

“Los costes de construcción son el primer problema de las promotoras”

Entrevista a Eva Cuesta, directora general en España de Acerta, que explica los principales problemas y soluciones que afrontan las compañías promotoras en el sector de la construcción.

Desde el punto de vista de la construcción, el primer problema al que se enfrentan las compañías promotoras, es la subida del coste de la construcción. Así lo explica Eva Cuesta, directora general en España de Acerta. La escasez de mano de obra cualificada y el elevado precio de la misma, es lo que ha originado esta problemática según la opinión de Cuesta. “Se ha generado a lo largo de la crisis inmobiliaria. Durante 10 años el proceso formativo se ha interrumpido y muchos de los profesionales ya formados se han visto obligados a buscar alternativas a una falta total de oportunidades en el sector, decidiendo no volver al mismo. Con el incremento del número de proyectos inmobiliarios que se han puesto en marcha, sobre todo en lugares como Madrid, Barcelona o Málaga, la mano de obra disponible no es capaz de satisfacer la demanda y el precio sube”. De esta manera, Cuesta expone las dificultades y las soluciones dadas en el mercado para afrontar el principal problema de las promotoras.

Metros²: ¿Cómo afecta la subida de los costes de construcción?

E.C.: La subida de los costes de construcción impacta directamente en la rentabilidad económica de la promoción. Hay que tener en cuenta que el peso del precio de la construcción oscila en función de las zonas, pero si lo fijáramos en un 50% del total de los costes del proyecto, desviaciones del 20% perjudican un 10% el margen de la operación. Como además las ventas, a diferencia de ciclos anteriores, están muy avanzadas cuando se contrata la obra, el promotor tiene muy poca capacidad de reacción. Esta situación obliga a analizar muy detenidamente el coste, buscando soluciones constructivas más eficientes o acabados donde el precio de la mano de obra no sea tan determinante. Como consecuencia, los plazos se alargan, lo que acaba afectando a la TIR del proyecto.



Proyecto gestionado por Acerta el “Ensanche de Barajas”, Madrid.

El transporte es muy caro y la capacidad instalada en España no alcanza al 1% de las necesidades del sector y aumentar esta capacidad requiere inversiones muy elevadas. En un futuro próximo veremos grandes avances en esta línea, porque entre otras cosas trabajaremos con proyectos preparados desde el inicio para utilizar estos sistemas, lo que permitirá una mayor optimización y ajuste de los precios.

Metros²: ¿Qué soluciones pueden aplicarse al respecto?

E.C.: Deberíamos trabajar en los materiales, los sistemas o los procesos. Desde el punto de vista de los materiales se han realizado grandes avances que afectan fundamentalmente a la calidad de los mismos y sus características técnicas, lo que los hace más eficientes pero no más económicos. En cuanto a los sistemas, no hemos conseguido grandes avances. Desde hace siglos, la necesidad de colocar las piezas una a una en su lugar definitivo sigue siendo la manera habitual de trabajar. Se puede trabajar con piezas mayores pero eso encarece el resultado final por el transporte de las mismas. En cualquier caso, esta es la única opción posible al modelo tradicional pero aún no está implantada.

“Trabajaremos con proyectos preparados desde el inicio para utilizar estos sistemas, lo que permitirá una mayor optimización y ajuste del precio. A corto plazo, sí es posible llevar a cabo un proceso más eficiente a través de un modelo colaborativo”

A corto plazo, si es posible llevar a cabo un proceso más eficiente a través de un modelo colaborativo. De acuerdo con este modelo, el contratista se incorpora al equipo de trabajo con el proyecto básico, con el fin de aportar soluciones eficientes en función de los tipos de proyecto, ofreciendo su experiencia real. A cambio, el adjudicatario del proyecto no tiene que entrar en una licitación en base solo a precio y en muchas ocasiones sin toda la información necesaria o sin tiempo para



Eva Cuesta, directora general en España de Acerta.

poder estudiarlo de manera adecuada. En Acerta ya hemos iniciado esta forma de trabajar en varios proyectos para residencial en alquiler (diversos formatos).

Metros²: En qué segmento de mercado están más operativos y cuál es la estrategia en este sentido

E.C.: El segmento más activo en este momento es el residencial y por tanto el que más está requiriendo nuestros servicios de gestión. Este sector se está replanteando la evolución a futuro abriendo puertas a otros planteamientos de inversión, como vivienda en alquiler, residencias de estudiantes, co-living etc. Un ejemplo de promoción de viviendas en alquiler es “Ensanche de Barajas”, de 100 viviendas, donde Acerta se está ocupando de prestar los servicios de project management en todas sus fases.

Metros²: Qué radiografía puede hacernos de la promoción de viviendas.

E.C.: Al aumento del coste de la construcción, hay que añadir el elevado precio que está adquiriendo el suelo en determinadas ubicaciones. Esto hace que el precio que está dispuesto a pagar la demanda esté empezando a tocar techo en esas plazas. Nuestra visión de este sector en concreto es que se está desacelerando un poco para preseleccionar y afinar las rentabilidades de las promociones que entran en ejecución.

Metros²: Cuales son los objetivos y plan estratégico de la compañía a corto y medio plazo.

E.C.: Los objetivos de la compañía siguen siendo de crecimiento pero muy basados en las sinergias que nos proporciona nuestra internacionalización y la optimización de recursos compartidos, estrategia que nos diferencia de nuestra competencia y nos permite aportar más desde el conocimiento profundo de la forma de trabajar y objetivos del cliente.