

addmeet.com - Algunas preguntas para la reflexión inmobiliaria

Preguntas para poder analizar las causas de la situación actual del sector inmobiliario en España

¿Por qué la sociedad civil en general mira a nuestro sector y a sus actores con cierto tinte de desconfianza, recelo y rechazo?

¿Por qué ha sido tan fácil ser promotor inmobiliario en España en la última década?

¿Por qué no hemos sido conscientes que el sector inmobiliario es un facilitador de la economía real de productos y servicios y no viceversa?

¿Por qué el estado no ha regulado nuestro sector (tal y como se hace en otros mercados sensibles a la especulación (CNMV)) de una manera centralizada con una política de concesión de licencias y de desarrollo de suelo residencial acorde con la demanda real de vivienda anual en España (250-300.000 viviendas/año)?

¿Por qué en España hay un parque de viviendas en alquiler del 15-20% cuando en mercados más resilientes al actual ciclo como los de Inglaterra, Francia y Alemania el mercado patrimonial oscila entre el 35-60%?

¿Por qué el promotor medio ha despreciado las rentabilidades del negocio patrimonial (4-9% en función del producto y la ubicación) por considerarlas escasas cuando generalmente son superiores a las de otros productos de inversión y además están protegidas al efecto inflación?

¿Por qué los únicos promotores que están sobreviviendo son los que tenían una rama patrimonialista de cierta dimensión?

¿Por qué bancos y cajas no asumen de forma rápida (write off) que de los 300.000 M€ (aprox) de préstamos promotor en su balance hay pérdidas latentes del 20-30% en viviendas y 40-80% en solares?

Si parece demostrado que para que el mercado vuelva a ser líquido tiene que haber un ajuste de precios y debe operar en transparencia ¿por qué parece que no estamos avanzando lo suficientemente rápido en estas dos vertientes?

¿Por qué los bancos y cajas siguen haciendo "patapum parriba" con el crédito

promotor esperando que la coyuntura cambie y los precios de los activos recuperen su valor a medio plazo cuando ya empieza a ser un clamor que si no se toman medidas nos arriesgamos a una “década perdida”?

¿Por qué dichos solares refinanciados que se asumen invendibles hasta el 2015-2018 no van a poder ser soporte de economía real que sí los utilizaría, vía compra o arrendamiento, si estuvieran a precios razonables de mercado actual?

¿Por qué seguimos utilizando los mismos métodos constructivos de hace 50 años cuando ya existen pioneros que en otros lugares del mundo que levantan hoteles modularmente en 6 días? (<http://www.youtube.com/watch?v=7ylGZ8DpQrg>)

¿Por qué no hemos sido conscientes que esta rigidez de métodos constructivos nos condena a velocidades de arranque y frenado muy inferiores a la velocidad de arranque y frenado de la economía real, con el consiguiente brusco desfase de oferta y demanda que esto supone en la parte bajista del ciclo?

¿Por qué los métodos de comercialización que utilizamos hoy en el inmobiliario profesional son mas o menos los mismos que utilizábamos hace 20 años?

¿Por qué tenemos tanta reticencia al cambio de modelo incluso en estos momentos tan críticos?

Iñigo Corres

CEO addmeet.com

icorres@addmeet.com
