



CONFIDENCIAL Y PARA USO INTERNO

Estimados Clientes,

Quiero haceros llegar desde nuestra perspectiva y situación en el mercado como Empresa especializada en gestión de suelo a nivel Nacional alguna de nuestras reflexiones y perspectivas de futuro en función del contacto que día a día mantenemos con la demanda y oferta de suelo ente nuestros Clientes.No solo queremos nos conozcáis porque os informamos de numerosas ofertas de suelo, sino por un factor diferencial que ofrecemos y que algunos de nuestros Clientes con los que hemos intermediado numerosas operaciones de suelo han comprobado y contamos con su confianza como Clientes preferenciales que agradecemos.

Consideramos que a pesar de estar casi todo dicho, analizado y existiendo opiniones muy especializadas basadas en rigurosos estudios queremos en este momento exponer nuestra opinión desde un punto de vista Macroeconómico, Microeconómico, legislativo de la experiencia diaria y la práctica diaria.

Como alguno de vosotros donde mantenemos una relación más intensa y directa por el tiempo que llevamos colaborando mi formación es la de economista especializado en Economía Española además de haber contado con la experiencia Como Director de Inversiones en UNIBER Seguros de Iberdrola y posteriormente como Jefe de Inmuebles e Instalaciones en Zurich Seguros. El panorama actual y estimaciones de futuro las veo de esta forma resumida.

Macroeconomía:

- *Repunte tasa inflación provocada esencialmente por una inflación de costes (subida precios petróleo y materias primas) provocada por las altas tasas de crecimiento y aumento de la demanda de economías Emergentes como la China, Rusia y en un futuro próximo los Países del Este incorporados a la Comunidad Europea.*
- *Disminución en las tasas de crecimiento de la Economías (tasa de incremento del PIB) de EE.UU. y países miembros de la Comunidad Económica Europea, exceptuando la de los nuevos países del Este que se han incorporado.*
- *Repunte de los tipos de interés para contener los repuntes inflacionistas.*
- *Aumento de la tasa de paro por disminución del crecimiento económico.*

El repunte de los tipos de interés, disminución crecimiento económico provocarán disminución demanda interna, el problema es que si no se bajan los tipos de interés que va a ocurrir desde nuestro punto de vista, partiendo de EE.UU hasta la zona Euro nos encontraríamos con el peor escenario, alta inflación que para mí es esencialmente de oferta y que nos ha trasladado vía precios en su totalidad por la fortaleza del Euro respecto al dólar y que este aumento de tipos como se ve no está conteniendo la inflación porque la demanda viene de fuera de la zona (EE.UU.-Euro) sino como he comentado de las economías emergentes con altas tasas de crecimiento que están realizando fuertes importaciones por aumento de su demanda interna, es decir si no se bajan tipos de interés estimo que hasta un punto porcentual la situación es de inflación, paro y posiblemente recesión (estanflación).

En una Economía Globalizada esta situación general es aplicable a España con algunos matices en función de su Propia Estructura Económica antes mas diferencial pero hoy en día con mayores similitudes a los países de nuestro entorno.

Microeconomía

Me quiero centrar a partir de la anterior reflexión en cómo afectaría al Mercado Inmobiliario Residencial esta apuesta de bajada de tipos de interés. En primer lugar se empezarían a crear expectativas de hasta dónde puede llegar la bajada por los agentes económicos, la apuesta mayoritaria es que en un año podría llegar a un punto porcentual, esto ayudaría a superar los problemas de liquidez de muchas Inmobiliarias al reducirse sus costes financieros que junto a un aumento del ritmo de ventas de forma paulatina pero continuada eso si lenta empezaría a absorber el exceso de oferta de viviendas, los promotores podrían reducir sus márgenes de beneficio estimados en un principio no con bajadas de precios finales sino con compensaciones en especie (plazas garaje gratuitas etc) que ayudarían comercialmente a mejorar el ritmo de ventas en este momento muy deteriorado, dado que las compras de nuevos suelos son muy escasas dado este exceso de oferta por una demanda real pero contenida se iría regulando la situación de exceso de oferta de vivienda. Alguno de los suelos que estamos comercializando aunque son pocos todavía están saliendo al mercado con un descuento de hasta un 15% tomando como referencia los precios de venta actuales, pensamos que se van a empezar a realizar de forma muy concreta transacciones de suelo para aquel producto de primera Residencial, principalmente Multifamiliar, viviendas de reducidas dimensiones donde los precios finales sean razonables y absorbibles para la renta disponible de la demanda, teniendo en cuenta el descuento en el precio del suelo todo esto referido a la Vivienda Libre cuando se terminen estas promociones dentro de

dos años se podrán ofrecer precios competitivos y con demanda segura en función de una buena elección de la tipología de suelo y localización ya comentada.

Estas posiciones que están empezando a salir al mercado con importante descuento de precios se está dando en aquellas Empresas que con problemas importantes en su cash flow (disminución ingresos por falta de ventas y costes fijos importantes para su estructura con imposibilidad de recurrir a la financiación externa) tienen necesidades imperiosas de liquidez, son estas Empresas las que tienen que sacar suelo de su cartera a precios competitivos para un futuro ya digo que con descuentos entre un 15%-20%, estos suelos si serán demandados.

La situación de falta de liquidez en el sistema financiero debido en parte por la expectativas mal creadas en el sistema financiero Español de las “hipotecas basura” situación que desde nuestro punto de vista no se ha dado en el mercado Español con Entidades Financieras con políticas muy prudentes desde el punto de vista crediticio harán que dada la evolución comentada del Mercado Inmobiliario, si serán todavía más selectivas en la concesión de crédito al Cliente tanto comprador final de la vivienda como Empresa Promotora, pero se va a regular y aumentar “La Confianza” lo que provocará el aumento de préstamos entre Entidades en el Mercado Interbancario y la flexibilización en la concesión de financiación.

Si es cierto que en todo cambio de ciclo las Empresas que hayan tomado posiciones de compra no adecuadas para enfrentarse a esta nueva situación (Concentración en carteras de suelo de gestión altamente financiado, concentración de suelo en Costa para segunda Residencia, o en productos de no altas calidades que se diferencien de grandes dimensiones y altos precios orientados a un Cliente masa y no a un cliente dentro del segmento de mercado de la vivienda de lujo que en estas situaciones al ser un segmento reducido tiene una demanda segura no viéndose afectado por el producto “masa” podrá verse afectada enormemente sus situación financiero-económica como estamos comprobando en casos puntuales desapareciendo estas Empresas en un futuro encontrándonos con un mercado más profesionalizado y menos atomizado desde el punto de vista de la promoción), ya no todo se vende hay que saber vender, ser imaginativo y tener un producto defensivo ante el cambio de ciclo.

Es decir como resumen nos encontraremos desde este punto de vista:

- Sector menos atomizado (Políticas de concentración, Asociación, fusiones y más profesionalizado (habrá más mercado para menos operadores pero con operadores mas fuertes económicamente).*
- Se orientaran las compras y la estructuración de carteras adecuándolas entre los suelos a largo plazo y corto plazo y los movimientos de cash*

flow, con productos más adaptados a la demanda viviendas de reducidas dimensiones, primera Residencia, capitales provincia.

- *Las Políticas bien orientadas serán fundamentales como carta de presentación ante las Entidades Financieras para la obtención de financiación, ya no todo será financiable estudiando estas Instituciones las expectativas de movimiento de cash flow futuros entre sus carteras a corto y largo plazo.*
- *Se reducirán los costes fijos ya no financieros los las bajadas de tipos de interés sino de personal y funcionamiento.(importantes Políticas de reducción de costes operativos).*
- *No será tan fácil la aparición de nuevas promotoras en función (del todo se vende fácil y rápido), operadoras en muchos casos con escasa experiencia y profesionalización.*

Legislación.

Con la Nueva Ley Estatal del Suelo el panorama ha cambiado sustancialmente a la hora de las valoraciones ya no solo con fines expropiatorios, las tasaciones por las Entidades financieras para las pocas operaciones de compra se están realizando con extrema prudencia y descontando situaciones futuras de valores inferiores en precio.

Nos seguimos encontrando por muchos propietarios del suelo ya no solo personas físicas no tan informadas de los cambios legislativos que no cuentan con asesoramiento especializado que están valorando personalmente sus suelos como hacían con la anterior Ley es decir descuentan todas las expectativas futuras del suelo en suelo incluso donde el PGOU no está ni aprobado definitivamente, para hacer esto tendrían que tener claro que si no venden a precios de mercado reales deberían estos desarrollar urbanísticamente su suelo y pagar los costes de urbanización a lo que no están dispuestos dado en algunos casos que ni estarían dispuestos a invertir en asesoramiento urbanístico externo ni por supuesto a invertir asumiendo los costes de urbanización y los hitos donde se podría llegar a conseguir llegar a una valoración de mercado una vez urbanizado, lo que nos sorprende analizando la cartera de suelo que tenemos en venta es que hay especialistas es decir Empresas Promotoras que solicitan precios no conformes ni a mercado, ni a la legislación ni a la situación de mercado en sus suelos, para mejor explicación si últimamente han tenido que tasar para valorar y actualizar sus Balances están solicitando precios muy superiores a estas valoraciones que serían la base de financiación para cualquier operación de compra queriendo llegar a obtener no solo la liquidez necesaria sino unas plusvalías contables no acordadas, esto nos sorprende evidentemente las posibilidades de venta son nulas salvo que la forma de pago se adapte a esta situación para posibilitar una compra financiada.

A las personas Físicas con este tipo de suelo estamos aconsejando que la única posibilidad actualmente es que aceptaran aportación pura o permuta pura a valores de mercado consensuados y razonables incluso con descuento a futuro, los que acepten venderán los que no tendrán que desarrollar el suelo y urbanizar supuesto que no se dará en la mayoría de los casos, ya se sabe en el mercado que lo que piden o venían pidiendo era liquidez inmediata a precios de mercado como si el suelo fuera urbano. Otra forma u opción es pedir señales mínimas para obtener la liquidez mínima y resto a financiar y escriturar a la terminación de la urbanización.

Pensamos que se debe crear en la Nueva Legislatura una Ley consensuada entre APIs, Promotores etc que regule la Intermediación Inmobiliaria y su acceso y permisos, consideramos que se debe de exigir una formación mínima, experiencia y conocimientos del mercado Inmobiliario contando el Cliente con garantías de un buen servicio y gestión, consideramos que se deben solicitar unos recursos mínimos, que tal vez se fomente mas la figura de la Sociedad y no tanto del Autónomo, que se solicite y acredite experiencia mínima y formación, adecuación a la legislación (ley protección de datos, Seguros Responsabilidad Civil, garantías mínimas de la oferta de Servicios) con el objetivo de ser un mercado más profesional, menos atomizado y con mayores barreras de entrada.

Consideramos y se está comprobando que el cambio de ciclo está “ expulsando “ del mercado a los Agentes menos profesionales con menos estructura y capacidad de respuesta y adaptación lo que llevará a un mercado menos atomizado, profesional, estable mejorando el servicio y tendiéndose a la especialización. Nuestra Empresa desde un primer momento apostó por la alta profesionalización y especialización como factor diferencial (no es igual vender suelo que vender una vivienda, un Local o un edificio) no hay que ser vendedor por vender (se puede vender de todo y vender lo más fácil o lo que de mayor rentabilidad como ha ocurrido hasta ahora) sino un especialista con formación y experiencia.

Política

Estamos a la espera de un Proceso Electoral (Elecciones Generales) para Marzo, esto siempre conlleva que ante la espera de resultados, nuevo legislador y nuevas expectativas y Políticas Generales y de Vivienda se prefiera esperar en la toma de decisiones.

Una vez resueltas estas Expectativas tanto si el nuevo Gobierno es de un sentido político como de otro creará un panorama de mayor estabilidad y concreción que potenciará el mercado inmobiliario en España.

Estas reflexiones son para el Mercado Inmobiliario Residencial de Vivienda Libre, la demanda se concentra en la VPP así se ha Modificado el actual Plan de Vivienda hasta 2008 abriendo las posibilidades de acceso a mayor número de población (clase Media), es la apuesta de futuro hasta que el Mercado de Vivienda Libre se estabilice y las Políticas de Vivienda tendrían que orientarse a potenciar la existencia y desarrollo de este tipo de suelo y agilizar los procesos urbanísticos desde el suelo rural al urbano, tendrán ventaja Aquellas Promotoras que se especializaron en este tipo de desarrollos y que cuenten con Experiencia y estructura de gastos y construcción que puedan que sean adjudicatarias en Los Concursos que se realizan por la Administración.

El Promotor sin experiencia en este mercado está tratando de introducirse ya que si bien se obtienen menores márgenes de rentabilidad en estos momentos de malos ritmos de ventas le posibilita tener unas ventas aseguradas y “ ganar tiempo “ en su actividad hasta que nuevamente el mercado de la Vivienda Libre se estabilice, esto puede traer que no se valoren en algunos casos adecuadamente los precios de entrada y no contar con los conocimientos, experiencia y estructura pudiendo entrar en algunos casos en pérdidas. Los precios de las Ofertas actuales en venta en el Mercado se adaptan al módulo sin porcentajes que se pedían anteriormente.

Estamos como labor prioritaria en este momento en la captación de suelo VPP terminándose de urbanizar o urbanizado con cualquiera de nuestros Clientes que cuente con suelos de estas características y por temas de liquidez pueda y le interese realizar alguna parcela.

Veremos en los próximos meses cómo evoluciona el mercado donde espero se llegue a un Mercado más estable, más maduro y racional como ha sido la evolución en los últimos años.

Nos están llegando suelos tanto de gestión como con Proyecto y Licencia a precios que no hay demanda en este momento, nadie va a comprar a precios de hace dos años para no vender ahora e incrementar el “ parque de viviendas sin vender” y ofrecer la liquidez necesaria para muchas Empresas en posición vendedora, muchos nos dicen que aceptan ofertas, la demanda quiere saber precios de salida y que estos precios sean interesantes, la pregunta ahora cual es el precio interesante pues desde nuestro punto de vista descuento mínimo del 15% en función del precio de venta actual, es un dato medio, es más intenso el descuento en segunda Residencia Costa que en primera Residencia, y en estos casos no es igual un suelo para hacer unifamiliares con mas costes de

construcción y mayor dificultad de vender que un suelo Multifamiliar con viviendas de escasa dimensiones, pero hay que hacer en el precio del suelo importantes descuentos respecto a la situación actual (precio del suelo hace 2 años base de venta de la vivienda actualmente) y marcar un precio que según la situación de la Empresa que venda será más intenso este descuento o menos.

Somos una Empresa que ha apostado tal vez por la Juventud (con experiencia) por las nuevas tecnologías estando altamente tecnificada en sus procesos de gestión.

Nuestra orientación futura es fomentar la relación personal directa con nuestros Clientes ofreciendo un servicio más personalizado, hasta ahora estáis recibiendo ofertas vía mail pero detrás de estos mails hay un gran trabajo en cada producto que se ve cuando la gestión comienza y termina, es principal en nuestra Política de captación que contemos con autorización directa de los Propietarios que venden sus productos teniendo siempre al Cliente comprador directamente. Se realizan importantes estudios de cada producto analizando viabilidad, situación jurídica y urbanística, cuidamos la presentación de nuestros informes.

Nos gustaría contar también con vuestra opinión.

Esperando poder contar con vuestra confianza en las gestiones de suelo que necesitéis

Gracias nuevamente