

El sector inmobiliario lleva meses escuchando la expresión "cambio de ciclo" para referirse al reciente periodo durante el cual producción y precios están experimentando un racional ajuste tras cinco años de batir records, que hubo quien se aventuró a calificar de irreales.


La expresión, inversa por cuanto ha podido ser utilizada con connotaciones peyorativas, es falaz, ya que no recoge una realidad que, para ser sinceros, responde más bien a la lógica moderación de algunas de las causas que originaron la bonanza del último quinquenio: el baby boom ha finalizado y las condiciones de financiación han tocado techo. Aunque el repunte de tipos todavía no ha tenido efectos visibles en las economías familiares, las noticias en torno a su incremento puede generar en cierta medida un efecto disuasorio entre parte de los ciudadanos. Pero sólo en cierta medida. Tampoco la rebaja en el número de formación de hogares será significativa (ahí está el tirón de la inmigración y de la vivienda turística, demanda a las que hay que seguir satisfaciendo), pero será. En definitiva, el sector dejará de producir 700.000 viviendas al año para ajustarse a cifras más razonables, que en tres años vista se situarán en torno a las 500.000 unidades.

Que la situación se está modificando, es un hecho, pero cuando en Asprima hablamos de cambio, nos estamos refiriendo a lo que consideramos un lógico proceso de ajuste. Sí hay cambios en cuanto a ritmos de producción y venta y menor crecimiento de la curva ascendente de precios se refiere. Sin embargo, entendemos que la situación ofrece nuevas oportunidades para las empresas que sepan detec-

tar a tiempo ese nuevo aire que está empujando el barco de la promoción inmobiliaria.

Se está dibujando un escenario al que, además, poco o nada aportarán los condicionantes intrínsecos a la actividad promotora: las legislaciones que ahora mismo están en debate es probable que tengan algún efecto a largo plazo,

pero desde luego no en el corto plazo. Debemos por tanto ser lo más realistas posible y asumir que la ecuación resultante del futuro inmediato obligará a repartir la produc-

ción entre las empresas que hoy desarrollan actividad. En definitiva, si el negocio va a disminuir porque se producirá menos, y si la vocación de nuestras empresas es seguir creciendo, habrá que buscar oportunidades de negocio alternativas que garanticen ese crecimiento. Asprima, consciente de esa necesidad real, ha puesto en marcha un nuevo estudio que, bajo el título "Estrategias de la empresa inmobiliaria", tratará de ayudar al posicionamiento de las empresas. Se trata de lanzar las líneas maestras de cuáles podrían ser los comportamientos de las empresas en función de su tamaño, recursos y expectativas. De momento, sin tener todavía datos sobre la mesa, una salida más que probable puede ser la búsqueda de nuevos mercados. La internacionalización no es sólo un titular de periódicos, sino que ha saltado a las mesas de los despachos ejecutivos como alternativa real. Así se deduce de la lectura de nuestro reportaje de portada. Es una de las salidas posibles, desde luego, pero en Asprima estaremos muy atentos a los resultados de un estudio que puede convertirse en la mejor herramienta de trabajo para ajustarse, no ya a un cambio de ciclo, sino a un más que evidente escenario cambiante. 

12 meses para ajustarse a un nuevo escenario

Revista Asprima. Nº32
Cuarto Trimestre de 2005



Junta Rectora de Asprima

PRESIDENTE: Rafael Santamaría Trigo (REYAL GRUPO)
VICEPRESIDENTE PRIMERO: Fernando Rodríguez-Avil Llardent (VALLEHERMOSO DIVISION PROMOCION, S.A.U.)
VICEPRESIDENTE SEGUNDO: José Antonio Moreno Sainz-Pardo (DETINSA)
TESORERO: José A. García-Luengo Calafell (CHAMARTIN, P.I.S.A.)
VOCALES: D. Juan José Cercadillo Calvo (HERCESA INMOBILIARIA) • Juan Domínguez Hocking (ARROYO DE LA VEGA, S.A.) • D. Juan Antonio Gómez-Pintado Rodríguez de Segovia (AGOFER, S.A.) • Rafael Joga Hernando (INMOBILIARIA URBIS, S.A.) • D. José Luis Marcos Muñoz (ROAN, S.A.) • Javier Martín Sanz (GRUPO EUROGES) • D. Antonio Moyano Paredes (REALIA BUSINESS, S.A.) • D^a Carolina Roca Castillo (PROMOCIONES LEVANTINO ARAGONESAS, S.A.)
SECRETARIO GENERAL: José Manuel Galindo Cueva (ASPRIMA) •
PRESIDENTE DE HONOR: Javier García-Valcárcel Sáiz • **MIEMBROS DE HONOR:** Ramón Arregui Monreal, José María Pérez Herrero

DIRECTOR: José Manuel Galindo Cueva
COORDINACIÓN EDITORIAL: María José Gracia
AREA DE ESTUDIOS: Yolanda Fernández, Juan Ignacio Sánchez y Juan Carlos Cardoso • **DISEÑO Y MAQUETACIÓN:** Ricardo Alarcón Cobos

Depósito Legal: M-11.300-1998



Edita ASPRIMA
(Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid).

c/ Suero de Quiñones 34-36
3ª Planta, Madrid 28002.

Tel.: 91 522 90 11
Fax.: 91 522 47 06
e-mail: asprima@tsai.es
www.asprima.es