

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

“Ha llegado el momento de dar el salto y crecer con operaciones corporativas”

JOSÉ LUIS
MIRÓ

PRESIDENTE DE ALMAR
CONSULTING



Alba Brualla MADRID.

Almar Consulting ha logrado esquivar todas y cada una de las crisis que se han ido sucediendo a lo largo de los últimos tres años. No es baladí teniendo en cuenta que hemos vivido una pandemia, una guerra, una crisis energética, una crisis de suministros, de encarecimiento de los costes, y ahora nos amenaza una nueva recesión económica. En todo este tiempo, la compañía que lidera José Luis Miró ha registrado incrementos del negocio de doble dígito, “logrando crecimientos del entorno del 18%”, apunta el directivo en una entrevista a *elEconomista.es*. “Ahora estamos en el momento de dar un paso más y ser generador de operaciones corporativas”, destaca Miró, que cree que el 2023 será otro buen ejercicio para Almar.

El 2022 fue un año de mucha incertidumbre para el sector inmobiliario...

Así es. Desde el primer mes pensábamos que nos enfrentábamos a un posible parón y a una dificultad para sacar el año adelante. Hay que recordar que empezamos el año encerrados por el Covid. Después vino la guerra, la subida de materiales... En mayo parecía que se iban a parar algunas obras por el encarecimiento desbordado de los materiales y en junio, con un escenario de subida de tipos y de la inflación, fuentes muy valedoras empiezan a hablar de una recesión fuerte que llegaría en septiembre. La realidad es que esa situación tan dramática de la que se hablaba no se ha dado y todo ha sido más suave. Esto ha evidenciado que España cuenta con un sector inmobiliario fuerte, que, a diferencia de la etapa anterior, soporta un bajo endeudamiento, tiene un alto nivel de profesionalización y cuenta con estructuras empresariales más resilientes a cualquier cambio.

¿Y qué impacto tuvo esta situación para Almar Consulting?

En nuestro caso hemos logrado crecer a doble dígito. Es un hito importante para nosotros porque supone cerrar nuestro onceavo año de vida manteniendo después de tres años de crisis crecimientos por encima del 15-18%. Esto demuestra que Almar Consulting sigue consolidándose como una empresa de referencia en la prestación de servicios de project management y servicios técnicos y esto no solo ha significado

un crecimiento en la cifra de ventas, también ha supuesto un incremento del equipo, del tamaño de nuestras oficinas y de nuestra presencia territorial.

¿Esperan mantener este buen recorrido en 2023?

Estamos ante un buen año. Tiene menos nubarrones que los últimos trimestres de 2022. Además, el sector presenta claros elementos para seguir creciendo. Si ponemos el foco en el residencial de obra nueva vemos que hay una falta de producto importante. Además, desgraciadamente, es un sector lastreado por una falta de materia prima brutal como es el suelo, que hace que no se pueda producir todo lo que es necesario ahora mismo. Hay una demanda muy fuer-

te de obra nueva y esto va a permitir subidas de precios, más allá de que se pueda producir algún ajuste pequeño y muy puntual en alguna zona concreta. En el caso de la segunda mano, este es un mercado menos transparente y menos profesional, donde intervienen los particulares en gran medida y sí que puede haber evoluciones distintas del precio por mercados. Pero desde el punto de vista de industria del sector, en la parte residencial, esa falta de producto hace que veamos a nuestros clientes invirtiendo y desarrollando mucho producto.

Apunta a crecimientos de doble dígito, pero ¿qué área de la compañía espera que tenga un mayor recorrido al alza este ejercicio?

En el entorno en el que estamos este año

las dos grandes áreas de crecimiento serán project management y Sostenibilidad. La primera representa actualmente el 69% del negocio y creemos vamos a dar un salto en este sector ya que tenemos muchos proyectos contratados en los que empieza ahora la fase de construcción y esto nos va a hacer crecer. Actualmente, en el área de project management contamos con una cartera de proyectos contratada por encima de los 750 millones de euros para los próximos dos años.

Pese a que es un servicio esencial en muchos proyectos, lo cierto es que se trata todavía de un gran desconocido...

El project management necesita en España de una consolidación y de un entendimien-

“En ‘project management’ contamos con una cartera de proyectos por más 750 millones en dos años”

“En los últimos tres años hemos registrado crecimientos de doble dígito por encima del 15%-18%”

Patrimonio Inmobiliario

A FONDO CON...

que realmente tiene y que debería tener también en España, pero para eso todavía un importante camino de cambio cultural.

Hablaba de dar un salto por la gran suma de proyectos que tienen, pero ¿se plantea crecer por la vía corporativa?

Efectivamente, en Almar tenemos hoy el tamaño como empresa de servicios para dar el siguiente paso y ser generadora de operaciones corporativas. Creo que el crecimiento orgánico que tenemos es muy importante y nos va a permitir seguir consolidándonos como empresa y como proyecto, pero con la presencia que tenemos en todo el territorio nacional, a través de ocho oficinas, más Portugal, con más de 150 profesionales, y con una facturación que este año rondará los 14-15 millones de euros, tenemos que ser pilar de operaciones corporativas que permitan una concentración del sector. Las uniones corporativas pueden tanto ser compras, como fusiones o cambios accionariales. Es curioso que con la cantidad de proyectos que se desarrollan en España y la cantidad de servicios técnicos que se demandan, las empresas grandes estén en volúmenes tan pequeños como los que estamos nosotros. Hacen falta una concentración.

En esta fase de crecimiento, ¿se plantean dar el salto a nuevos mercados?

Estamos muy consolidados en Portugal y queremos consolidar o empezar a tener una actividad mayor en Italia. Ya estamos con presentes con varios proyectos. Como nos pasaba en Portugal, tenemos entradas para acompañar a algunos clientes en algunas operaciones. Pero para poder asesorar correctamente y tener una mejor implantación nos gustaría abrir nuestra primera oficina y tener nuestro equipo. Es algo que tarde o temprano llegará.

Comentaba que la otra área que esperan que registre un gran crecimiento es la de sostenibilidad. Este es un tema del que se lleva hablando durante años en el sector, pero realmente no se ha trasladado a la realidad hasta hace relativamente poco...

En Almar trabajamos en esta área desde hace varios años y ha venido teniendo un crecimiento significativo. De hecho, es el área de negocio que más ha crecido. Actualmente representa el 6% del negocio y esperamos que se sitúe en un 10% este año. Desde nuestra actividad asesoramos a nuestros clientes en la obtención de las certificaciones con sellos que validan la sostenibilidad de un edificio. Estamos asesorando mucho en ESG y en otro tipo de sellos que incluso certifican que una compañía es sostenible y tiene poco impacto en la huella de carbono. Toda esta actividad ha ido creciendo de manera brutal en los últimos tres años y es efectivamente porque el sector ha reaccionado y es cierto que hoy ya es una necesidad el que cada proyecto tenga en cuenta una serie de criterios de sostenibilidad. Como dices, esta parecía una tendencia que no terminaba de llegar y lo cierto es que ya ha llegado y lo ha hecho con mucha fuerza. Esto ha estado motivado principalmente porque en el sector financiero se ha empezado a valorar



el que los edificios tengan un sello y sean más verdes. A mejor cualificación mejor acceso a financiación y esa es la clave.

Actualmente existe también una gran oportunidad en el sector de la sostenibilidad y la eficiencia energética a través de la gestión de los fondos europeos para rehabilitación, ¿qué papel ha tomado en este aspecto Almar?

En nuestro caso tomamos la decisión de no competir con los grandes agentes rehabilitadores que han surgido y lo que hemos hecho ha sido convertirnos en sus gestores técnicos. Esa es realmente nuestra fortaleza, y de este modo podemos dar servicio a varios de ellos. Decisión de Almar para no competir con los con los agentes rehabilitadores que han surgido ha sido la de convertirnos en los gestores técnicos de estos agentes que es nuestra fortaleza, y de este modo les damos servicios a varios de ellos. La necesidad del parque de vivienda en cuanto a rehabilitación en España es altísima y quedan muchos años de trabajo en este aspecto, lo que puede generar un gran volumen de negocio.

El sector no está contento con la gestión que se ha realizado por parte de las distintas administraciones en el caso de los fondos europeos...

Se ha perdido una gran oportunidad y se ha perdido de verdad. Ha habido un error administrativo de gestión burocrática y de enfoque de las subvenciones que parece que ahora la clase política empieza a escuchar porque desde Europa ya han empezado a ponernos los suspensos y a advertirnos de que vienen a auditarnos. Desgraciadamente, lo que fueron los fondos, que era un dinero que llegaba para ayudar a que la economía se recuperase de la crisis del Covid, no se ha conseguido trasladar a la economía real. Supone una movilización de

recursos tan grande que tendrían que haber permitido que cada una de las industrias se reactivaran y eso no se ha visto. En el caso de la rehabilitación se decidió fragmentar la ayuda para que la pudiera pedir cada ciudadano, lo que dado lugar a un cuello de botella de generación de expedientes que no es gestionable por parte de la administración. En el caso de la ayuda para el coche eléctrico el Gobierno se ha sentado con los grandes fabricantes y ellos han sido quienes gestionan las ayudas y las tramitan. En el sector inmobiliario no se ha cogido a los grandes productores de vivienda y se les ha dicho te doy ayudas si pones a la venta viviendas más baratas o si las rehabilitas a un precio más reducido. Al final la ayuda llegaría a los ciudadanos.

¿Cómo van el resto de áreas de negocio de la compañía?

Urbanismo es otra de las áreas que crece cada año más. Llevamos varios años en los que la necesidad de desarrollar urbanísticamente los suelos es cada vez más importante. No hay mucho suelo nuevo y los que se quedaron parados y los que están en manos de los grandes tenedores han pasado de una actitud más pasiva a más proactiva para generar nuevo suelo urbano. Por otro lado, está el área de *asset management*, en la que seguimos creciendo con carteras de producto que compran nuestros inversores y que nos delegan tanto la gestión técnica como algunas veces la gerencia de los proyectos. Finalmente contamos con la parte de servicios técnicos en ingeniería y arquitectura. Nosotros nunca vamos a competir con arquitectos de diseño, pero como ingeniería somos muy eficientes y cada vez somos más redactores de proyectos básicos y de proyectos de ejecución. Trabajamos con cadenas de gimnasios, oficinas bancarias, empresas de locales que necesitan encajar un modelo de negocio dentro de un determinado edificio.

to por parte de los clientes. Ha dañado mucho la existencia en la Ley de Ordenación de la Edificación la figura del Director de Ejecución de la Obra (DEO), que confunde cuales son las responsabilidades del project management. Esto ha supuesto una barrera para que una figura tan importante, que es básicamente la garantía para el propietario de contar con los equipos que te garanticen plazos y costes, no se haya desarrollado al mismo nivel que lo ha hecho en los países anglosajones. Muchas veces se contratan los servicios de project con recursos inferiores a los que son necesarios y esto cuando trabajamos con un fondo internacional o cuando salimos al extranjero no pasa. Se le da la relevancia

INES VELASCO

“El sector de sostenibilidad supone el 6% del negocio de la firma y esperamos que este año alcance un 10%”

“En España debe haber un cambio cultural para que se valore el papel del ‘project management’”