

**Iñigo Aizpurúa** Gerente de Adania

# “El sector inmobiliario del futuro no se parecerá en nada al que vivimos con anterioridad a 2007”

A lo largo de sus más de 40 años de historia, Adania ha gestionado la entrega de más de 7.200 viviendas. Desde su fundación por parte de Esteban Lizarraga, esta entidad ha tenido clara una serie de apuestas que siempre se han mantenido firmes: la promoción de vivienda asequible, el alquiler protegido, la solvencia del grupo empresarial y la colaboración con otros agentes económicos. Su gerente, Iñigo Aizpurúa, nos explica algunas de sus claves principales.

## ¿Hasta qué punto han sido ustedes una 'rara avis' dentro de su sector gracias a esta serie de apuestas que han mantenido invariables desde sus inicios?

Estas apuestas nos han permitido, por ejemplo, no realizar inversiones relevantes en suelo no urbanizado. Por el contrario, hemos invertido una buena parte de los beneficios de nuestra actividad en la creación de un parque de viviendas en alquiler que, en 2016, alcanzará las 2.250 unidades en Navarra, País Vasco y Madrid. Además, nuestra expansión geográfica, desde nuestra área de influencia de Navarra y País Vasco, se ha dirigido no hacia Europa del Este o Sudamérica, sino simplemente a Madrid, en donde se ha concentrado un 25% de nuestra actividad en los últimos 5 años. Y lo hemos hecho directamente o mediante alianzas (debemos reconocer que exitosas) con otros agentes públicos y privados.

## Por tanto, ¿podría decirse que la gran crisis que ha afectado al sector no ha mermado su capacidad de crecimiento en estos últimos años?

En efecto, como resultado de lo anterior, en los últimos 5 años, periodo en el que nuestro sector ha sufrido una auténtica hecatombe, Adania ha entregado casi 1.900 viviendas de las que, como hemos dicho, un 25% lo han sido en Madrid. Todo ello ha hecho que, contrariamente a la generalidad de las empresas del sector, Adania se encuentre hoy en una formidable situación para el próximo ciclo, que esperamos y confiamos sea el de la recuperación.

## ¿De dónde procede su extraordinaria solidez?

Gran parte de nuestra solidez proviene de nuestro parque de viviendas protegidas en alquiler, actividad en la que llevamos inmersos desde hace 20 años. Haber apostado por el alquiler ha tenido varias ventajas: nos ha impedido invertir de forma intensa en suelos en desarrollo, el alquiler genera fondos que contribuyen al sostenimiento de nuestros gastos generales y, siendo el nivel de endeudamiento del parque bajo, debe servir de apoyo financiero de nuestra actividad en el futuro. Estamos orgullosos de lo que hemos hecho, máxime porque hemos aprovechado el momento: acometer nuevas promociones de alquiler será complicado, por no decir imposible, ya que obtener financiación a plazos superiores a 10 años es una quimera.

## ¿Qué perspectivas vislumbra para el sector inmobiliario?

El sector inmobiliario del futuro no se parecerá, esperamos, en nada al que vivimos con anteriori-

dad a 2007: se acabó la financiación de promociones inmobiliarias en porcentajes sobre coste de la inversión absolutamente ilógicos, se acabó la demanda 'infinita' (o eso se creía) y la constante subida de precios que alimentaba la burbuja... Hoy nos encontramos con un sector del que han desaparecido, como mínimo, el 90% de los operadores. Por otra parte, han aparecido nuevos actores en forma de entidades financieras y fondos de inversión que se han convertido en los grandes propietarios de suelo.

## ¿Y en cuanto a las vías de financiación?

Tras unos años de sequía absoluta en los que no había financiación independientemente de la viabilidad del proyecto o de la solvencia del promotor, parece que las aguas financieras vuelven a su cauce y existe financiación pero con varias premisas: proyecto viable comercialmente (hay que pensar en el cliente; es increíble, pero se nos había olvidado), promotor solvente profesionalmente y aportación relevante de fondos propios al proyecto. Es decir, un promotor que haya pagado el suelo y que cuente con un volumen de ventas que permita terminar y pagar la promoción dispondrá sin problemas de financiación para su desarrollo. Estas nuevas premisas de partida han levantado una barrera de entrada al sector muy sana que debe evitar que volvamos a cometer los mismos errores que en el pasado y nos debe proteger de los oportunistas.

■ En los últimos 5 años, Adania ha entregado casi 1.900 viviendas de las que un 25% lo han sido en Madrid

## Comenzamos a ver más grúas, sobre todo en Madrid. ¿Dónde llegaremos?

No me atrevo a adivinar, pero tengamos en cuenta que llegar a un 20% del nivel de 2007 supone doblar el volumen de actividad actual. ¿200.000 viviendas nuevas en el conjunto del Estado? ¿300.000? En este nuevo escenario debemos abrir vías de trabajo e inversión conjunta entre los promotores supervivientes que mantenemos un nivel de solvencia adecuado y know how promotor y constructor y los actuales tenedores de suelo que quieren desarrollarlos a corto o medio plazo. Es una alianza 'de libro'.

Este proceso de constitución de alianzas se trasladará desde Madrid y Barcelona a otras capitales de provincia españolas, lógicamente, aquéllas que muestren mejores perspectivas de crecimiento



económico. Es más, ya estamos observando cómo entidades financieras han saltado de grandes capitales a ciudades medianas de País Vasco y Navarra, en donde ya estamos colaborando con ellos como gestores integrales y constructores de algunas de sus promociones inmobiliarias. De hecho, en los últimos 10 años hemos entregado casi 1.000 viviendas en proyectos conjuntos con entidades financieras.

## ¿Hacia dónde se dirigen sus proyectos de futuro como empresa?

En Adania, nuestro objetivo para los próximos 3 años es mantener un volumen relevante de actividad, ya sea mediante la promoción de suelos en propiedad o a través de la colaboración con otros agentes con los que coinvertir.

En la actualidad tenemos en gestión y construcción un total de 9 promociones inmobiliarias con un total de 375 viviendas que entregaremos en los próximos 2 años y estamos en una búsqueda activa de suelos, principalmente, en Madrid. No olvidemos que esta Comunidad es la de mayor renta per cápita de España, seguida de País Vasco y Navarra. En ella se está notando la recuperación económica de forma más intensa y se han realizado las principales compraventas inmobiliarias de

los últimos años por parte de fondos de inversión. Tenemos unas capacidades técnicas y profesionales excepcionales que, lejos de menguar durante la crisis, se han 'curtido' en un entorno complicado del que hemos salido airosos. Y junto a ello, disponemos de un parque de viviendas de alquiler que debe servir como palanca financiera para poder acceder a proyectos inmobiliarios viables, en su caso, compartidos con otros operadores del sector.

