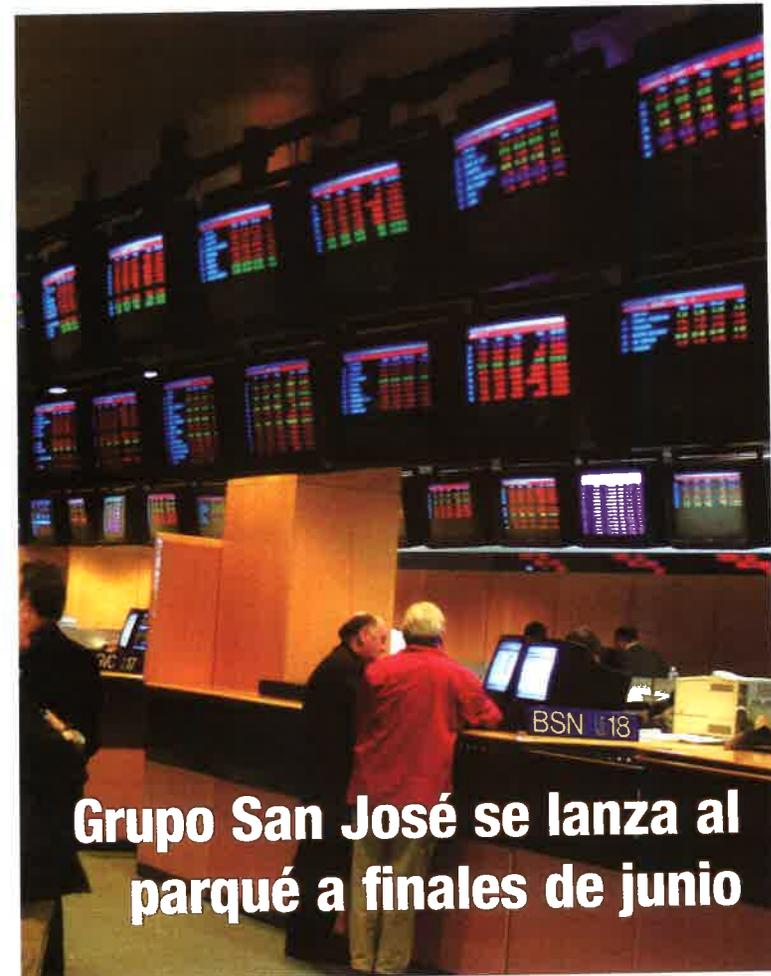


el periódico más leído del sector

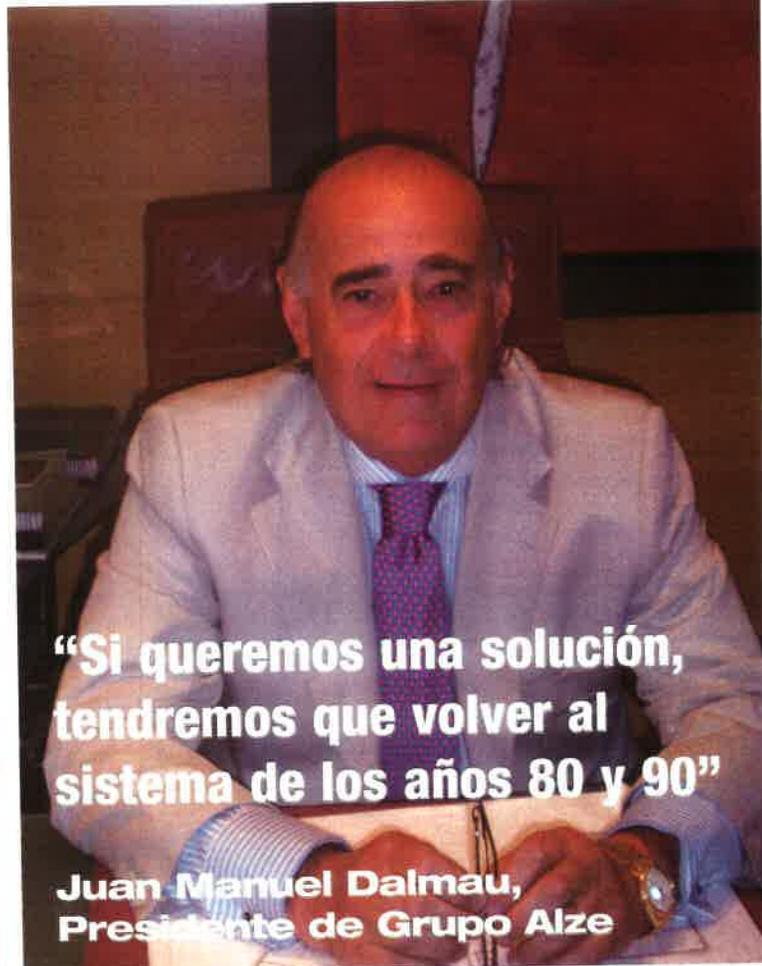
VÍA INMOBILIARIA

Nº 89 junio 2009 / 20 €

Es una publicación de GRUPO VÍA



Grupo San José se lanza al parqué a finales de junio



“Si queremos una solución, tendremos que volver al sistema de los años 80 y 90”

**Juan Manuel Dalmau,
Presidente de Grupo Alze**



Vivienda protegida y alquiler



**Gonzalo Márquez
de la Plata,**

Jefe de Residencial de Promhoga

“Las promotoras

Juan Manuel Dalmau

Presidente de Grupo Alze

Prudencia es la palabra que mejor define la actual estrategia de Grupo Alze, una compañía que preside Juan Manuel Dalmau, y que lleva activa en el mercado más de cuarenta años. En todo este tiempo ha lidiado con diferentes situaciones, aunque ninguna tan compleja como la actual



Cómo y cuándo comenzó Grupo Alze en el sector inmobiliario?

En el año 1966, nos iniciamos en la primera promoción en Cornellá de Llobregat (Barcelona) a través de una permuta, desarrollando simultáneamente otros dos proyectos en la Ciudad Condal. Todo ello a través de la sociedad Iteasa (Inmobiliaria Técnica), la primera de las 22 que controla hoy en día Grupo Alze.

¿Cómo ha ido evolucionando en este tiempo el mercado inmobiliario?

El mercado inmobiliario ha evolucionado mucho y en distintos aspectos, sobretudo en el financiero. En aquellas épocas iniciales, prácticamente no existían los créditos hipotecarios y los promotores financiábamos hasta cinco y diez años. Posteriormente se iniciaron las hipotecas, pero la mayoría de entidades no las dividían; es decir, se constituían hipotecas globales para toda la promoción y la responsabilidad recaía en la comunidad de propietarios. Más tarde, se pasó a la hipoteca individualizada que normalmente se constituía

al finalizar la estructura, lo que técnicamente se denomina cubierta de aguas y así sucesivamente hasta llegar a la locura de los últimos cinco años en los cuales las entidades bancarias han financiado a partir del 80 % y 90% de la compra del suelo.

Y la demanda, ¿qué papel ha jugado?

En cuanto a la venta y debido a la gran cantidad de demanda, las estrategias y los cambios, sobretudo en los últimos años, han sido muchos. Inicialmente, mientras cons-

truíamos la estructura, se habitaban uno o dos pisos piloto y en el transcurso de la obra se vendía entre un 30% y un 40%. Era al finalizar la obra, en un plazo máximo de unos 18 meses, cuando se podía dar por finalizada la venta de toda la promoción.

Todo ello ha sido así en los últimos 40 años, a excepción de los cuatro periodos de crisis que tuvimos que sortear de la mejor manera posible. Indiscutiblemente, tenemos que plantearnos que se volverá, en la mejor de las situaciones, al sistema de los años 1970-2000.

Estamos en un momento en el que todos los productos inmobiliarios están sobrevalorados y que, si bien es cierto que su valor es inferior al de hace tres años, no lo es al de hace cinco años.

El aspecto técnico ha evolucionado y mejorado mucho, tanto en la parte constructiva, como de acabados, así como en controles de calidad y seguridad.

¿Cuál ha sido la estrategia de Grupo Alze dentro del sector?

El grupo se inició con la clásica promoción inmobiliaria; primero en Barcelona

Coyuntura

"Ahora mismo, se trata de pasar la travesía hasta el año 2011 con los desarrollos que ya tenemos en marcha"

Segunda residencia

"El resto de Europa saldrá antes de la crisis que nosotros, pero podemos asegurar que ingleses, alemanes y holandeses quieren venir a vivir aquí"

Internacional

"Hemos iniciado el centro logístico Tocumen Park y preparando la Copper Tower, un edificio de apartamentos de 30 plantas de alto standing en Panamá"

Sobrevaloración

"Estamos en un momento en el que todos los productos inmobiliarios están demasiado sobrevalorados"

capital, expandiéndose tanto por el área metropolitana (Sabadell, Terrassa, Martorell, etc) como por la Costa Brava, desde San Feliu de Guírdols hasta Roses, pasando por Playa de Aro, Pals y Tossa, con promociones de segundas residencias destinadas al mercado nacional e internacional. En el año 1982 se abrieron delegaciones de venta en Bélgica, Holanda,

Francia y Alemania, bien entramos en la concesión pública de aparcamientos y de edificios de alquiler.

Anteriormente mencionaba la apertura de oficinas en el extranjero, ¿cuál es su actividad internacional?

En el año 2005 decidimos dar el salto internacional y después de varias prospecciones, dos años más tarde nos instalamos en la ciu-

¿En qué ha cambiado ahora esa estrategia por la crisis en la que estamos inmersos?

Antes que nada, en la prudencia. En cuanto a las promociones inmobiliarias, dado que poseemos un insignificante stock de viviendas, hemos iniciado dos promociones en Cataluña, además del centro Torremirón City de Figueras (Gerona), que es un complejo compuesto

¿Cree que hay solución? ¿Se podrá volver a tener un sector inmobiliario competitivo?

Evidentemente que hay solución, pero los que llevamos bastantes años en el sector somos muy conscientes de que tendremos que volver a los sistemas de los años 80 y 90.

Otra de sus líneas de negocio es el sector ho-

tel internacional, no debe ser de segunda vivienda, sino como residencia permanente o de gran parte del año, es por ello que nos sentimos moderadamente optimistas.

Nuestra opinión es que el resto de Europa saldrá antes de la crisis que nosotros y que a pesar de la competencia que podemos tener en otros países, lo que si podemos asegurar es que la in-

"Si queremos una solución tendremos que volver al sistema de los años 80 y 90"

telero y Alemania.

Se ha construido varios conjuntos alrededor del campo de golf de Pals (Gerona), decidimos iniciarnos en el sector hoy denominado de los resorts buscando una línea en el Alto Empordà. Fue en el año 1992 cuando se inició la construcción de nuestro primer complejo que ha sido el nuestro buque insignia, Torremirón Golf Resort, algo que nos condujo a la diversificación hacia el negocio de los hoteles, los campos de golf y spa. Posteriormente, adquirimos Golf D'Aro y en estos momentos nos encontramos en pleno desarrollo del Lorea Golf Resort en Lorea (Murcia), así como de La Monacilla Golf en Huelva. Esto nos dejó de lado que tam-

bién en Panamá donde estamos desarrollando el centro logístico Tocumen Park, situado junto al aeropuerto internacional. Además, he-

"Como consecuencia directa de la crisis hemos retrasado el inicio de los dos hoteles que teníamos previstos, así como el resto de promociones residenciales"

mos iniciado la Copper Tower, un edificio de apartamentos de alto standing en el centro de la capital, así como la Torre Obarrio destinada a oficinas y locales comerciales.

por edificios de oficinas, un centro médico y 100 viviendas. En la primera fase de este desarrollo acometeremos las oficinas y el centro médico.

Como consecuencia directa de la crisis, hemos retrasado el inicio de los dos hoteles previstos, así como del resto de promociones, aunque sin dejar de atender las gestiones urbanísticas sobre los suelos que teníamos previstos para desarrollar en los años 2009-2010.

Ahora mismo, se trata de pasar la travesía hasta el año 2011 con los desarrollos que tenemos en marcha y dependiendo de la situación del mercado pasado este tiempo, decidiremos qué dirección tomar.

telero, ¿cómo se ve la crisis desde ese negocio?

El sector hotelero, como sabemos, depende mucho de la coyuntura económica, es decir de la buena marcha de las empresas y del turismo. La crisis ha hecho que las pernoctaciones y precios hayan bajado, por lo que en estos momentos lo consideramos un negocio poco rentable y lo más prudente es esperar hasta notar indicios de recuperación.

¿Y el de los resorts? ¿Cómo se puede impulsar en estos momentos un desarrollo de segunda vivienda?

Nosotros partimos de la base de que los resorts, sobre todo la parte enfocada al ni-

mensa mayoría de ingleses, alemanes, holandeses, etc. quieren y están deseando venir a vivir a España.

Redacción