

El acercamiento de las promotoras al negocio del alquiler

HAN ENTRADO YA EN EL MERCADO DE VIVIENDAS DE ALQUILER			CLIENTE		Número de viviendas		Previsión al año	
AXA	ARES	No es público	No es público	AZORA	ARES	Nd	TECTUM	
● 135	● 500	● 2.000	Nd	● 370	● 121	● Nd	● 90	
		200-800 viviendas	700-1.000 viviendas	400 viviendas				
ESTUDIAN ENTRAR EN EL NEGOCIO			NO TIENEN EN ESTUDIO ENTRAR EN EL NEGOCIO		SIN INFORMACIÓN			
			1.000 viviendas					

Fuente: elaboración propia con datos de las compañías

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Nueva actividad

El 80% de las grandes promotoras abren una puerta al negocio del alquiler

Acciona, Aedas, Metrovacesa o Vía Célere ya construyen para terceros

Neinor, Habitat, Kronos y Árqura estudian el negocio

ALFONSO SIMÓN
MADRID

El negocio de las grandes promotoras puede cambiar en los próximos meses. Frente a la tradicional venta piso a piso, las inmobiliarias comienzan a entrar a construir vivienda destinadas al alquiler –al calor del dinero de los grandes inversores– o, al menos, están abiertas a comenzar a hacerlo si existen oportunidades.

Acciona, Aedas Homes, AQ Acentor, ASG Homes, Áurea Homes, Metrovacesa, Pryconsa y Vía Célere son las grandes promotoras que ya han arrancado, en distintas fórmulas, en esta actividad.

Así se recoge de la información recogida por **CincoDías** entre 20 grandes promotoras. De ellas, ocho ya están de alguna forma en este negocio de construir vivienda en alquiler, otras ocho están barajando o lo estudiarán si existen oportunidades, tres de ellas (Insur, Corp y Amenabar) declinan comentar y, solo una, Iberdrola Inmobiliaria aclara que no prevé entrar en este campo.

Las compañías y expertos del sector han explicado en los últimos meses que este nuevo negocio supone para las inmobiliarias una oportunidad de vender en

bloque una gran cantidad de viviendas a un único comprador, simplificando el proceso comercial y diversificando la fuente de ingresos. Sin embargo, algunas compañías, como los responsables de Neinor afirmaron hace unos meses, todavía no han encontrado una ocasión de construir para terceros porque disminuye el margen de rentabilidad previsto de la empresa, ya que los inversores que buscan edificios completos negocian a la baja los precios. Aunque existen otras empresas que creen que, además de acelerar las entregas previstas, la rentabilidad para las promotoras se puede mantener debido a que en la construcción de viviendas para alquiler se producen ahorros por el diseño de las casas, los materiales y debido a que desaparecen los costes de comercialización y posventa.

Desde el lado de los clientes de las promotoras se acercan a este negocio aseguradoras, fondos y socimis, todos ellos inversores que apuestan por este sector debido a la demanda creciente de la vivienda en alquiler, en parte por un cambio generacional pero sobre todo por la precariedad laboral entre los jóvenes y la dificultad para acceder a las hipotecas.

Acciona Inmobiliaria fue una de las primeras en entrar en un acuerdo con la aseguradora Axa, para la que construye 135 casas en el barrio madrileño de Méndez Álvaro. La empresa asegura que actualmente están “analizando operaciones adicionales”. Las cotizadas Aedas y Metrovacesa también han decidido desarrollar casas, en ambos casos para el fondo estadounidense Ares Management. “La compañía seguirá estudiando nuevas oportunidades con el fin de dar respuesta a la creciente demanda de vivienda de obra nueva para los operadores de vivienda

También hay interés en el negocio patrimonialista. Pryconsa ya lo hace y Gestilar y La Llave de Oro barajan la opción

en alquiler”, avanzan desde Metrovacesa.

Vía Célere, empresa de Värde Partners y una de las mayores del sector, también realiza para Tectum en Valdemoro (Madrid) su primer proyecto piloto. “Pero no descartamos realizar más operaciones de este tipo en el corto plazo”, se asegura desde la firma. ASG Homes también ha entrado en el negocio para un inversor no conocido. “Dependiendo de la inversión que nos propusiésemos, nos moveríamos en un entorno de entre 700 y 1.000 viviendas”, señala Víctor Pérez Arias, consejero delegado de ASG, sobre los objetivos anuales de proyectos de llave en mano para terceros. La promotora Áurea Homes (segregada del grupo constructor ACR) desarrolla casas para la gestora Azora y negocia proyectos adicionales con otra sociedad inversora. “No descartamos la posibilidad de constituir un vehículo patrimonial en el futuro”, anuncian.

Y es que esa es otra de las ramas de actividad que algunas promotoras han comenzado a trabajar o a sondear: construir viviendas que no venden, sino que alquilan. Neinor lo barajó, pero lo descartó por la negativa de algunos de sus inversores.

El grupo Pryconsa, uno de los grandes clásicos del sector, ya actúa en la actividad patrimonialista con la nueva marca Resydenza, un vehículo patrimonialista gestionado por la filial Prygesa, “y que viene a satisfacer la importante carestía del segmento”, apuntan desde la compañía. AQ Acentor, del fondo alemán Aquila, también dispone tanto de actividad patrimonialista como de proyectos de llave en mano para terceros, viviendas “destinadas mayoritariamente a fondos de pensiones que invierten en Aquila y que apuestan por una inversión a largo plazo”.

Árqura (la nueva promotora de Sareb), Inbisa, La Llave de Oro, Neinor, Habitat Inmobiliaria (del fondo Bain Capital), Gestilar, Quabit y Kronos son las que barajan entrar en el alquiler si hay oportunidades.

En el caso de Gestilar, tal como adelantó **CincoDías** a finales de mayo, la inmobiliaria ha decidido entrar en el negocio patrimonial, poniendo sus propias casas en alquiler en una nueva filial que en un futuro podría convertirse en socimi. La catalana La Llave de Oro también se plantea patrimonializar parte de sus viviendas: “Queremos hacerlo en un futuro cercano”, apuntan.

“Una línea de negocio atractiva”

► “A día de hoy no hemos entrado, pero es una línea de negocio atractiva que no descartamos”. Este es un resumen de Kronos Homes que se puede extender a otras de las promotoras que barajan estas oportunidades. La cotizada Quabit asegura que estudian construir para “socimis y empresas de alquiler de viviendas”, incluso mediante una empresa filial, “un vehículo diferente a Quabit”. El grupo vasco Inbisa tampoco está en esta actividad, pero se la plantea. “Queremos preparar proyectos aptos para el alquiler próximamente y ofrecerlos llave en mano a los inversores que puedan estar interesados, siempre que encontremos las condiciones económicas adecuadas para satisfacer a ambas partes en la posible operación”, reconoce Manuel Balcells, director general de Inbisa Inmobiliaria.