

# “La solución al problema del suelo pasa por agilizar los procesos urbanísticos”

Rafael Santamaría es el nuevo presidente de Asprima, la asociación de promotores y constructores de Madrid que in-

tegra a 196 empresas. En la primera entrevista que concede tras su nombramiento, ofrece su visión del mercado.

Y. DURÁN / F. OLEO. Madrid

Rafael Santamaría Trigo preside desde hace unas semanas la Asociación de Promotores y Constructores de Madrid (Asprima), en sustitución de Javier García Valcárcel. El nuevo presidente de los empresarios madrileños predica con el ejemplo, dirigiendo desde 1996 un grupo inmobiliario propiedad de la familia, y aún tiene tiempo para enriquecer la importante colección privada de pintura de su familia. Una colección ecléctica, que comenzó su padre y que han continuado él y sus hermanos, con cuadros de Tapiés, Guayasamín, Millares, Barjola, Antonio López, entre otros. La entrevista comienza con la inevitable discusión sobre la existencia o no de la burbuja inmobiliaria.

– El tremendo boom de los precios de la vivienda, es para mucha gente una burbuja inmobiliaria, ¿qué opinión le merece?

– El aumento de los precios en los últimos años se ha debido a una no adecuación de la demanda con respecto a la oferta. Por muchas causas, incorporación del euro, insuficiencia de suelo en el mercado, escasa agilidad de los procesos de urbanismo, ha habido una menor oferta de vivienda para el aumento de demanda que se ha producido.

“El suelo supone hoy en Madrid el 50% del precio final”

Hace tres o cuatro años esta demanda creció con la incorporación al euro y ahora se ha visto aumentada por un flujo de inversión procedente de capitales de la bolsa hacia el sector inmobiliario. Las consecuencias, bien conocidas, son tasas de crecimiento que han triplicado la inflación, pero estoy en desacuerdo con la opinión de que esto es una burbuja. Los precios seguirán aumentando pero más cercanos a la inflación, siempre que seamos capaces de corregir algunos factores como el del suelo. Pero el valor de los pisos es real, es un producto tangible, y a medio y largo plazo se mantiene.

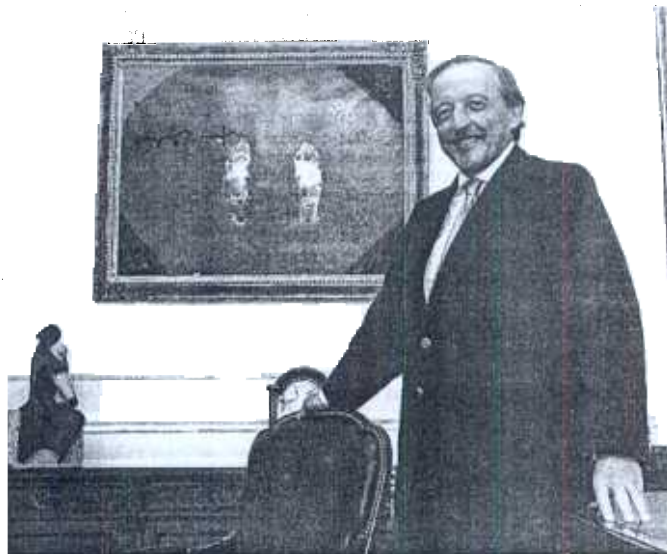
– Da la impresión de que algunos promotores están aprovechando el tirón al máximo, con promociones de cien viviendas que se venden en cinco fases y el consiguiente aumento del precio. ¿No es abusivo?

– La base de nuestro negocio no es ganar el último euro. Pero es cierto que la estrategia de dividir existe, porque de otra manera no alcanzaríamos el valor de reposición del terreno. Si en

## Plan General en la mira

Santamaría se ha marcado como objetivo dar respuesta a los problemas de suelo, alquiler, rehabilitación y fomentar acuerdos con la Administración. “Quiero promover una reflexión sobre los tiempos de mandato en la asociación. Pero hoy le preocupan la sentencia del Tribunal Superior de Justicia en la que se anulan determinaciones del Plan General de 1997. “Hemos demandado a la administración un posicionamiento contra la sentencia y medidas de protección jurídica a los polígonos actuales”, dice.

un momento determinado el suelo influye sobre el coste final del precio en un tanto por ciento y los costes del mismo siguen subiendo en el transcurso de la construcción de la promoción, en el siguiente solar a comprar habría subido no sólo el valor del solar anterior sino los propios beneficios. Esta es la razón por la que se fa-



El nuevo presidente de Asprima es un apasionado de la pintura y colecciona llenzos. / J. M. MARTÍN

sean las promociones, siempre, claro, en paquetes razonables de cien viviendas.

– ¿Cómo valora las medidas del Gobierno para contener los precios de la vivienda y del suelo?

– Las medidas contribuyen a que no suba el precio de la vivienda, pero no son suficientes. Las modificaciones

introducidas en la normativa de tasación intentan frenar la especulación con la distinción entre valor de mercado y valor hipotecario. En cuanto a las medidas a favor del alquiler no se ha dado el paso decisivo aún, que es el de que los promotores tuviesen la misma consideración fiscal que los fondos de inversión inmo-

biliarios, y estuviesen exentos de pagar el 35% del Impuesto de Sociedades. Si estas medidas se aplicasen a los promotores se impulsaría la promoción de este producto.

– ¿Son partidarios de aplicar otras medidas? Se ha hablado mucho de la financiación de los ayuntamientos como causante de esta escalada.

– Desde luego, el que los ayuntamientos se financien a través de las cesiones obligatorias de los polígonos o ámbitos a urbanizar es una de las causas por las que ha aumentado el precio de las viviendas. Estas cesiones que deben ser urbanizadas por los promotores añaden coste al producto final. Pero no es la más importante como motivo de la escasez de suelo. Esta viene dada por las difi-

## “El precio de la vivienda libre va a financiar la construcción de VPO”

– ¿Qué opinión le merece el argumento de que la vivienda libre va a pagar la construcción de la de protección oficial (VPO) en los nuevos desarrollos de Madrid bajo la Ley del Suelo?

– El problema es que, al tener la VPO un precio tan fuera de mercado, necesariamente la libre tiene que absorber ese desfase. Los costes de construcción, infraestructura y cesiones son los mismos en VPO que en libre. Si después hay un precio máximo de venta irreal, que es lo que sucede, el coste de un proyecto en el

que hay vivienda libre también lo tendrá que absorber. Esto no ocurriría si la VPO estuviese descargada de gastos de urbanización o de cesiones obligatorias. Quiero resaltar que a menor coste menor precio de venta y eso es algo que los promotores inmobiliarios venimos diciendo siempre y que debe tenerse en cuenta. Los precios de venta incluyen unos márgenes empresariales sobre unos costes, pero si el suelo, si los costes de construcción o los fiscales fuesen a la baja o no aumentasen, todo ello con-

tribuiría a no aumentar los precios.

– ¿Por qué no se construye VPO en Madrid?

– No se puede construir en Madrid VPO por el precio del suelo. En vivienda libre, el suelo supone ya el 50% del precio final de la vivienda. La promoción libre está muchas veces tan sobrecargada por sí misma, más lo que tiene que asumir de la VPO, que la operación se hace inviable. En otros sitios donde la presión del suelo es mucho menor queda margen para proporcionar vivienda de protección.

---

# “Debería equipararse nuestro trato fiscal al de fondos”

(Viene de pág. III)

cultades y la lentitud en los procesos urbanísticos de las administraciones. Por ejemplo, hoy los grandes desarrollos que están para pedir licencia son los PAUs. Las siguientes bolsas de suelo son desarrollos a los que les quedan dos o tres años de gestión; se produce un vacío en ese momento, una falta de continuidad en los planeamientos urbanísticos que causa en gran parte la carestía y encarecimiento de suelo. Se necesita una concatenación entre el suelo que sale para comercializar y el que prepara.

– **¿A dónde vamos con las subidas de suelo que se pronostican?**

– Creo que vamos a un diez por ciento de incremento en 2003. El año que viene se atemperará a lo que creo que son precios razonables, un punto o dos por encima del IPC. Es la subida que mantiene el valor del patrimonio; no olvidemos que se hacen 500.000 viviendas, pero hay cinco millones de propietarios. Es bueno que se mantenga el valor del patrimonio inmobiliario de la sociedad española.

– **Pero esa estabilización se lleva pronosticando desde hace tiempo.**

– Es razonable pensar que esa subida imparable no puede ser sostenida, porque sobrepasaría la capacidad de compra de las familias.

Abre delegaciones en Barcelona, Levante y Andalucía para incrementar un 50% su cifra de negocio

# Grupo Rey al comienza su expansión por España

Grupo Rey al, un entramado familiar de empresas con una cabeza visible, la promotora, es

una de las grandes de Madrid. Con una facturación de 270,4 millones de euros y un setenta

por ciento de la promoción de viviendas localizadas en Madrid, ha decidido dar el salto a

otras comunidades, las tres que concentran mayor actividad hoy en España.

Y.D./F.O.S. Madrid

Rafael Santamaría preside desde 1997 Grupo Rey al, un entramado de empresas familiar que engloba una constructora y la división de hoteles Rafael, entre otras sociedades. Su incorporación al negocio familiar se produjo en 1975. Desde entonces ha desempeñado diferentes puestos, desde director técnico a director general y consejero delegado, para acceder a la presidencia tras el fallecimiento de su padre. "En este momento tenemos un volumen de 2.500 viviendas en ejecución, pero queremos mantener un ritmo de 1.500 viviendas anuales", precisa el presidente de Rey al.

Madrid centra la actividad del grupo -un 70% del volumen total de viviendas-, pero la intención de la compañía es abrir delegaciones en Barcelona, Levante y Andalucía, y de hecho ya ha comenzado a instalarse en estas comunidades. "Ya tenemos mil viviendas previstas en Benidorm, 1.000 en Almería, en concreto en la localidad de Vera y en UTE con Nozar, y suelos para 3.000 unidades en Andalucía", señala Rafael Santamaría.

## Crecimiento

El crecimiento futuro de la compañía, que registró una facturación de 270,4 millones de euros en 2002, se ba



Rafael Santamaría preside Grupo Rey al. / JUAN M. MARTÍN

## LAS CLAVES

- Rey al facturó el pasado ejercicio 270,4 millones de euros, con una previsión de incrementarla un 50% hasta 2006.
- El 70% de la promoción de viviendas se lleva a cabo en Madrid. Tiene un volumen de vivienda en ejecución de 2.500 unidades.
- La compañía está a punto de desarrollar cuatro hoteles, uno de ellos un resort de cinco estrellas en Benidorm, y mantiene en patrimonio cinco más.

sa en un plan de negocio sustentado por la actividad de las nuevas delegaciones. "Espero crecimientos de entre el diez al quince por ciento anuales en los próximos tres años, de forma que incrementemos un cincuenta por ciento el negocio para esa fecha", explica. En este sentido, la compañía descarta una salida a

bolsa. En opinión de su presidente, este tipo de operaciones no les aporta valor al ser empresa familiar, y prefiere financiarse a través del canal financiero habitual. En cambio, no descarta crecer por fusión, "siempre que Rey al pilotase mayoritariamente los proyectos". Y añade: "De momento Rey al prefiere llegar a acuerdos

concretos para proyectos concretos, pero no nos planteamos estar en carrera por ser el socio mayoritario, sino negociar con empresas con las que tengamos un suelo en común". La división hotelera también está muy activa, con cinco hoteles en explotación propiedad del grupo y gestionados por una sociedad propia, tres de ellos en Madrid, uno en Barcelona y otro en Baqueira Beret. La compañía tiene cuatro proyectos, dos en Madrid, otro en Barcelona y un resort de cinco estrellas en Benidorm. Rey al mantiene edificios en arrendamiento, que suponen ingresos de doce millones de euros por alquiler anuales.

## Una nueva ciudad en Guadalajara

La experiencia de Rey al como agente urbanizador en Guadalajara ha cristalizado en el proyecto de nueve mil viviendas que adelantó EXPANSIÓN (ver suplemento de 31-10-2002).

La promotora, a través de la sociedad Dehesas de Guadalajara, acaba de lanzar el complejo denominado Ciudad Valdeluz. El proyecto contará con 9.500 nuevas viviendas, que se construirán durante los próximos 7 años y crearán una urbe de 30.000 habitantes.

Valdeluz se ubica en torno a la estación del AVE de Guadalajara, a menos de 5 minutos de esta ciudad, dotándola de la infraestructura que va a reforzar las comunicaciones entre las dos cabeceras del Corredor del Henares (continuo urbano entre Madrid y Guadalajara), según los datos de la compañía. Está previsto que la comercialización comience en octubre de 2003. La edificación se iniciará en los primeros meses de 2004.