



Sector construcción residencial "Renacimiento" el papel de un sector que forma parte de nuestra vida cotidiana



Juan Carlos Bandrés Barrabés

Presidente Asociación de Promotores y Constructores de Zaragoza
Director General Grupo Lobe

Resumen

Necesitamos de un sector capaz de dar respuesta a las exigencias de un cliente con nuevos horizontes. Es preciso definir un nuevo sector y no confundirlo con una evolución de nuestras tradiciones.

La innovación va a definir el papel de los agentes tradicionales. El necesario liderazgo del promotor va a conllevar un cambio trascendental en el *modus operandi* que responda a los nuevos retos a los que nos enfrentamos.

El futuro vendrá marcado por la calidad, la definición de los procesos productivos, la normalización y fabricación de diferentes elementos fuera de los centros de producción (obras), que habrán sido definidos en un nuevo formato de proyectos que permitirá ensamblar los diferentes elementos con la participación de personal con habilidades diferentes a las actuales. Todo ellos sin olvidar conceptos clásicos como el diseño, la distribución y tratamientos de proyectos que hagan posible una construcción nueva.

Palabras Clave

Cliente, ciclo económico, solar, urbanismo, arquitectura, especulación, productividad, profesionalización, industrialización, tecnología, innovación, eficiencia energética, sostenibilidad.

Introducción

No se puede hablar de Aragón sin hablar de España.

La sociedad vincula la crisis del sector de la construcción a los años 2007-2008, coincidiendo con una crisis global en Estados Unidos: **Las Subprime** provocan una gran crisis, que, cayendo en cascada, destruye buena parte del sector financiero.

En España, siempre citamos la carga hipotecaria del sector que, en el intervalo de los años 2000 al 2006, habría experimentado un aumento excepcional. Todo el suelo se compraba mediante préstamos que cubrían del 80 al 100% de su valor.

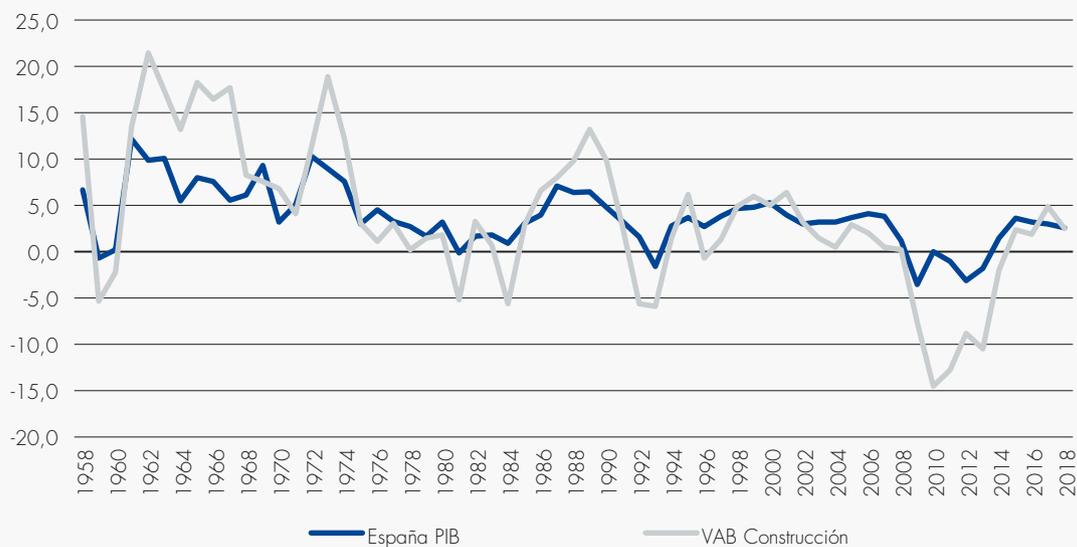
Las consecuencias de la financiación mencionada son conocidas: el sector inmobiliario alcanzó una deuda por encima de los 350.000 millones de euros, que en su gran mayoría pasó a manos del sistema financiero.

El desenlace de esa financiación nos da resultados por todos sabidos: reducción del número de entidades financieras, que pasarán de 54 cajas de ahorros a una cantidad casi testimonial. En definitiva, la actividad del sector se desmorona un 95% en los próximos años (del 2007 al 2014).

El sector, que había supuesto un peso en PIB de casi el 14%, pasa en esos años al 7%. A nivel de empleo, habrá un paso de 2.500.000 a 1.200.000 de empleados. Todo lo anterior conllevará la desaparición de una muy considerable parte del tejido productivo (empresas).

En alusión al número de transmisiones de viviendas, se ha pasado de un equilibrio lógico, entre las viviendas existentes, del 50% para cada una (lo que se llamaba en el sector la "escalera inmobiliaria": el comprador de una vivienda nueva posee una usada que vender).

Serie histórica 1958-2018. Variaciones PIB y VAB Construcción



En el entorno, y por datos actuales, hay un fuerte desequilibrio entre la transmisión de vivienda nueva y vivienda usada. La primera será solo menor del 20% del total aproximado (según datos del colegio de registradores, 450.000)

Todos los datos, numéricos y porcentuales, anteriores, constatan el agotamiento de un modelo de sector, incapaz de dar respuesta a las exigencias del nuevo entorno social. Se plantea la cuestión de si el declive, o agotamiento mencionado ¿comienza en el año 2007 o por lo contrario es procedente de años anteriores?

Ante la situación descrita, se genera un desconcierto en el sector, ya muy reducido. La irrupción de nuevos actores, con métodos y reglas muy semejantes a los anteriores, se encuentra con un tejido empresarial clásico y

una estructura ineficiente del sector.

El promotor, con responsabilidad de "PILOTAR" un proyecto –viable y rentable, desde el punto de vista de calidad y rentabilidad financiera–, ha de canalizar los nuevos servicios y condiciones que tiene que reunir su producto inmobiliario. Así mismo, ha de tener la capacidad de conocer los costes –reales y pormenorizados– en la construcción de una promoción.

"DE DÓNDE VENIMOS"

1ª fase: Construcción del sector

El sector objeto de estudio, tanto en Aragón como a nivel nacional, toma impulso y se forma en los años 50 y 60, consecuencia de la emigración durante esa década. Más de

Histórico de vivienda finalizada (1958-2018)



3.000.000 de personas se trasladan del entorno rural a las ciudades en busca de una mejora económica familiar. Puede observarse lo mencionado en el cuadro (esquema nº 1), el número de viviendas crece de manera importante.

El nacimiento del sector que durante un tiempo, pareció que lo era todo, se generó –o fue motivado– por un impulso personal basado en estructuras no industriales, las materias primas (el cemento, por ejemplo), escaseaban, siendo el ejemplo mencionado esencial en la ejecución de las estructuras de los edificios.

ESQUEMA 1

En esta primera etapa, el trabajo del promotor también incluirá el del constructor. Todavía no se había creado una estructura de profesionales como la actual. Los arquitectos eran pocos y tenían que complementarse con el conocimiento y experiencia del personal de obra que podrían definirse como “encargados de obra”, en los que recaía la responsabilidad de la ejecución de los edificios.

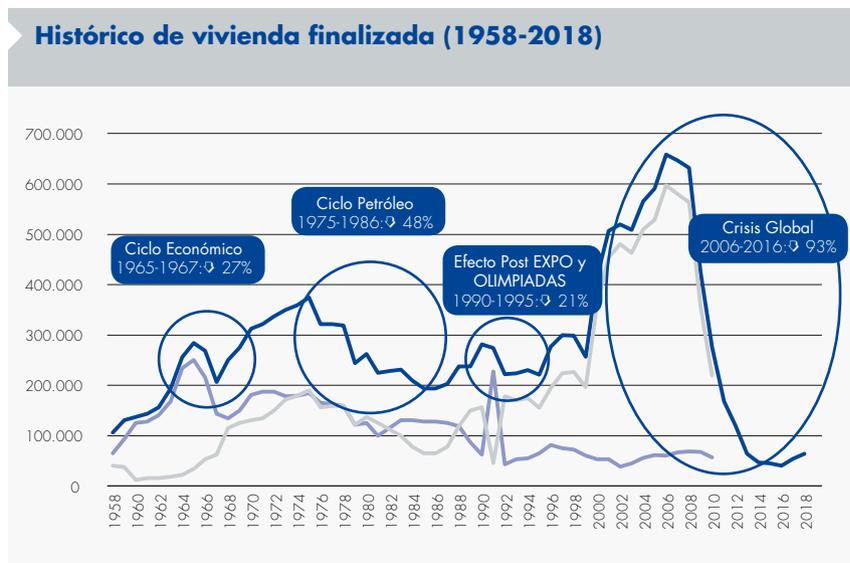
En la etapa que estamos analizando no se disponía de diseños complicados ni calidades especiales.

Además, se da la obviedad de que el cliente existía, y estos ciudadanos solo requerían un techo bajo el que cobijarse.

El promotor, en general, no disponía de capacidad económica ni profesional. Aquellas operaciones inmobiliarias se basaban principalmente en el sistema de permuta. El propietario del terreno recibía parte de la obra finalizada a cambio del suelo.

Siguiendo en la primera etapa, y fijándonos en el cuadro, la vivienda que se construye es la protegida del Grupo 1, que tenía unas características totalmente diferentes a las actuales. Los promotores solicitaban, en esos momentos, al Estado la construcción de un determinado número de viviendas anuales que contarán con apoyo, y dotación económica, del Estado para una parte de la construcción.

El futuro propietario necesitaba disponer de unos recursos importantes que condicionaran la calidad y dimensión de las viviendas. En general, en ese momento, la demanda superaba a la oferta.



2ª fase : Urbanismo a "Gran Escala"

Esta etapa toma forma en los años 70 y 80, el sector en Aragón podemos vincularlo al desarrollo del sector residencial ACTUR de Zaragoza. Desde el Gobierno central entendieron que, en respuesta al exceso de población en las ciudades, existía una falta de viviendas, infraestructuras y servicios. Esto generará, por parte del Estado, la forma de una política de construcción acelerada y que se acercaría, más bien poco, a una ordenación racional.

Este desarrollo urbanístico, y otros de menor escala, van mostrando un nuevo camino a un sector en crecimiento, las políticas económicas del Gobierno harán posible una mejora económica en las familias y la capacidad de adquirir las nuevas viviendas.

El sector vio y vivió una nueva etapa, en la que el suelo cada día tiene un coste más elevado, y su obtención —a finales de los 80— se convierte en objetivo principal de los promotores de Aragón y de todo el país.

En esos años 80, el objetivo era tener suelo urbanizado que va elevando su precio y se da el paso hacia la gestión urbanística. El sector promotor adquirirá suelos que, a través de la gestión urbanística con el Ayuntamiento, serán convertidos en urbanos obteniendo plusvalías considerables.

El sector es consciente de que el beneficio de sus operaciones proviene de la tenencia o propiedad de suelo. El coste de ejecución de las diferentes promociones es anecdótico, no constituía un reto, ni problema, ya que todas las empresas producían bajo los mismos estándares, y no veían obstáculo competitivo en el desarrollo comercial. Sabían que sus clientes solo valorarían la ubicación.

Esto generará que el sector sea cada día más improductivo y deje de lado la mejora en los costes de producción, ya que los incrementos de cos-

tes se veían compensados con los incrementos de precios, producidos en el desarrollo de la promoción.

3ª y última fase o ciclo (1997-2007)

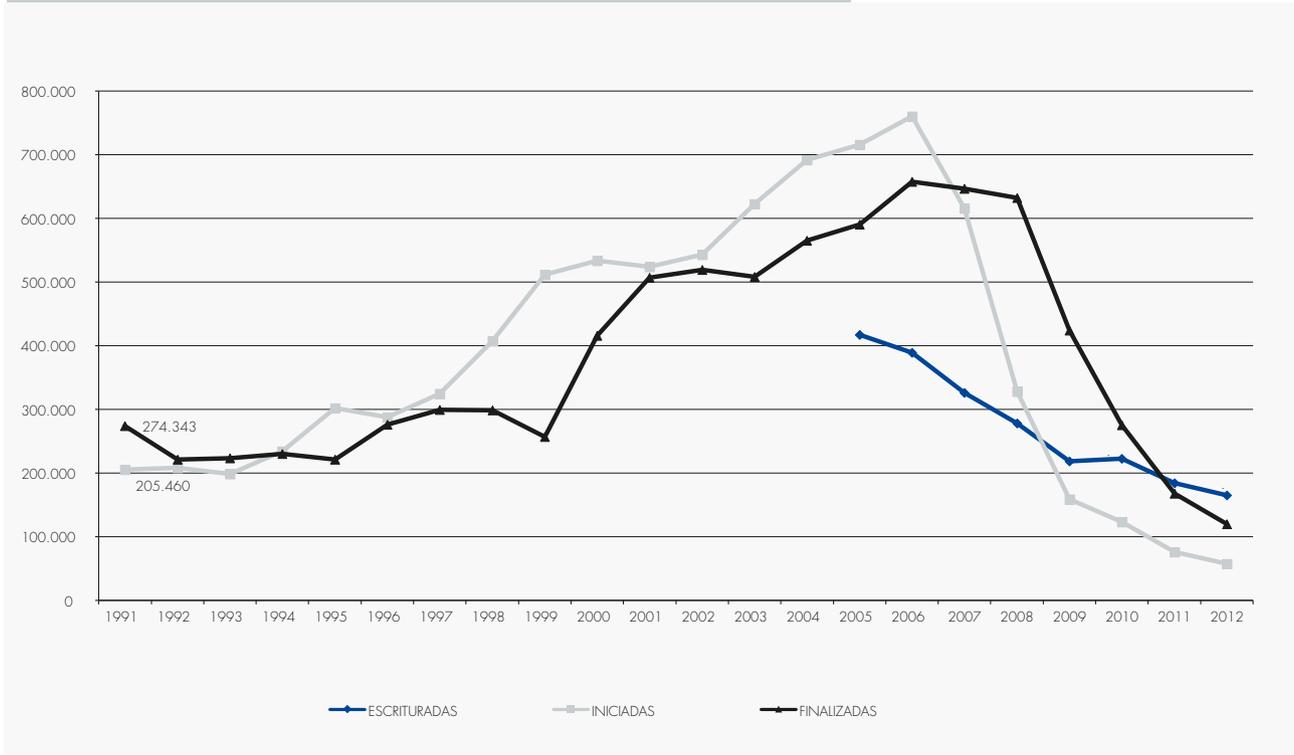
Durante la fase expansiva en este último ciclo, la inversión en construcción creció de forma muy dinámica en España, impulsada tanto por la obra pública como por la vivienda de obra nueva y otro tipo de edificaciones, como naves industriales. Diversos factores facilitan esta fuerte expansión, entre los que cabe destacar la introducción del euro y el escenario que conllevó, de bajos tipos de interés, junto al abundante crédito disponible procedente de economías centroeuropeas (caracterizadas por un exceso de ahorro) y también de fondos que eran canalizados hacia países periféricos en busca de una mayor rentabilidad. Lo anterior hace posible que el sector privado, al igual que el público, cuenten con muy pocas restricciones para la finalización de proyectos de inversión.

De acuerdo con la Contabilidad Nacional de España, la formación bruta de capital fijo en construcción de la economía española se incrementó, en términos reales, a una tasa media del 6,8 % anual, en la década entre 1998 y 2007. Resultando, lo anterior, de un crecimiento de la inversión en vivienda del 8,3% anual medio, mientras que la rúbrica de otros edificios y construcciones lo hizo a un ritmo del 5,4 % anual medio.

Las consecuencias aún se pueden ver hoy: sectores urbanísticos inacabados, otros pendientes de que se den las condiciones favorables para su desarrollo, promociones paralizadas que se venden a precio de saldo, etc.

Del año 2007 al 2014, la caída de la actividad del sector residencial en un 95% y la consiguiente destrucción de empleo y empresas afectarán directamente a la escasa actividad que se desarrolla en 2019.

Análisis último ciclo



Retos

El principal reto del sector pasa por su industrialización, por la necesidad de profesionalizar a todos los integrantes del sector, que tienen que entender y enfrentarse a las nuevas expectativas de un cliente desencantado con el sector.

La industrialización no es tan simple como "edificar casas", generará nuevas estructuras organizativas capaces de introducir un nuevo orden de comunicación entre los profesionales.

Esta industrialización creará un sector muy competitivo, en el que la productividad de los diferentes procesos tenga una nueva lectura.

Las nuevas organizaciones serán más compactas y de mayor envergadura, eliminando las antiguas estructuras, muy atomizadas y cortoplacistas.

Deberemos dar formación a los profesionales, personas jóvenes que serán los nuevos líderes de las diferentes empresas que se crearán para dar servicio al cliente, con nuevos formatos de trabajo, creando productos atractivos.

La industrialización dará paso a productos nuevos haciendo que el entramado inmobiliario adquiriera un nuevo papel. Este producto inmobiliario se sustentará en la calidad, sostenibilidad, eficiencia energética, confort, diseño... en definitiva, en condiciones de peso, e imposibles de conseguir en un producto anterior.

El sector compite contra 24.000.000 de viviendas ejecutadas, de calidad media, pero en ubicaciones consolidadas. En los datos publicados regularmente por el Colegio de Registradores, se comprueba cómo, escasamente, el 20% de las transmisiones

que se realizan proceden de obra nueva.

Nos enfrentamos también a un problema demográfico que nos advierte que la población del país no va a crecer en los próximos años, o –lo que es lo mismo– no hace falta vivienda nueva.

La economía mundial se enfrenta a un problema de crecimiento, motor natural de la actividad del sector residencial. Crecimiento económico que permitía plusvalías en suelo y ocultaba los incrementos de coste de producción de las promociones.

Conclusiones

La crisis se produce porque el modelo se agota, y solo se resolverá cuando esté diseñado y sea operativo (NI SE HA DISEÑADO, NI ESTA OPERATIVO, SE ESTÁ FORMANDO)

La transformación que ha de producirse, teniendo presente de dónde venimos, o lo que es lo mismo, diseñar y construir un nuevo sector (RENACIMIENTO), costará varios años. Personas experimentadas que se han visto expulsadas por el sector no han tenido contacto con la siguiente

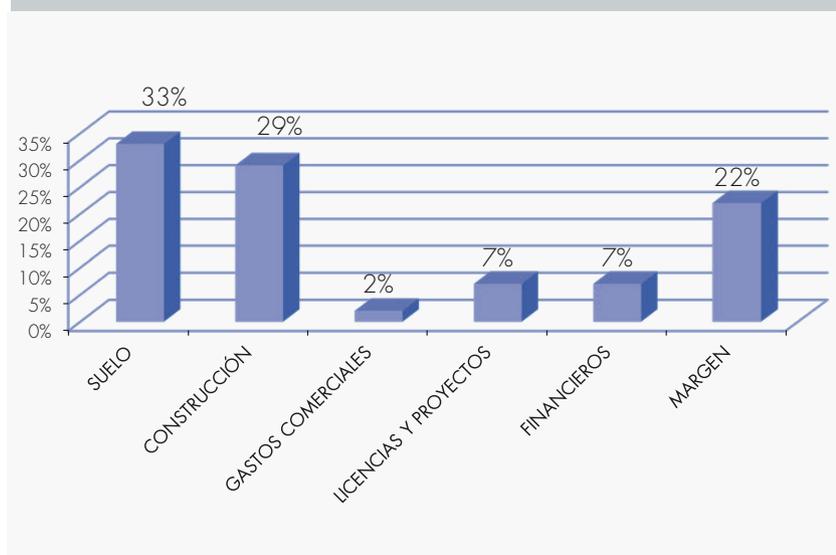
generación y esto ha producido una brecha profesional, que se ha visto afectada en estos años de crisis. Los nuevos profesionales no han tenido un tiempo lógico de "formación" para la adquisición de conocimientos de la actividad propia del sector.

Los nuevos profesionales se encuentran, por tanto, en un período de aprendizaje, a caballo entre los conocimientos adquiridos en su andadura universitaria y el contacto con un sector que emprende cambios profundos apoyándose en la tecnología, y con transformaciones de gran profundidad que variarán todos los procesos tradicionales del sector.

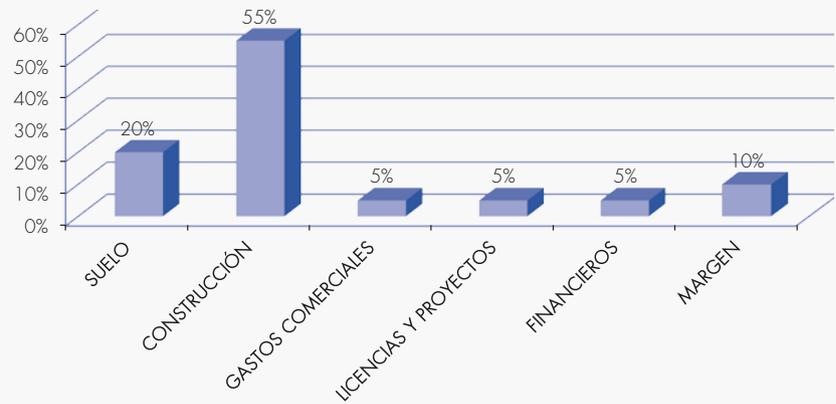
El sector es consciente de que vive en un escenario provisional, algunos de los agentes que dinamizan provisionalmente el sector no han venido para quedarse, esta circunstancia no permite crear un nuevo sector dinámico. Tendrán que surgir nuevas inquietudes y organizaciones basadas en nuevas estructuras, esto llevará un cierto tiempo, el sector o lo que quede de él tiene que prepararse para una travesía llena de dificultades.

Las diferentes administraciones deberán favorecer la posibilidad de resurgir este nuevo sector.

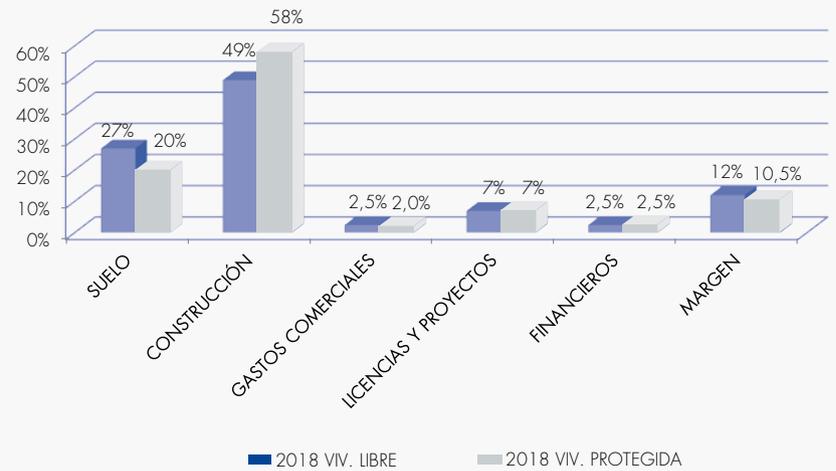
Promoción tipo Año 2000



Promoción tipo Año 2014



Promoción tipo Año 2018



Fuentes consultadas

Instituto Nacional de Estadística [INE]

- VISADOS DE DIRECCIÓN DE OBRA. OBRA NUEVA... [Viviendas Iniciadas]
- CERTIFICACIONES FIN DE OBRA [Viviendas finalizadas]
- Colegio Registradores de la Propiedad

ANUARIO ESTADÍSTICA REGISTRAL INMOBILIARIA [Viviendas Escrituradas Obra Nueva]

Informe Sectorial INMOBILIARIO [enero 2019]

Servicio de Estudios Económicos. Departamento de Economía, Industria y Empleo (Gobierno de Aragón).

Agradecimientos

Inmaculada Cugat, Secretaria General de la Federación de Empresas de Construcción.

José María García Director de Estudios y Programas, CEOE ARAGON.

Ideas fuerza

La estructura de sector necesitará una nueva definición del papel de los nuevos perfiles empresariales, y su impacto en los equipos.

Los procesos productivos tendrán un papel determinante diferenciando la competitividad entre las empresas.

La productividad irá unida a nuevos formatos de soluciones constructivas.

La calidad tendrá un papel determinante, el cliente será exigente con el producto definido.

Innovación como motor del cambio necesario y nexo de unión entre los operadores.

Sostenibilidad y eficiencia energética, objetivos a conseguir.

Juan Carlos Bandrés, director general de Grupo Lobe.

Nació en Zaragoza en 1958, cursando sus estudios de Arquitectura Técnica en la Universidad Politécnica de Barcelona, donde obtuvo la titulación en 1982.

Desde hace 32 años, Juan Carlos Bandrés es el director general de Grupo Lobe y actualmente también ostenta el cargo de presidente de la asociación de constructores promotores de Zaragoza y presidente de la confederación de empresarios de la construcción de Aragón.