

**Susana García, project manager de Aguirre Newman**

# CAMBIO SUSTANCIAL EN EL PANORAMA DEL SECTOR INMOBILIARIO Y DE SUS ACTORES

**Previamente a la crisis el sector se alimentaba, entre otros, de pequeños y medianos promotores, que en muchos casos hacían las veces de constructores por el mismo precio y que se erigían como figura única de gestión; consideraban el Project Management algo prescindible. Pero si echamos un vistazo al sector actualmente, rápidamente nos daremos cuenta de cuánto ha cambiado la perspectiva.**

Los constructores/promotores, aquellas empresas familiares casi surgidas de la nada, dedicadas a un oficio rápido y rentable, prácticamente han desaparecido. En su lugar se han incorporado al mercado de la promoción unos actores bien diferentes; fondos de inversión, socimis, en definitiva compañías que aportan capital de inversión en busca de buenas oportunidades. Y esto ha cambiado de forma radical las expectativas de una figura como el Project Manager.

Es interesante ver como este tipo de empresas se "rifan" la compra de inmuebles, inmuebles no siempre dignos de aparecer en una portada, algunos de ellos incluso de dudosa estética, hijos de un mercado en ebullición que daba cabida a casi todo con tal de generar metros cuadrados. Pero ahora sí, con un futuro prometedor.

En el ejercicio de la profesión cada vez más nos encontramos con este tipo de clientes: compran lotes de edificios, lanzan un concurso de ideas de arquitectura y de repente lo que en origen había sido un edificio gris y casi olvidado se visualiza como algo atractivo, capaz de generar ilusiones a base de diseño. Estos nuevos clientes, nuestros clientes, invierten con un objetivo final muy claro: poner en valor este tipo de edificios, renovarlos, rescatarlos del olvido arquitectónico y ofrecerles una nueva vida y por supuesto, una vez renovados vuelven a ser activos interesantes para ser ofrecidos nuevamente como inversión.



---

**“Este negocio no es sólo comprar un edificio y renovarlo, es hacerlo en el tiempo justo”**

---

Y fíjense como cambia esto el papel de Project Manager, de empresas familiares aparentemente autosuficientes, a empresas de capital riesgo que necesitan asegurar sus propios objetivos a medio y largo plazo para que su negocio sea rentable. Porque este negocio no es sólo comprar un edificio y renovarlo, es hacerlo en el tiempo justo para llegar en un buen momento en

cuanto a rentas para futuros inquilinos. Es conseguir un diseño atractivo, renovado, que cambie la estética fundamental del inmueble con la inversión justa, y digo justa porque no siempre los presupuestos de este tipo de proyectos son demasiado ambiciosos. Más bien el reto es otro, en conseguir aunar todos los elementos necesarios en la coctelera de la rehabilitación para conseguir un único objetivo: poner en valor uno o varios inmuebles, muchas veces en paralelo; para conseguir que Cenicienta se convierta en Princesa.

Y aunque habrán entendido ya lo clave del Project Management, es importante recalcar que esta figura se ha convertido en fundamental para estos nuevos promotores. ¿Cómo asegurar si no las claves del éxito? La mayoría de estas operaciones consisten en renovar lotes de varios edificios o incluso de parques empresariales completos y todos en paralelo. Agrupando diferentes tipologías de proyecto, residenciales y/o terciarios, equipos técnicos y empresas constructoras, intereses y objetivos muy distintos. Demasiados instrumentos para una orquesta sin director.

Y esto nos ofrece a nosotros, los que nos dedicamos al Project Management, una nueva vía de desarrollo de nuestra profesión dentro de un mercado inmobiliario renovado, que por fin ha resurgido de sus cenizas.

Las cuatro principales socimis prevén un rango de inversión en rehabilitación de inmuebles de 241 millones de euros entre 2016 y 2019. ♦