

PUNTOS DE VISTA

EVA CUESTA

Directora general de Acerta España

OBSEVATORIO INMOBILIARIO: 2019 es un año que viene marcado en España, al menos en su primera mitad, por la agenda política y electoral, ¿cree que este hecho determinará el comportamiento y resultados del sector inmobiliario en general y en concreto de la actividad de project?

Los cambios políticos siempre generan un cierto grado de incertidumbre, no obstante, creemos que los fondos e inversores ya tienen analizados los diferentes escenarios y desarrollado planes de actuación para los mismos.

Por otro lado, también están los posibles cambios derivados de las elecciones municipales que sí pueden llegar a afectar más a los servicios de Project Management en el corto plazo ya que hay bastantes proyectos en fase de tramitación urbanística en diferentes municipios que pueden verse retrasados.

La entrada y posicionamiento en lugares destacados del mercado inmobiliario español de actores con un perfil financiero (fondos, socimis, servicers...), ¿está impulsando la demanda de servicios por parte de las compañías de project?

El Project Management ha demostrado su enorme aportación al sector inmobiliario, ya que puede mejorar, sin lugar a duda, los resultados de las inversiones.

A los inversores, el Project Management ofrece sus beneficios desde el mismo momento de la adquisición de los activos inmobiliarios, con la due diligence y, también en la readaptación y mejora de los mismos para dotarles de un mayor atractivo en el mercado, aumentando así su valor y la renta que generan.

Desde luego, la llegada de inversores internacionales y de las socimis han sido claves para la reactivación de los servicios de Project Management y otros, como los que ofrece Acerta.

¿En qué segmentos del mercado están detectando más carga de trabajo y mayores oportunidades de desarrollo de su actividad?

Cada vez son más las empresas que demandan o requieren los servicios de Project Management, y no hablamos solo de sectores como el terciario, sino también del residencial.



Dado el conocimiento que tenemos del mercado actual y sabiendo por tanto del importante incremento que están experimentando los precios de construcción, estamos estudiando con algunos clientes la opción de afrontar el proceso constructivo de los diferentes proyectos bajo el modelo de "Construction Management" (contratación por lotes/paquetes), ámbito en el cual en Acerta tenemos amplia experiencia y numerosas referencias del ciclo anterior.

¿Cómo se posiciona su compañía ante este marco de referencia?

Desde Acerta continuamos afrontando los retos que nos demandan nuestros clientes de los diferentes sectores ya que podemos ayudarles a conseguir ser más eficientes tanto en términos de costes como en plazos en los proyectos.

En este sentido, estamos ahora trabajando en la elaboración de una base de datos de precios que permita dar una respuesta rápida a nuestros clientes, en función de la zona geográfica y de la tipología de que se trate.

Observamos también un importante avance en la utilización de nuevas herramientas que permiten una gestión más eficiente de la actividad, desde el BIM a otras de tipo colaborativo. [(O)]