

El sector se profesionaliza más y apuesta por la sostenibilidad



Texto Mar Claramonte

1. ¿CUÁLES SON LOS RETOS QUE AFRONTAN LA CONSTRUCCIÓN Y PROMOCIÓN POST-CRISIS?

2. ¿QUÉ PIDEN LOS COMPRADORES DE VIVIENDA DE OBRA NUEVA EN CATALUNYA?



La sostenibilidad y el respeto al medio ambiente es uno de los temas que preocupa al sector inmobiliario y de la construcción FIRA BARCELONA

El funcionamiento y las prioridades de las empresas y profesionales de la construcción poco tienen que ver con las anteriores a la crisis. Así lo constatan en estas páginas ocho expertos con conocimiento de causa desde el ámbito de la arquitectura, la promoción y la consultoría inmobiliaria que operan en Catalunya, que destacan como los grandes retos de presente y futuro del sector alcanzar un mayor grado de profesionalización, transparencia, sostenibilidad, seguridad e incorporación de las nuevas tecnologías y procesos de industrialización, entre otras prioridades. Asimismo, subrayan la necesidad de adecuar mejor la oferta de vivienda nueva a una demanda creciente más informada y exigente.

CONTINUA EN LA PÁGINA 8 ...

“



JUAN VELAYOS

Consejero delegado de la promotora Neinor Homes

“



ELENA MASSOT

Consejera delegada del grupo inmobiliario Vertix

“



GERMAN FLORES

Director general de la constructora y promotora La Llave de Oro

“



ANNA GENER

Directora general de la consultora inmobiliaria Aguirre Newman Barcelona

1. "En el pasado, la construcción residencial no se caracterizó por su rigor y precisión, sino por ser un sector en el que valía prácticamente todo, desde la falta de calidad hasta las mayores desviaciones de plazo y coste, enjugadas y ocultadas por unos precios de venta en ascensión. El gran reto al que nos enfrentamos es, precisamente, la profesionalización de este sector para traer ese rigor, control y transparencia, mucho más habituales en otros sectores, como el terciario y el industrial y, especialmente, en mercados anglosajones".

2. "Los compradores quieren construcciones de alta calidad, eficientes, tanto energéticamente como en costes; funcionales y seguras. Dan especial importancia a los espacios luminosos y diáfanos; priorizan las casas sostenibles, con confort térmico y acústico, y compran en ubicaciones bien conectadas. Valoran que la promotora les facilite un servicio personalizado, atendiendo a las inquietudes que puedan surgir a lo largo de todo el proceso de compra".

1. "El sector debería huir de un crecimiento demasiado rápido basado en los incrementos de precios. Consideramos que es mucho mejor tener un crecimiento sostenido que permita ir acompañando oferta y demanda. Otro gran desafío es mantener la estructura de financiación de las promociones en los niveles que se están exigiendo actualmente, donde la aportación que ha de hacer el promotor de recursos propios es sustancial. En la medida que este criterio se relaje volveremos a estar ante situaciones de riesgo".

2. "Nuestros clientes piden una buena localización dentro del municipio correspondiente, con buenas comunicaciones urbanas e interurbanas y equipamientos cerca de lo que será su hogar; un precio adecuado del producto; una financiación a precio de mercado y sin condiciones abusivas, y buenas calidades, superiores a las que se colocaban hace diez años. También valoran muy positivamente la incorporación de elementos de diseño e interiorismo".

1. "Solucionado el tema de la financiación, que fluye con normalidad para los proyectos viables, los principales problemas del sector de la promoción son la falta de solares para edificar en las zonas con demanda, el stock de producto acabado en determinadas poblaciones que no encuentra salida, la lentitud de los ayuntamientos en otorgar licencias de edificación y la inseguridad jurídica y normativa de las administraciones en el ámbito urbanístico y constructivo, que limita la capacidad de inversión de los promotores. Finalmente, falta preparar planeamientos urbanísticos (en zonas con poca oferta) que den salida a las nuevas demandas".

2. "El comprador tipo busca un piso entre 80 y 90m², con tres dormitorios, dos baños, plaza de garaje, aire acondicionado/calefacción y cada vez más, valora un alto grado de eficiencia energética. Por otra parte, entre el 25% de los compradores inversionistas, el producto estrella es la vivienda de dos dormitorios y dos baños".

1. "Ante todo, habría que distinguir entre construcción y promoción: la construcción afronta el reto de que su cuenta de resultados tenga un mayor peso en el sector privado que en el público, ya que la inversión en obra pública tardará en recuperarse. Además, ha de asumir retos de innovación, en materias como la estandarización, la industrialización y la eficiencia energética. Por otra parte, la promoción ha de afrontar el objetivo de la profesionalización, promoviendo exclusivamente allá donde hay demanda real y a unos precios que puedan ser asumibles sin la posibilidad de recurrir a financiaciones muy elevadas".

2. "En general, el comprador solicita pisos un poco más grandes que antes de la crisis y preferentemente, con posibilidad de "customización". Está mucho más informado en lo que se refiere a precios y condiciones de mercado y es más exigente con la experiencia de compra. En este sentido, los nuevos promotores ofrecen más transparencia".

... VIENE DE LA PÁGINA 6

En este sentido, reconocen la necesidad de diversificar producto y contener los precios, además de adaptar y personalizar las promociones en función de las peticiones de sus futuros habitantes.

QUÉ PIDEN LOS NUEVOS COMPRADORES DE PISOS

En cuanto a lo que buscan los futuros usuarios de las promociones de vivienda de obra nueva en Catalunya, hay algunas divergencias entre los expertos en aspectos concretos como la distribución o las dimensiones, si bien la mayoría coincide en que exigen más garantías y participación en la experiencia de compra. Además, un buen nivel de eficiencia energética es un requisito que gana importancia.

Con todo, las perspectivas son moderadamente optimistas, en línea con el Informe Construmat 2017, elaborado por el Instituto de Tecnología de la Construcción de Catalunya (ITeC), según el cuál "si miramos uno o dos años adelante, habrá más actividad, gracias a que la cartera de proyectos crecerá y que aparecen nuevos jugadores para cubrir bajas de los últimos años", si bien advierte que "desde 2011 la situación de la construcción ha mejorado y la compra-venta de vivienda se recupera a partir de 2015, pero las cifras absolutas demuestran que ni la recuperación es tan fuerte, ni llega a todos los subsectores, ni se distribuye igual por todo el territorio".



Proyecto de un edificio de diez viviendas de obra nueva con zona comunitaria en el barcelonés barrio de Les Corts STONEWEG SPAIN

Los compradores de vivienda nueva están mejor informados



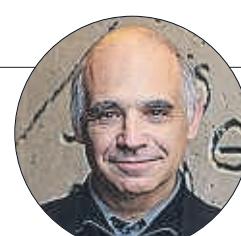
LUIS PÉREZ



Director general del grupo inmobiliario donpiso



LLUÍS COMERÓN



Decano del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya (COAC)



JORGE CAMPRECIOS



Director de Property Development de la inmobiliaria Engel&Völkers



ALEXANDRA DELFÍN



Responsable del Área Residencial de la consultora inmobiliaria CBRE Barcelona

1. "Ahora los constructores y promotores son mucho más profesionales que antes de la crisis y han de pasar muchos más controles. Además, los bancos no financian suelo y los precios de venta de viviendas están bastante contenidos. Por otra parte, debido a la falta de financiación bancaria (las entidades solo dan hipotecas del 80%), mucha gente no puede comprar un piso aunque tenga ingresos suficientes para hacerlo, ya que no disponen de bastantes ahorros para hacer frente a la entrada, los impuestos, los muebles..."

2. "Detectamos que el comprador busca principalmente zona, metros cuadrados y precio. Aunque ofrecemos la opción de personalizar los acabados, solo un 20-30% decide hacerlo. Todavía hay pocos clientes que se interesen por la calificación energética, la sostenibilidad o tener enchufe para el coche eléctrico en el parking, aunque en nuestras promociones sí lo tenemos en cuenta. Lo que nos piden cada vez más son cocinas abiertas y baños en suite".

1. "Antes de la crisis, el objetivo era producir el máximo de viviendas, pero eso se ha acabado radicalmente. Ahora el reto es que nuestros edificios consuman menos energía y produzcan menos CO₂, incorporando nuevas tecnologías y materiales más sostenibles para que sean *smart*. La renovación de las ciudades, a partir de la rehabilitación de barrios, edificios y viviendas, es el gran reto a nivel europeo para la próxima generación. Pero mientras en la Unión Europea el presupuesto medio dedicado a esa transformación urbana que se está acelerando está entre el 1 y 1,5%, en España solo es del 0,2%".

2. "Los ciudadanos piden disponer de una vivienda asequible, a un precio razonable y en el lugar donde quieren vivir. La preocupación por la sostenibilidad es cada vez mayor, vinculada de forma más consciente a tener una cierta autonomía energética para reducir los gastos en suministros. Por eso se ha de dar una visión integral de la eficiencia, ligada al confort y al ahorro".

1. "El sector se ha fortalecido y ofrece seguridad y garantías. Las empresas que han sobrevivido han aprendido de la experiencia de pasar mal y son mucho más eficientes y selectivas en la selección de personal y clientes. Entre las nuevas, la mayoría están muy profesionalizadas y se están adaptando muy bien al mercado porque el cliente ya no es el que era (ahora tiene mucho conocimiento de lo que está comprando y menos riesgo). Además, se hacen análisis de mercado muy detallados, se actúa con más cautela y el propio código de edificación es mucho más estricto, lo que se traduce en mejores materiales e instalaciones más eficientes".

2. "El consumidor busca que todo aquello que está anunciado, realmente se cumpla, por ejemplo en las condiciones de eficiencia energética. Quiere menos habitaciones pero más grandes y con baño, cocinas abiertas, acabados y electrodomésticos de calidad media-alta, y estilos nórdicos, con colores claros y pocos detalles decorativos".

1. "Aún hay una demanda de vivienda nueva muy grande por satisfacer que no se está cubriendo ni en un 20%. El reto es la diversificación del tipo de producto y de zona. Ahora parece que la construcción se está enfocando al mercado internacional y al Eixample, pero nos tendríamos que abrir a la gente de aquí y a todos los distritos. Otro reto es irnos adaptando a la construcción industrializada, que reduciría mucho los costes y el tiempo de obras. Se está estudiando mucho pero todavía pocos se han atrevido a hacerlo".

2. "El comprador es cada vez más experto, conoce muy bien el mercado y pide viviendas sostenibles y que permitan ahorro de energía. Casi siempre solicitan que tengan terraza, parking y trastero, además de dos baños, preferiblemente con plato de ducha en lugar de bañera. La domótica también interesa, pero aún no está en muchas promociones. Si se trata de una gran rehabilitación, gusta recuperar al máximo los elementos originales del edificio".