



JAIME PASCUAL-SANCHIZ

CEO Savills España

“Hay que avanzar en educación y senior living”

El reto es gestionar la incertidumbre a través de datos e ir acompañando las decisiones en función de los acontecimientos. En 2023 vemos oportunidades y mucho por hacer en el parque inmobiliario español aprovechando los sólidos fundamentales, una demanda que se mantiene robusta marcando recorrido en todos los sectores frente a otros mercados y de nuevo con gran cantidad de capital levanta para invertir. Queda mucho trabajo en materia de financiación y refinanciación y la necesidad imperiosa de seguir avanzando en ESG por parte de todo el sector. Segmentos ya consolidados como BTR, logístico, oficinas y hoteles siguen demostrando su resiliencia y mejorando la calidad de la oferta. En otros nuevos, como educación y ‘senior living’, debemos aportar soluciones para avanzar en su desarrollo.



JOSÉ LUIS DEL VALLE

Pte. Consejo  España

“El ‘retail’ va a dar la sorpresa ante el e-commerce”

En España existen 570 centros comerciales, siendo Andalucía, con 116 y Comunidad de Madrid, con 104 las dos grandes comunidades autónomas que mayor número tienen. De forma directa e indirecta, el ‘retail’ genera 794.000 puestos de trabajo. Aporta el 1% del PIB español, y un 10,8% del total del sector servicios. Los signos de robustez del sector también alcanzan a los nuevos proyectos ya que en los próximos tres años serán 30 los que se pongan en marcha en todo el país. Creo que el ‘retail’ va a dar la sorpresa, después de haber estado bajo sospecha y haberse dado por superado ante el ‘e-commerce’. No se puede negar la apuesta que las grandes marcas han hecho por las ventas digitales, pero, en paralelo, han buscado ampliar y modernizar sus grandes tiendas en los centros de referencia.



FRANCISCO ORDOÑEZ

CEO Acerta

“Hay una necesidad de gestionar proyectos eficientes”

Pensamos que en 2023 la actividad inmobiliaria va a seguir su nivel de actividad actual. Las expectativas de nuestros clientes son buenas: son pocos los que se plantean retrasar sus proyectos, y nuestros clientes nos siguen demandando los servicios de ‘project management’ (PM). El ‘project’ ha cambiado mucho. El cliente ya ha interiorizado este servicio para gestionar sus proyectos. Se trabaja introduciendo la figura del PM desde las fases iniciales y estratégicas del proyecto, y esto trae muchos beneficios. El PM proporciona las herramientas para evitar errores. Y, si los hay, que se pueda actuar con rapidez y eficacia. Además hay una necesidad de gestionar los proyectos de manera más eficiente: se habla cada vez más de criterios ESG y la descarbonización, algo que ya es una realidad y en lo que estamos trabajando.



DIEGO BESTARD

CEO Urbanitae

“Panorama favorable para que el ‘crowdfunding’ crezca”

El mercado inmobiliario se enfrenta a una prueba de fuego en los próximos meses, con un contexto económico poco favorable. La subida de los tipos de interés y su impacto en los créditos hipotecarios puede traducirse en un descenso en la compraventa de viviendas. Pero no olvidemos que acumulamos dos años de máximos históricos. En todo caso, con el desajuste entre la demanda y oferta de residencial, y con un stock de vivienda de alquiler un 50% inferior al de hace dos años, el escenario será de moderación. Hay un creciente interés inversor por el inmobiliario, así como posición activa por parte de la actividad promotora. Todo ello configura un panorama favorable para que el ‘crowdfunding’ inmobiliario siga creciendo y tenga una posición cada vez más destacada como modelo de financiación y de inversión.