



Los nuevos reyes del ladrillo español cambian el glamur por la discreción

R. MUÑOZ / LL. PELLICER, Madrid / Barcelona
El ladrillo carga aún con su mala fama como responsable de la burbuja que mandó a la ruina a inmobiliarias, cajas de ahorros y familias, arrastrando a toda la economía espa-

ñola. Pero de forma muy discreta el sector está recuperando su protagonismo y las inmobiliarias vuelven a estar inmersas en grandes operaciones corporativas. Las mayores empresas, además, han dado un vuelco a su

modelo de negocio. Si antes desarrollaban todo tipo de actividad, ahora se imponen sociedades más especializadas, muchas de las cuales están controladas por fondos de inversión extranjeros.

Los reyes del ladrillo también han perdido el glamour de aquellos empresarios hechos a sí mismos como Enrique Bañuelos (Astroc), Luis Portillo (Colonial) o Fernando Martín (Martinsa), cuya fortuna deslumbraba en la lista Forbes y su cara era familiar en los palcos de los clubes de fútbol. Incluso desembarcaron en países del Este de Europa y América Latina para replicar el modelo de construcción en el que se basó la burbuja española. Todo eso se esfumó. Hoy las nuevas inmobiliarias no tienen una cara visible sino gestores profesionales y, en muchas ocasiones, anónimos. Las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (Socimi) han ocupado su sitio de la mano de fondos de capital riesgo o grandes inversores internacionales como el estadounidense Georges Soros; Wang Jilian, el hombre más rico de China, o el magnate mexicano Carlos Slim.

Martinsa-Fadesa, Metrovacesa o Astroc, cuyo nombre relumbra en las promociones, quedaron sepultadas en el olvido, devoradas por un agujero negro de deudas gigantescas. Su lugar lo han ocupado las *socimi* Merlin, Hispania, Lar o Axiare, cuya denominación apenas es distinguible por el gran público; promotoras como Vía Célere o Neinor Homes, algunas de las cuales han nacido alentadas por inversión extranjera ya sea directamente en su capital o mediante alianzas para proyectos concretos, o bien los antiguos brazos inmobiliarios de la banca, hoy mayoritariamente en manos de fondos internacionales.

El papel de las socimis

Entre las pocas excepciones de los imperios de la década pasada que han logrado sobrevivir está Colonial, saneada y reconvertida en una compañía dedicada al patrimonio en alquiler, que vuelve a la carga con nuevos planes de inversión. El mes pasado, la firma presidida por Juan José Bruguera adquirió el 15,1% de la *socimi* Axiare por 135 millones de euros. "La mayoría de las que quedan son una selección de las compañías más profesionales", sostiene el catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra José García Montalvo.

Merlin se ha consolidado como la mayor inmobiliaria privada española. La *socimi* dirigida por Ismael Clemente y con Ban-



Ofertas en una agencia inmobiliaria en el centro de Madrid. / CLAUDIO ÁLVAREZ

La Sareb: la primera inmobiliaria española

La crisis ha dejado una pesada herencia de activos inmobiliarios y suelo proveniente de impagos, desahucios y quiebras. La mejor prueba de ese legado es la Sareb (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb)), el llamado banco malo que gestiona los activos tóxicos provenientes de las cajas

co Santander como principal accionista, adquirió Testa a Sacyr por 1.800 millones y se fusionó con Metrovacesa, dando lugar a un grupo con activos por un valor superior a 10.000 millones de euros y una capitalización bursátil de 4.500 millones. Clemente es hoy uno de los nuevos rostros del sector, aunque no es ni mucho menos un advenedizo en esta industria. Al mando del fondo

quebradas. La sociedad presidida por Jaime Echegoyen es, con diferencia, la primera inmobiliaria española, con más de 500.000 activos en su cartera.

Solo en los nueve primeros meses de este año ha vendido 8.900 inmuebles, con unos ingresos de 2.270 millones de euros.

inmobiliario de Deutsche Bank en España, a principios de la década pasada el consejero delegado de Merlin ya había liderado grandes operaciones como la compra del emblemático hotel Arts de Barcelona.

"Los nuevos gestores de las inmobiliarias están más profesionalizados", sostiene García Montalvo. Además, las compañías están más especializadas y algunas in-

cluso se centran en segmentos concretos. Un ejemplo es Lar España, una *socimi* especializada en gestión de centros comerciales (aunque también cuenta con edificios de oficinas), que ha lanzado un plan de inversión de 240 millones de euros para el próximo año, apoyada por los grandes fondos que forman su accionariado como Franklin Templeton, Blackrock o Pimco. Hispania, participada por los multimillonarios estadounidenses y gestores de fondos George Soros y John Paulson, también ha crecido como la espuma desde que saliera a Bolsa en 2014 y ya gestiona activos por casi 1.500 millones de euros. Su estrategia es clara: ganar tamaño. Aunque fracasó en la compra de Realia, la compañía dirigida por Concha Osácar y Fernando Gumuzio absorbió la *socimi* hotelera Bay y todos los expertos la sitúan como protagonista en las próximas operaciones de consolidación del sector.

La regulación de las *socimis*, que se pueden crear con apenas un inmueble y un capital de cinco millones, ha dado lugar a una ex-

El sector ya no vive solo de oficinas

Los fondos internacionales han jugado un papel clave en impulsar la reactivación que está experimentando el sector de la promoción de viviendas. Destaca el caso de Neinor Homes, propiedad del estadounidense Lone Star, una empresa que gestiona fondos especializados en el sector inmobiliario. La compañía, capitaneada por Juan Velayos, tiene en sus manos uno de los mayores bancos de suelo de España, con terrenos para construir 8.000 viviendas.

Pero no es la única. También fondos como Castlake, Vårde Partners o HMC están comprando suelo para tomar posiciones en el mercado residencial, cuya tendencia prevén alcista.

Muchos de ellos lo hacen de la mano de promotores que, recuerda Mikel Echavarren, consejero delegado de la consultora inmobiliaria Irea, ahora están limitados por la "disponibilidad de capital y financiación", lo cual los hace "más prudentes" que antaño.

"Las promotoras hoy en día afrontan el reto de llegar a tener un volumen suficiente para acceder a la financiación alternativa a la banca, es decir, situarse en una clase A de promotores con acceso a la financiación", añade Echavarren.

plación de inmobiliarias, de las que 25 cotizan en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

Patrimonios de fortunas anónimas alejadas de las grandes familias han utilizado este vehículo para poner en orden y rentabilizar su cartera de activos inmobiliarios. Es el caso de General de Galerías Comerciales, propiedad del empresario murciano Tomás Olivo, que ultima su salida a Bolsa con un valor de 2.000 millones y una cartera compuesta por seis centros comerciales, entre ellos La Cañada de Marbella, para convertirse en la segunda *socimi* solo por detrás de Merlin. También está previsto que salga al mercado la *socimi* del grupo hotelero BlueBay, valorada en 500 millones. Alquiler Seguro y Procisa, dueña de La Finca, la urbanización de lujo próxima a Madrid, están también entre los candidatos a unirse al MAB. "Las *socimi* están llamadas a un futuro proceso de concentración", asegura el consejero delegado de Irea, Mikel Echavarren, ante la proliferación de este tipo de sociedades en los últimos dos años.