

Fondos de inversión, los nuevos promotores

18/05/2016

Elisa Morillo.

Los fondos de inversión inmobiliaria se han convertido en los grandes actores del mercado. Gracias a ellos el sector inmobiliario vuelve a respirar y con ello la economía española, tan basada en la construcción.



Elisa Morillo, socia-directora general de Quadrar.

Sus etapas en este mercado están bien diferenciadas. Cuando llegaron a España en **2009** se centraron en aquellos **inmuebles donde el retorno de la inversión era más rápido**: las **viviendas construidas**, por lo que compraban lotes de activos de segunda mano y promociones de obra nueva terminada en lugares donde existía un porcentaje adecuado de demanda.

Dichos activos solían encontrarse en el balance de las entidades financieras o Sareb y se compraban con una importante quita sobre la deuda. El banco obtenía liquidez y el fondo inmuebles para revender, obteniendo beneficios para sus inversores.

Operaciones de suelo.- Tras varios años de crisis, los activos llave en mano se han ido agotando, los que quedan están ubicados en zonas con escasa demanda, y la estrategia se encamina hacia **el suelo**. En 2012 empiezan a aparecer operaciones de compra de suelo, hasta la fecha casi inexistentes, uno de los primeros síntomas de la recuperación.

Los suelos que se venden no son prime, pero sí están ubicados en **zonas con alta demanda** y capaces de obtener rentabilidades más que adecuadas. En parte son suelos procedentes de lotes de entidades financieras que incluían localizaciones buenas y no tan buenas, para compensar las pérdidas o ajustar las ganancias. Estas compras han convertido a los fondos en los nuevos propietarios.

Los suelos prime no salen del balance de las entidades financieras, dado que los suelen desarrollar ellas mismas para compensar las pérdidas obtenidas con las adjudicaciones de activos tóxicos. Incluso Sareb empieza a promover para evitar, en la medida de lo posible, las pérdidas de los primeros años.

La categoría de los terrenos que se venden son **suelos finalistas**, ya que a los fondos les preocupa mucho el tiempo en que retorna la inversión. Cuanto más rápido, mejor. Posteriormente, se empezarán a comprar suelos en desarrollo, pero para eso todavía queda un poco.

Rentabilidades.- Las rentabilidades que se pueden obtener se encuentran entre un 12% y un 18%, es difícil llegar al 20% que piden algunos porque los precios de venta final están muy limitados. Hay pocas zonas en España que se pueda vender por encima de los 2.500 €/m2 construido por lo que si se quiere obtener un beneficio promotor del 20% hay que comprar el suelo muy bajo y el propietario no está dispuesto a realizarle una quita tan desmesurada y prefiere promoverlos.

Y ahora, ¿qué se hace con los suelos? Pues hay dos opciones básicamente, **especular** con ellos y por tanto esperar a que el mercado se recupere y los promotores resurjan **o promoverlos** directamente. Y los **fondos han decidido promover**, decisión acertada desde mi punto de vista. Por una parte el fondo obtiene beneficios más rápidos que esperando la especulación de la reventa y por otra, pone de nuevo en marcha la maquinaria de la economía.

No obstante, puesto que la promoción inmobiliaria es un negocio complejo, el fondo debe ir **de la mano de un gestor** que conozca tanto el proceso completo como la zona a desarrollar, con el objeto de minimizar los problemas y llevar a cabo la promoción con el mayor éxito posible.

La recuperación inmobiliaria, aunque lenta, ya es un hecho y los fondos de inversión han colaborado con la necesaria inyección de liquidez.

Elisa Morillo es socia-directora general de Quadrar

Suscríbete a nuestro Boletín

E-mail

Síguenos

