



ROBERTO REY

Presidente y CEO de Gloval

TODAS LAS PREVISIONES PARA 2020 SALTARON POR LOS AIRES CON LA PANDEMIA A PARTIR DE MARZO. ¿CÓMO HA INFLUIDO LA COVID-19 EN EL DEVENIR DEL SECTOR INMOBILIARIO?

En un primer momento, todos los actores del sector inmobiliario nos pusimos en una posición de máxima prudencia habida cuenta de nuestras experiencias anteriores. Decidimos ser muy prudentes tanto en términos de costes como en proyección del ejercicio, pero la realidad, con la lógica excepción del confinamiento, ha sido mucho más positiva de lo esperado. Qué duda cabe que a la larga se va a notar el efecto pandemia en todos los ámbitos del negocio, pero no en la medida que cabía esperar inicialmente.

Esta situación nunca vista ha servido incluso como acelerador en determinados segmentos que estaban todavía en fase de desarrollo, como es el caso del build to rent o el logístico. También en el nuevo concepto de oficina flexible consecuencia del teletrabajo y, por supuesto, en el residencial, donde la experiencia del confinamiento ha cambiado de manera importante las necesidades actuales.

DE PUERTAS ADENTRO: ESTRUCTURA, RECURSOS FINANCIEROS Y HUMANOS, ESPACIOS, EQUIPOS... ¿DE QUÉ MANERA HA AFRONTADO SU COMPAÑÍA ESTA NUEVA SITUACIÓN?

Qué duda cabe que aplicamos un mayor grado de prudencia en todas nuestras decisiones. Contuvimos costes, empleamos herramientas para

la preservación de liquidez y sobre todo priorizamos nuestras decisiones en función de la salud de nuestros empleados, aplicando medidas de teletrabajo y distanciamiento.

Este último punto ha supuesto una gran prueba de fuego para nosotros, demostrándose que la integración de nuestros sistemas tecnológicos ha funcionado a la perfección. Tal es así, que, pese a los lógicos inconvenientes de la distancia de los equipos, hemos logrado incrementar incluso el nivel de servicio a nuestros clientes.

¿CÓMO HA IMPACTADO LA PANDEMIA EN SU NEGOCIO Y EN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES? ¿QUÉ ACCIONES HAN LLEVADO A CABO PARA ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS?

Se da la paradoja que, en unas circunstancias en la que nos hemos visto obligados a mantener una relación a distancia con nuestros clientes, hemos conseguido acercarnos aún más. Hemos sabido aprovechar las ventajas del mundo digitalizado. Con nuestros clientes ha funcionado a la perfección.

Al principio de la pandemia se produjo un lógico bajón debido fundamentalmente al impacto en el negocio hipotecario, pero tras unos primeros meses de cierto parón, hemos tenido un verano histórico consecuencia de esas operaciones que habían quedado embalsadas. A mi juicio, y pese al inevitable impacto de la pandemia, el sector ha sabido recuperarse de forma importante. Eso sí, hay que estar muy atentos los



próximos meses a la evolución de la economía en función de lo que pase con la efectividad de las vacunas y los mecanismos de ayudas europeas.

EN LOS ÚLTIMOS MESES SE HAN ACELERADO TENDENCIAS QUE YA SE VENÍAN APUNTANDO COMO, POR EJEMPLO, EL TELETRABAJO ¿CREE QUE SE CONSOLIDARÁN?, ¿SUPONDRÁN CAMBIOS EN LA DEMANDA O EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS?

En Gloval, hemos estado trabajando en formato remoto desde el inicio de la pandemia. Y lo seguimos haciendo. Una vez que por fin se administre la vacuna, haremos un planteamiento real de teletrabajo. Porque a mi juicio, el teletrabajo es algo más que lo que estamos viendo ahora en la mayor parte de las compañías. En definitiva, hay que hacer un planteamiento real sobre lo que consideramos que será el futuro. Ante un contexto, esperemos que próximo de normalidad, cuál va a ser el esquema de trabajo.

En cuanto a la demanda y servicios ofertados, ya estamos viendo un inicio de cambio de paradigma en muchos segmentos. Como comentaba, el build to rent es un buen ejemplo de ello. En España, era un negocio que se encontraba poco evolucionado en comparación con países como Alemania o incluso el conjunto de Europa, donde el alquiler se encuentra mucho más profesionalizado. Este es sin duda uno de los cambios reales de tendencia que nos deja la pandemia.

EN MUCHAS OCASIONES, LAS CRISIS HAN SERVIDO PARA REFORMULAR POSICIONES Y PROVOCAR CAMBIOS EVOLUTIVOS. EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ LECCIONES PUEDE APRENDER EL SECTOR DE ESTA SITUACIÓN DE CARA AL FUTURO?

A mi juicio, el sector inmobiliario español ya había aprendido mucho de todo lo que se hizo mal en la anterior etapa. Afortunadamente, en esta ocasión, esos problemas de índole financiera no los hemos tenido, lo que nos permite afrontar la incertidumbre y los nuevos retos de forma más solvente.

Ahora que el sector ha alcanzado un alto nivel de profesionalización, es importante aprovecharlo para entender los cambios de tendencias. Me refiero a trabajar y profundizar más sobre un enfoque de especialización e innovación, más que intentar solucionar problemas estructurales y que ahora no se están dando. Se está produciendo un cambio de paradigma que hay que saber entender y aprovechar.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL MERCADO Y CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁN EN EL MEDIO PLAZO?

Estamos asistiendo a un cambio de tendencia en muchos segmentos consecuencia directa o indirecta del impacto del COVID-19. En el caso del residencial, por ejemplo, se está produciendo un aumento de traslación hacia el modelo de alquiler y una mayor demanda de viviendas que cumplan con las nuevas necesidades de los clientes. Por ejemplo, más espacios al aire libre, ubicaciones que solucionen las necesidades actuales del teletrabajo y el compromiso real con la sostenibilidad.

En cuanto al retail, el empuje del e-commerce obligará a transformar algunos de los espacios hacia otros usos. El sector logístico seguirá apostando por los grandes almacenes reguladores y los espacios de última milla.

Son los activos del segmento oficinas y el hotelero los que más incógnitas presentan. Habrá que ver cómo se adapta el primero al formato del trabajo en remoto y cuándo comenzará a activarse el turismo y el tránsito internacional de viajeros en el caso del segundo.

En definitiva, estamos en momento de cambio y hay que saber aprovecharlo.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LA RECUPERACIÓN Y QUÉ ESPERAN DE ELLAS?

Estamos en un momento en el que la colaboración público-privada se hace muy necesaria. La puesta a disposición de suelo público en formato de venta o concesión a largo plazo se constituye como una muy buena solución para aumentar una necesaria oferta de vivienda.

Es importante poder dinamizar el mercado de vivienda nueva y poner en marcha desarrollos que eviten que en los próximos años nos encontremos con una escasez de oferta. En mi opinión, es posible sacar a la venta vivienda asequible si somos capaces de articular estos acuerdos.

Resulta prioritario por tanto que avancemos en la flexibilidad del urbanismo, haciendo que la Administración vaya en línea con la evolución del mercado, con una regulación clara y flexible que acompañe y ayude al sector en beneficio de todos.

EN CUANTO A LA INVERSIÓN, PARECE QUE LIQUIDEZ NO VA A FALTAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. ¿CREE QUE ESPAÑA SEGUIRÁ EN EL FOCO DE LOS INVERSORES? ¿POR QUÉ?

España dispone de todos los mimbres para seguir estando en el foco de los inversores tanto nacionales como internacionales. Ahora mismo existe liquidez en el mercado y un interés creciente por operaciones en suelo nacional, pero es importantísimo no retroceder en seguridad jurídica. No podemos ir hacia un modelo que penalice en exceso tanto al propietario como al inversor, porque acabaríamos alejando una inversión tan interesante como necesaria. ●

Ahora mismo existe liquidez en el mercado y un interés creciente por operaciones en suelo nacional, pero es importantísimo no retroceder en seguridad jurídica
