



"EL SUELO ES EL VERDADERO 'SUBPRIME' DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA"

Santiago Aguirre y Stephen Kenneth Newman figuran entre las voces más autorizadas a la hora de analizar la crisis que atraviesa el sector inmobiliario, sus causas y sus consecuencias. Copresidentes de la consultora inmobiliaria Aguirre Newman, acaban de cumplir 20 años al frente de una empresa fundada por ellos mismos a finales de la década de los ochenta, que ha llegado a convertirse en la primera firma de su sector en España.

Una rara avis, teniendo en cuenta que es la única empresa local que lidera uno de los principales mercados inmobiliarios del mundo, el resto de los cuales está dominado por alguna de las grandes corporaciones multinacionales que operan en el negocio de la consultoría inmobiliaria a escala global: una senda que ahora ellos se preparan para recorrer.

Ciclos

"Desde nuestros inicios en 1988 hasta el verano de 1990 la empresa dio un gran salto, pero llegó la invasión de Kuwait por parte de Irak y, con ella, el cambio de ciclo económico en todo el mundo. En aquel momento, el mercado de oficinas era inviable, pero terminó por recuperarse. Para nosotros, los ciclos empiezan y acaban antes que en otros sectores de actividad. Actualmente, y después de un año muy duro, empieza a haber más negocio para las firmas de consultoría inmobiliaria", explica Stephen Newman.

Fue la crisis de los noventa la que les llevó a reorientar la compañía hacia una mayor diversificación de los negocios. Hasta ese momento, Aguirre Newman se centraba exclusivamente en el negocio de asesoría de inversiones, fundamentalmente a grupos y bancos extranjeros interesados en el mercado inmobiliario español. "En los noventa pensamos que había que ofrecer nuevos servicios, no sólo inversiones. Y, a lo largo de los años, lo hemos conseguido. El Departamento de Inversiones es ahora una división más de la empresa", señala Newman, británico de nacimiento.

Reconversión inmobiliaria

"Este sector necesita una reconversión industrial. Tenemos que ir a un modelo distinto. El gran problema en España ha sido el suelo. No ha habido una buena percepción de riesgo y todo el mundo ha adquirido este tipo de activos. Lo fácil era comprar y lo difícil era no comprar, no se ha tenido prudencia a la hora de apalancarse. El suelo es, sin duda, el subprime español", señala Santiago Aguirre.

e-maquinaria

El suelo ha pasado en algo más de un año de ser un activo altamente demandado y sobrevalorado a un producto totalmente ilíquido, sin apenas mercado. Newman considera que una de las salidas más inmediatas al parón en las ventas de suelo y viviendas ha de pasar necesariamente por una corrección en los precios, cuyo ajuste parece aún insuficiente para los niveles actuales de demanda.

Reconversión: "Hay que saber aprovechar la crisis actual para reinventar totalmente la industria inmobiliaria"

"Es difícil reconocer que una cosa vale menos de lo que has pagado por ella. Pero alguien tendrá que asumir una pérdida, tomar una decisión: vender con minusvalías o, si se puede aguantar, mantenerlo e intentar recuperar el valor en el futuro. Pero al final, el precio tendrá que bajar por una u otra vía", explica Newman.

Soluciones

Los dos expertos constatan, sin embargo, que no todo el sector inmobiliario ha sufrido uniformemente el impacto del crack. En el mercado terciario la situación es más sana, a pesar de la crisis financiera. Oficinas, centros comerciales, parques logísticos son mercados distintos al de la vivienda y no han vivido ninguna burbuja.

"Van a sufrir también, pero para estos otros mercados no es el fin del mundo", comenta Santiago Aguirre.

En opinión de su socio, y gracias a la bajada de los tipos de interés oficiales y, en consecuencia, del euríbor, comienza a tener sentido volver a invertir en el sector terciario.

Los dirigentes de Aguirre Newman apuestan por una serie de soluciones para salir cuanto antes del tunel de la crisis. Además de abogar por un diálogo más estrecho entre la administración y profesionales para, entre otras cosas, dar agilidad a las tramitaciones urbanísticas, Aguirre hace hincapié en la necesidad de realizar un "trabajo serio de análisis para averiguar la viabilidad de cada activo", ya sea suelo o promociones.

"Es un trabajo urgente, y habrá que ser flexible a la hora de cambiar los usos. Por ejemplo, activos de suelo destinados a promociones de vivienda que habrá que reconvertir a otros usos, como el mercado de alquiler. En este sentido, el Gobierno debería dar un tratamiento fiscal favorable al alquiler", señala.

Ajuste de precios: "Es necesario que haya una corrección de los precios y que se empiecen a asumir las pérdidas"

Una tendencia que está tomando cuerpo es la progresiva vuelta de los bancos al sector inmobiliario, vía ejecuciones o canjes de deuda por activos o por participaciones en el capital social de estas empresas. La deuda del sector inmobiliario a los bancos supera holgadamente los 300.000 millones de euros. "El problema aún no ha empezado para las entidades financieras. La mayoría de los bancos y las cajas carece de un departamento inmobiliario potente. Nosotros ya estamos asesorando a varias entidades", concluye.

Más Información en: expansion.com