

EMPRESAS

Los fondos se lanzan con 1.000 millones a la vivienda en alquiler

EL COVID AVIVA EL 'BOOM' DE PROYECTOS/ La entrada de nuevo capital acelera las operaciones de 'build to rent'. Los límites al precio previstos en la futura ley amenazan el desarrollo de una oferta profesionalizada.

Rebeca Arroyo, Madrid

El apetito del inversor por el mercado residencial y el Covid-19 avivan el *boom* de los proyectos de construcción de viviendas diseñadas para el alquiler, conocidos en la jerga como *Build To Rent* (BTR), una fórmula que contribuirá a crear un nuevo parque profesionalizado de pisos en renta en España.

El fondo estadounidense Nuveen, la firma de inversión inmobiliaria francesa Primonial, la gestora del banco alemán Deutsche Bank, DWS, la división promotora de la gestora europea ASG, la británica Aberdeen o la alemana AEW son algunos de los inversores que han irrumpido en el mercado con la intención de hacerse un hueco en el residencial en alquiler en los próximos años. Estos inversores se suman a otros como Azora, CBRE GI, AXA, Redevco, Ares, Patrizia, Catella, M&G, APG, Hines, Tectum o Qualitas que siguen aumentando su huella con nuevos proyectos.

Según datos de la consultora CBRE, la inversión en proyectos BTR superaba los 790 millones (aproximadamente 3.100 viviendas) en los nueve primeros meses del año y se prevé, al menos, 200 millones adicionales hasta finales de 2020. "La previsión a 2021 pasa por seguir manteniendo estos niveles o superar los 1.000 millones, ante el auge de inversores institucionales interesados en el segmento *multifamily*, la falta de producto existente y la traslación de algunas promociones en construcción para la venta (BTS) al alquiler (BTR)", explica Samuel Población, director nacional de Residencial y Suelo de CBRE España.

Proyectos en marcha

Para el director de activos alternativos de Colliers International España, Borja Varela, la mayor demanda de alquiler en España como consecuencia de la recesión y de las restricciones hipotecarias, junto con la gran liquidez existente y los bajos tipos de interés, han acelerado una tendencia en auge en España.

Arturo Díaz, director ejecutivo de residencial en Sa-



Aberdeen compra un llave en mano en Mahou Calderón (Madrid).



M&G adquiere la torre de alquiler de Skyline en Tetuán (Madrid).

PRINCIPALES PROYECTOS EN DESARROLLO

Inversores	Ejemplos de proyectos
Azora	370 unidades accesibles El Cañaveral (Madrid).
BeCorp Scranton	400 unidades en Barcelona (La Vermeda i La Pau).
AXA IM	216 unidades en Badalona (Barcelona).
Ares Capital	401 unidades en Alcalá de Henares (Madrid).
Locare RE + Tectum RE	171 unidades en Torreldones (Madrid).
M&G	300 unidades en Torre Skyline (Madrid).
Catella AM	171 unidades en el Parque Ingenieros Villaverde (Madrid).
Vivenio (APG & Renta Corp.)	Aprox. 280 unidades en Mahou Calderón (Madrid).
ASG Homes	290 unidades en San Sebastián de los Reyes (Madrid).
Hines	395 unidades en Valdebebas (Madrid).
Patrizia	208 unidades en el Área Metropolitana de Barcelona.
AEW	203 viviendas en Palma de Mallorca.

Fuente: Savills Aguirre Newman/Colliers International/Elaboración propia.

ALIANZAS

El residencial en renta ha unido a inversores internacionales y promotores con presencia en España. Nuveen y Kronos y Primonial y Grupo Lar han firmado sendas alianzas para crear plataformas con 5.000 viviendas cada uno.

vills Aguirre Newman, recuerda que desde 2018 se han puesto en marcha el desarrollo de aproximadamente 6.200 viviendas destinadas al alquiler que saldrán al mercado a partir de 2021. "Hay una necesidad evidente de que el mercado se desarrolle para satisfacer una demanda cre-

ciente y eliminar las tensiones de precios que generan un desequilibrio entre oferta y demanda", asegura.

Según Ofelia Nuñez Boj, directora de Inversión Residencial de CBRE España, los inversores institucionales y aseguradoras están demostrando un interés creciente en el segmento *multifamily* (residencial en alquiler), al ser uno de los sectores junto con el logístico más resilientes, comparado con otros sectores terciarios como el hotelero, *retail* u oficinas, con más incertidumbres.

Este interés está propiciando la creación de *joint venture* entre inversores institucionales nacionales e internacionales y promotoras con presencia en el país. Entre los últimos ejemplos figura la alianza del fondo estadounidense Nuveen y el grupo promotor Kronos para levantar 5.000

PRINCIPALES PROYECTOS EN FASE DE ESTUDIO

Inversores	Inversión prevista
Grupo Lar/Primonial	Objetivo tener una cartera de 5.000 viviendas en 2025.
Deutsche Bank	Presupuesto de 500 mill. para entre 1.000 y 2.000 viviendas.
Redevco	500 mill. de euros para inversión paneuropea (incluido España)
Cerberus/Inmoglaci	En fase de estudio el desarrollo de hasta 1.000 viviendas.
Neinor	Objetivo crear una cartera de 5.000 viviendas en 5 años.
ASG Homes	Levanta 200 millones para sumar más de 2.500 viviendas.
Kronos/Nuveen	Objetivo poner en marcha una cartera de 5.000 unidades.

Primonial, Nuveen, Deutsche Bank, Cerberus, Redevco o ASG se lanzan al alquiler residencial

viviendas con un valor de 1.000 millones en España. Este mismo objetivo persiguen Primonial y Grupo Lar, que aportarán un capital propio de 400 millones en los próximos cinco años.

Hace un año Scranton Enterprises, holding inversor controlado por la familia Grifols y por directivos y exdirectivos de la multinacional, se alió con la promotora Corp para invertir 600 millones en proyectos residenciales en alquiler.

Adicionalmente se están realizando operaciones en formato llave en mano o pago a plazos. "Los promotores están jugando un papel fundamental en el mercado dada la voluntad de los fondos de evitar o limitar su exposición al riesgo de promoción y construcción", añade Varela.

Carlos Zamora, director de Residencial en Knight Frank,

Algunos inversores paralizan proyectos a la espera de la futura limitación a los alquileres

indica que al principio invertían en este segmento Socimis y fondos con trayectoria histórica en el mercado. "Ahora vemos, además, a otros inversores que no hacían operaciones en residencial cambiando su estrategia", advierte.

Impulso tras el Covid

El director de activos alternativos de Colliers International España cree que, a medida que la recesión económica junto con la alta tasa de desempleo se conviertan en una realidad en España y Portugal, la inversión en residencial en alquiler constituirá una gran oportunidad. "El objetivo del inversor institucional es crear grandes carteras de vivienda en alquiler dadas las economías de escala que genera esta situación y, en consecuencia, la mayor rentabilidad que se obtiene. Algo que prácticamente no existe aho-

Nueva vía de negocios para las promotoras

Para las promotoras el *Build to Rent* constituye una nueva vía de ingresos. La más decidida en su apuesta ha sido Neinor, que ha puesto en marcha una filial destinada a levantar y gestionar 5.000 viviendas en renta en cinco años. Realia, controlada por el magnate mexicano Carlos Slim, cuenta con su rama de negocio centrada en la vivienda en alquiler y Pryconsa ha inaugurado una nueva línea de negocio *Build to Rent* y ha cerrado un acuerdo con DWS para promover y entregar una promoción en Vallecas compuesta por 180 viviendas. Gestilar también quiere complementar su actividad con el negocio de alquiler y su presidente, Javier García-Valcárcel, dispone de su propia patrimonial. AQ Acentor, de la gestora alemana Aquila Capital, es una de más activas y el 40% de sus viviendas están destinadas a alquiler. Otras compañías como Metrovacesa, Aedas o Via Céleré han firmado acuerdo con fondos para promover proyectos llave en mano en sus suelos y buscan nuevas oportunidades. Arturo Díaz de Savills Aguirre Newman recuerda que una parte importante de los proyectos BTR requieren acuerdos con promotores locales con suelos en cartera. Para Carlos Zamora, de Knight Frank, muchas promotoras contemplan esta opción como forma de reducir riesgos comerciales y financieros. "Al principio era difícil cerrar operaciones porque los promotores no querían renunciar a sus márgenes y los inversores pedían altas rentabilidades. Ahora se empiezan a cruzar y veremos muchas más operaciones", añade.

ra en España respecto a otros países europeos donde hay una alta concentración de viviendas de alquiler bajo la gestión de empresas especializadas", añade.

Arturo Díaz añade que el BTR tendrá su dinamismo en

> Pasa a pag. siguiente

Hasta septiembre la inversión en nuevos proyectos de alquiler superaba los 790 millones de euros

Neinor, Pryconsa, Realia, Gestilar y AQ Acentor cuentan con su propio negocio de alquiler

< Viene de pág. anterior

las principales ciudades españolas alentado por el crecimiento y la consolidación del alquiler como alternativa a la compra de vivienda. “La pandemia provocada por el Covid está teniendo un impacto negativo en la economía global, afectando especialmente a las industrias relacionadas con el turismo, el ocio y el *retail*. El sector de la vivienda no es ajeno a esta situación al estar ligado a las previsiones de crecimiento del PIB y el empleo. Sin embargo, hay segmentos que, en nuestra opinión, serán más resilientes a la crisis del Covid, como el residencial en alquiler y el *build to rent*”, asevera.

Límite al precio

Pese a la clara tendencia al alza por los nuevos proyectos destinados al alquiler, los expertos avisan de que la posibilidad de que el Gobierno limite el precio de los arrendamientos a través de la futura Ley de la Vivienda puede ocasionar una “huída de los propietarios y un estancamiento de la inversión”. Según Varela, la normativa puede provocar el efecto contrario al buscado, es decir, una reducción de las viviendas que están en el mercado y, en consecuencia, un incremento de los precios, especialmente en aquellos mercados que ya están tensionados en la actualidad. “La limitación de rentas que se ha establecido en Cataluña y, especialmente, en Barcelona a toda vista será declarada inconstitucional por el TC según las fuentes legales a las que hemos acudido. La oferta de viviendas se está encogiendo en Cataluña a la espera de conocer la constitucionalidad de la medida”, añade.

Desde CBRE apuntan, incluso, que algunos inversores han paralizado ya proyectos en estudio a la espera de ver cómo se materializa este freno al precio de los alquileres y recuerda que en Cataluña hay un menor volumen de inversión por esta razón.

Para Zamora este tipo de medidas frenan la oferta profesionalizada y generan además un mayor mercado en B.

La victoria de Biden da alas a Iberdrola, Acciona y Grifols en EEUU

IMPULSO AL NEGOCIO/ Compañías con intereses en renovables como Iberdrola, Acciona, Gamesa o Elecnor o aquellas vinculadas con la salud como Grifols aplauden la victoria del candidato demócrata.

M.A.Patiño/R.Arroyo. Londres/Madrid

La victoria de Joe Biden en las elecciones presidenciales de Estados Unidos abre nuevas posibilidades a las empresas españolas en Estados Unidos, especialmente a las que tienen intereses en el negocio de energías renovables, como Iberdrola, Acciona, Gamesa o Elecnor. O sectores paralelos, como Enagás. También para Repsol, que se ha subido a la ola de las energías verdes y que, igual que Cepsa, puede poner fin a la pesadilla que han sufrido muchas petroleras por el boicot de Donald Trump a los países productores de crudo como Venezuela e Irán, donde tienen intereses esos grupos españoles.

Otras empresas vinculadas a la salud, como Grifols, o industriales, como Acerinox, también podrían impulsar su negocio con la victoria del candidato demócrata.

Uno de los cuatro pilares del programa electoral de Joe Biden, bajo el eslogan *Build Back Better* (Reconstruir Mejor), es precisamente su apuesta por las medidas contra el cambio climático, algo en lo que es diametralmente opuesto a Trump, que no oculta su condición del negacionista del cambio climático.

Apuesta por las renovables

El nuevo plan estratégico de Iberdrola, el primer grupo energético español, contempla una inversión de 75.000 millones de aquí a 2025. Es el mayor despliegue inversor de una empresa española hasta la fecha. De esa cifra, EEUU es el plato fuerte. Solo 7.000 millones serán para comprar el grupo PNM, su mayor adquisición en EEUU hasta ahora. La transacción, anunciada hace unos días, cuando ya todas las encuestas daban como ganador a Biden, consolidará a Iberdrola como el tercer mayor grupo de renovables en EEUU, solo por detrás de NextEra y de Berkshire Hathaway. De los otros 68.000 millones del plan inversor considerados inversiones orgánicas, el 34%, es decir 23.000 millones, serán para EEUU, el mayor porcentaje de todos. En total, EEUU sumará inversiones de 30.000 millones de Iberdrola, a través de su filial en aquel país,



Ignacio Sánchez Galán, presidente Iberdrola.

IBERDROLA

La apuesta de Biden en la lucha contra el cambio climático beneficia a Iberdrola, tercer grupo de renovables en EEUU.



José Manuel Entrecanales, presidente de Acciona.

ACCIONA

Con distintos proyectos en renovables tanto en eólica como fotovoltaica, es una de las beneficiadas de la victoria de Biden.



Víctor Grifols, presidente de Grifols.

GRIFOLS

La compañía podría impulsar su negocio si Biden recupera el plan de sanidad pública implantado por Obama.

Avangrid.

Una de las grandes apuestas de Iberdrola en EEUU es la eólica marina, en la que la compañía ha sufrido graves retrasos precisamente por las reticencias a tramitar permisos de las autoridades federales durante la Administración Trump. Biden, por el contrario, quiere acelerar el despliegue de renovables para que EEUU tenga un sector eléctrico libre de emisiones contaminantes hasta 2035. La energía eólica marina (*offshore*), con enormes posibilidades de desarrollo en la costa Este del país, es lo que podría

convertir al país en uno de los líderes mundiales en la transición energética.

La energía eólica marina podría arrastrar a Siemens Gamesa, ahora en plena reordenación de negocios para apostar precisamente por este segmento del negocio de aerogeneradores por su mayor proyección a futuro. Siemens Gamesa recuperó este año el tercer puesto en el mercado estadounidense de aerogeneradores, y ve la industria del *offshore* en ese país como uno de los mercados más prometedores.

Acciona, por su parte, tiene

distintos proyectos en estados como Texas y Nevada, también en renovables, tanto eólica como fotovoltaica.

Enagás ha convertido a EEUU en su gran apuesta de internacionalización. Este año, completó la entrada con más del 30% en Tallgrass, un operador de redes gasistas en ese país tras una inversión de cerca de 800 millones.

Repsol ya ha dicho que quiere aumentar su apuesta por las renovables y que no descarta invertir en otros países. Si bien Trump ha sido un defensor de las petroleras, lo ha hecho siempre desde una

óptica nacionalista y poniendo enormes trabas a los grupos internacionales en su operativa con países como Venezuela e Irán. Cada cierto tiempo, Repsol ha estado en el punto de mira y ha sido objeto de amenazas de sanciones “devastadoras” por su presencia en Venezuela. Al igual que Cepsa por la importación de petróleo de Irán, país al que Trump ha sometido a un constante bloqueo económico.

Otra compañía española con importante presencia en EEUU es Grifols. Las empresa de hemoderivados, que tiene más del 65% de su negocio en este país, es una de las beneficiarias de la posible recuperación del plan de sanidad pública implantado en la legislatura de Barack Obama.

Guerra arancelaria

Además de las empresas energéticas o de las vinculadas a la salud, una relajación de la férrea presión arancelaria que ha impuesto la Administración Trump beneficiará a empresas del sector del motor como las españolas CIE Automotive, Gestamp o Antonlin. En este mismo sentido, Acerinox y Arcelor se han visto muy expuestas en los últimos años por la guerra comercial con los aranceles impuestos al acero.

Compañías como ACS o Ferrovial, con presencia en el país, no verán muy alterado su negocio en EEUU ya que ambos candidatos contaban con planes de inversión en infraestructuras.

Un respiro para las hoteleras con intereses en Cuba

La derrota de Donald Trump supone un alivio también para grandes hoteleras españolas como Meliá, Iberostar, Barceló, H10, Be Live (Globalia) o NH. Las tensas relaciones entre el Gobierno de Donald Trump y Cuba en los últimos años ha pasado factura a las grandes cadenas hoteleras españolas con intereses en la isla. El Gobierno del hasta ahora presidente de EEUU endureció el pasado año el embargo a Cuba al activar, por primera vez, en mayo de

2019 el artículo III de la polémica Ley Helms-Burton, que permite a cualquier ciudadano estadounidense exigir una indemnización por activos expropiados en el proceso de la revolución cubana de finales de los años 50. Para proteger los intereses de empresas o personas físicas residentes en los países miembro la Unión Europea promulgó en noviembre de 1996 un reglamento que eximía de respetar la Ley Helms-Burton, que firmó el

presidente Bill Clinton. La escalada de tensiones entre EEUU y Cuba implicó también la prohibición a Gabriel Escarrer, vicepresidente y CEO de Meliá, de entrar en territorio estadounidense. Hace un año el directivo recibió una carta del Departamento de Estado de EEUU en la que le comunicaban que, en caso de no aceptar una serie de condiciones relacionadas con la actividad en Cuba en un plazo de 45 días, se le prohibiría el acceso a EEUU.

Además de las españolas otras cadenas, como la norteamericana Marriott, se han visto obligadas a cerrar sus operaciones en Cuba, después de que el Gobierno de Trump se negase a renovar la licencia para operar en ese país. Además la retórica de Trump ha impactado también en la percepción del turista norteamericano en algunos destinos turísticos como México, donde los grupos españoles están muy presentes.