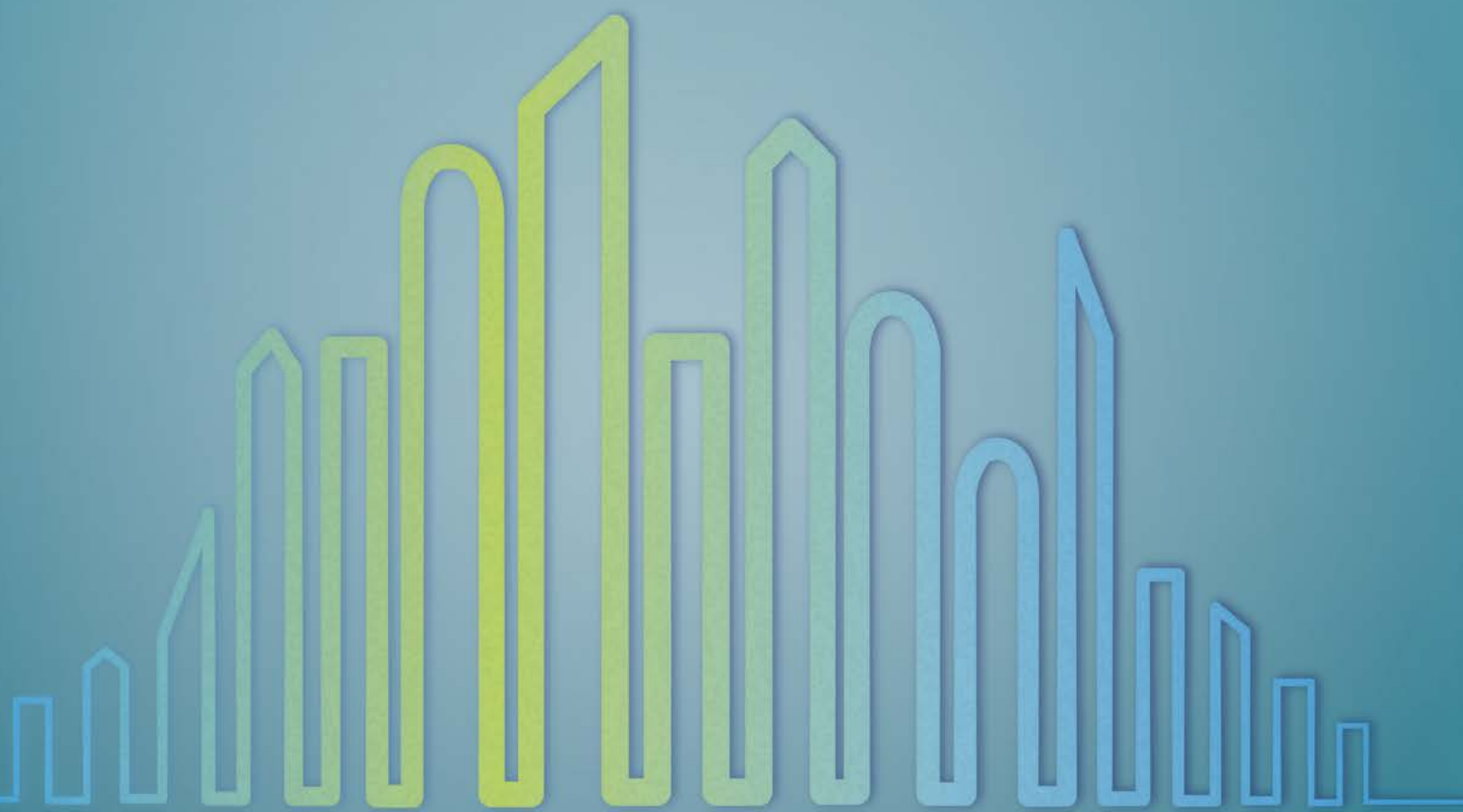




OBSERVATORIO INMOBILIARIO

Nº 107 NOVIEMBRE/DICIEMBRE 2020

CONSULTORÍA + BALANCE DEL SECTOR



ENTREVISTA:
JOSÉ CARLOS SAZ
CONSEJERO DELEGADO DE HABITAT INMOBILIARIA

**VIVIENDA NUEVA Y VIVIENDA USADA: ¿DOS
REALIDADES IRRECONCILIABLES?**

**AYUDAS A LAS EMPRESAS PARA
REHABILITACIÓN ENERGÉTICA DE EDIFICIOS**



JOSÉ LUIS MIRÓ

Socio / presidente de Almar Consulting

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

Como en cualquier otro sector, el COVID-19 ha tenido un gran impacto, si bien es cierto que depende del sector. Todos aquellos sectores vinculados a *cash flows* que han parado la actividad, como el hotelero o el retail, se han visto muy afectados. Otros, como el residencial en alquiler o el logístico, mucho menos.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS...¿ DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Nuestro principal objetivo fue mantener la calidad habitual para poder responder a las necesidades de nuestros clientes de la mejor manera, como lo veníamos haciendo con anterioridad. Valoramos minuciosamente, en nuestros comités de gestión de crisis, las situaciones que podían darse para así poder atenuar sus consecuencias. Preparamos a nuestros equipos para el desarrollo del teletrabajo en un tiempo récord y fuimos gestionando las diferentes responsabilidades vía telemática.

A día de hoy podemos decir que, pese a las dificultades, estamos orgullosos de nuestra profesional y temprana respuesta y continuamos trabajando para estar preparados ante cualquier situación en esta etapa de incertidumbre en la que nos encontramos.

Desde el mes de agosto se ha vivido un constante incremento de actividad por la recuperación de las operaciones de inversión. Hay un gran interés por la adquisición de residencial para alquiler, de hoteles y de activos logísticos, que está generando mucha actividad.

Con todo ello cerramos el ejercicio con un crecimiento cercano al 15%, que, aunque algo menor al presupuesto que teníamos, constituye un gran logro para lo que ha sido 2020.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE EN LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Almar Consulting nació en 2011, en plena crisis del sector para prestar servicios técnicos de ingeniería y arquitectura que permitieran la transformación y mantenimiento de los activos que de forma masiva estaban pasando a la banca y fondos internacionales. El éxito de nuestro proyecto nos ha permitido crecer de forma continuada año tras año, pero, sin duda estamos ante un reto para todos los sectores económicos que requerirá de una adaptación en todos los ámbitos. Afortunadamente nuestra empresa contaba con un Plan de Continuidad de Negocio, certificado por la ISO 22301, que recogía todos los riesgos a gestionar y que nos ha permitido adaptarnos con rapidez y buscar nuevas oportunidades de negocio.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO, ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS OFERTADOS?

Esta crisis ha supuesto la validación de que es posible el teletrabajo, pero los cambios no serán tan drásticos como se dice. Conviviremos con el teletrabajo



como una herramienta de conciliar y flexibilizar las estructuras de trabajo, pero la presencia física es necesaria para muchas actividades y puestos de trabajo. Las empresas necesitamos hacer equipo e interacción entre los empleados.

EN MUCHAS OCASIONES, LA CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCA CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

Pues que el sector es cíclico, lo sabemos, y que en este caso la disrupción ha sido distinta y vinculada a la salud. Sacaremos lecciones y evolucionaremos como con cualquier otra disrupción de gran calado, pero la diferencia es que esta vez la crisis no ha venido originada por nosotros sino por un agente externo. La mayor lección es que estamos expuestos a impactos fuera de nuestro control, y que hay que saber gestionarlos y convivir con ellos.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

Creo que el mercado y sus gestores han reaccionado bien. Se nota que el sector se está profesionalizando mucho y que las lecciones de anteriores crisis siguen presentes.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Deberían jugar un papel fundamental pero lamentablemente espero muy poco de ellas. Me conformaría con que no hicieran nada que perjudique la recuperación, como de hecho ya han hecho con medidas como las impositivas con las *socimis* o la de regular los alquileres. Medidas lamentablemente muy desafortunadas en el momento actual.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES?, ¿POR QUÉ?

Creo que sí. Es un mercado que los inversores conocen bien y que en sectores como el hotelero generará muchas oportunidades, por lo que sí que seguirán apostando. Es cierto que la situación política y las medidas adoptadas generan incertidumbre jurídica en sectores clave como el del *built to rent*, aún así, confío en que siga siendo un mercado interesante y que los inversores continúen apostando por España. ●