

Sr. Ignacio Dueñas Director de Amenabar Promoción Inmobiliaria

“El mercado ha cambiado, el comprador tiene ahora más y mejores opciones de compra”

Amenabar Promoción Inmobiliaria desarrolla actualmente más de 2000 viviendas en la Comunidad de Madrid, de las cuales ha vendido el 100%, tanto en vivienda libre como protegida. Las buenas ubicaciones, la calidad en la construcción y en los servicios que ofrecen estas promociones, unido a precios atractivos, permiten que podamos ofrecer al comprador, cada vez más exigente, viviendas que se ajustan a sus necesidades.

Llegaron en 2010 a la Comunidad de Madrid y han cosechado un gran éxito. ¿Qué promociones han construido desde entonces?

Nuestra trayectoria en la Comunidad de Madrid comienza, como dice, en el año 2010, cuando adquirimos una parcela para construir 50 viviendas VPPL en Las Rozas de Madrid que vendimos satisfactoriamente. Mientras llevábamos a cabo el desarrollo de esa parcela, adquirimos a la EMVS de Madrid otra parcela en el barrio de Las Tablas para construir otras 50 viviendas, que también comercializamos rápidamente.

Al ver que el mercado iba respondiendo, dos años después, adquirimos de nuevo a la EMVS de Madrid dos parcelas muy amplias situadas en Arroyo del Fresno, posiblemente el ámbito de referencia hoy en día en el norte de Madrid: una de ellas destinada a 200 viviendas VPPL, y otra que albergaría 340 VPPB. Esta operación supuso una inversión en suelo de aproximadamente 39 millones de euros.

Posteriormente, adquirimos una parcela para construir 130 viviendas en el Ensanche de Vallecas, que se entregarán a finales de 2016. Estas cinco promociones de las que hemos hablado están vendidas al 100%.

Además de estas promociones, a finales de 2014, adquirimos a la SAREB junto a nuestro socio CP Promotora un paquete de suelo en Arroyo del Fresno para otras 450 viviendas, por un importe de 64 millones de Euros. Estas parcelas están actualmente en comercialización y podemos decir de nuevo que vendidas al 100%.

Sorprende que se hayan vendido todas... ¿a qué cree que se debe este éxito?

Pienso que la clave está en cumplir con los siguientes requisitos: buena ubicación, ofrecer servicios y calidad de construcción por encima de la

media, y todo ello, a un precio competitivo, ya que al ser promotora y constructora a la vez, podemos poner en el mercado viviendas a precios muy atractivos.

¿Ha cambiado mucho el mercado? El comprador, ¿es ahora más exigente que en los años de la burbuja inmobiliaria?

El mercado ha cambiado, hay menos diferencia entre oferta y demanda, y pero comprador tiene más y mejores opciones de compra. Ya no vale cualquier cosa en cualquier sitio y construcciones de baja calidad. Se exige mucho más.

En cualquier tipo de promoción, sea de vivienda protegida o libre, debemos dar a los clientes unos servicios que corresponderían a las viviendas de lujo de hace diez años, como piscinas, pistas de pádel, gimnasio, zonas infantiles, etc. Estamos estandarizado un nivel de servicios, de acabados y de calidades de construcción muy alto.

En cuanto al cuidado del medio ambiente, ¿de qué forma trabajan la sostenibilidad en sus promociones?

Diseñamos todas nuestras viviendas bajo criterios de sostenibilidad y certificado energético A o B, y trabajamos para ser capaces de minimizar los consumos en las viviendas y en las zonas comunes. Nuestra referencia a la hora de diseñar nuestras viviendas son los criterios Passive House, que vamos incorporando paulativamente en nuestras promociones, minimizando el uso de sistemas convencionales de calefacción y refrigeración aprovechando las condiciones climáticas y de soleamiento de cada sitio.

En este sentido, ¿estamos más cerca de lograr vivir en ciudades más eficientes?

Nosotros aportamos nuestro granito de arena

para lograr viviendas más sostenibles, tanto en los propios métodos de construcción, como en nuestro intento de que al cliente le cueste menos vivir en su casa, gracias a la optimización de los consumos. De hecho, estamos logrando ahorros del 30% en consumo de climatización y agua respecto a las construcciones de hace diez años.

Siendo la empresa número uno en el sector de la construcción en el País Vasco y teniendo ya una fuerte presencia también en la Comunidad de Madrid, ¿seguirán creciendo en España o lo harán fuera de nuestras fronteras?

Actualmente la actividad de Amenabar se centra en el País Vasco y en la Comunidad de Madrid. Aunque históricamente hemos trabajado de forma más importante en el País Vasco, si en la Comunidad de Madrid unimos nuestras promociones y construcciones propias, actualmente 1250 viviendas, a las 850 viviendas que tenemos contratadas con terceros (promotoras, gestoras y entidades financieras), nuestras promociones en Madrid ocuparían un porcentaje muy importante en la facturación dentro del Grupo. Otros puntos geográficos que tienen relevancia en nuestros balances serían: el sur de Francia y la provincia de Málaga.

Nuestro objetivo ahora es consolidarnos donde ya somos fuertes.

Llegados a este punto, hablemos de las cifras de Amenabar, ya que han seguido creciendo en tiempos de crisis...

Como te decía antes, es el propio carácter de la empresa la que nos ha ayudado a seguir creciendo, incluso en malos momentos. Además, contar con una empresa constructora fuerte y saneada dentro del propio grupo, nos permite tener una fortaleza e independencia a la hora de abordar operaciones que otros no tienen,

Llegamos a la crisis con poca exposición al ladrillo “malo”, es decir no teníamos grandes promociones de 2º vivienda, ni nos habíamos precipitado realizando malas compras de suelo.

Nuestras cifras de facturación de los últimos años han sido superiores a los 300 millones de euros, y esperamos cerrar el ejercicio 2015 en torno a los 370 millones de euros,

Pienso que nuestras claves de éxito parten de la propia filosofía de la empresa que se basa en el es-

LA PROMOCION PRIVADA TRADICIONAL COMO APUESTA SEGURA



Corren nuevos tiempos en el sector inmobiliario, que parece haber encontrado por fin un equilibrio entre oferta y demanda.

Aparecen nuevos jugadores en una partida que algunos daban por terminada. A los promotores tradicionales se han sumado las gestoras de cooperativas y las propias entidades financieras, haciendo que actualmente la oferta de viviendas sea variada tanto en la propia oferta como en las condiciones de compra y financiación.

Frente a las cooperativas, la promoción privada desarrollada por empresas solventes se sitúa como la más segura y la que más garantías aporta al comprador.

En nuestras promociones, todas las cantidades entregadas por el comprador están avaladas desde el primer día, contamos con una empresa constructora propia que garantiza la obra y nuestros equipos técnicos desarrollan un producto a la medida de los compradores.

Financiamos nuestras promociones con entidades financieras de primer nivel que posteriormente ofrecen subrogarse de los créditos a los compradores, facilitando el acceso a las hipotecas finales.

La mayoría de los compradores no quieren estar constantemente preocupados por la marcha de la cooperativa, las garantías solidarias exigidas, la obtención de la financiación o la asistencia a asambleas y consejos.

La promoción privada ofrece al comprador un “llave en mano”, para la adquisición de su vivienda, donde todo está incluido con total transparencia y garantía.

fuerzo, el trabajo, y sobre todo, en el constante fortalecimiento económico de la compañía. Tratamos de tener una tesorería y unos fondos propios altos, lo que nos permite afrontar muchas operaciones sin necesidad de disponer de un socio financiero. La crisis nos ha cogido con una buena situación económica y financiera, por este motivo hemos podido ser selectivos y hacer frente a importantes operaciones de compra de suelo, además de haber sido ágiles en nuestra toma de decisiones.

