

Empresas & Finanzas

José García Director adjunto inmobiliaria Clement

“La crisis te corta las alas, pero enseña a mirar hacia adelante”

Maitte Cabrerizo MADRID.

“O seguimos adelante, o seguimos adelante”. En la inmobiliaria Clement lo han tenido siempre muy claro. Sólo queda mirar hacia adelante. Gracias a esta filosofía y a una política conservadora y prudente, la veterana promotora no sólo ha conseguido sortear la crisis, sino que afronta la mayor promoción de viviendas que se construye en Madrid: cerca de un millar de pisos que se levantarán en el barrio de la Alameda de Osuna en los próximos diez años. Y, el más difícil todavía, “se venden sobre plano”, dice su director adjunto, José García.

La crisis de las preferentes, estafas, urbanizaciones ilegales... En un momento en el que nadie se fía de nadie, ¿todavía hay personas que compran sobre plano?

Sí, todas nuestras promociones se venden ahora sobre plano. Llevamos 40 años en el mercado y el nombre de Clement implica seguridad y confianza.

Para comenzar a construir una promoción piden también dinero por adelantado. ¿No le parece arriesgada esa política?

La crisis nos ha obligado a cambiar de estrategia. Sólo empezamos a construir cuando está vendido casi el 80 por ciento. Los compradores hacen una reserva de 10.000 euros y pagan un 15 por ciento del valor de la vivienda a la firma del contrato. Además, se entrega otro 13 por ciento mientras dura la obra. Es decir, cuando entregamos los pisos los clientes tienen una bolsa del 30 por ciento del coste de su piso. Y eso nos evita a nosotros endeudarnos.

¿Han sido prudentes?

¡Muy prudentes! Somos como hormiguitas. Hemos ido comprando suelos históricos antes de que estallara la burbuja y eso nos permite adecuar los precios al mercado actual. No somos de comprar caro para vender más caro.

¿También han bajado sus precios?

Sí, hasta un 40 por ciento en algunas zonas. Pero no sólo seguimos manteniendo la misma calidad, sino que además se puede decir que hacemos pisos a la carta. Adaptamos las casas a las necesidades del cliente y las damos equipadas para que el cliente pueda entrar a vivir según coge sus llaves. Eso nos diferencia y nos da calidad.



ELISA SENRA

1.000 viviendas:
“Vamos a comenzar a construir en Madrid la mayor promoción de pisos ‘a la carta’”

Competencia:
“La crisis ha limpiado el negocio promotor. El cliente pide calidad y ya no vale todo”

Ajuste de precios:
“Hemos rebajado los precios hasta un 40%, pero hemos mejorado la calidad de la oferta”

¿Cuesta vender?

Cuesta vender el producto porque el problema de la financiación sigue estando muy presente. La aparición de los bancos y las cajas de ahorros en el negocio inmobiliario hace que sólo se dé crédito para las casas que tienen en su catálogo, lo que complica la venta del resto de los promotores.

Conocen muy bien el negocio. ¿Imaginaban esta crisis?

No, nadie imaginaba que esto pudiera ocurrir. Afortunadamente en Clement estamos muy poco apalancados. Además, desde el inicio de la crisis hemos reducido la deuda en un 50 por ciento porque el Banco de España presiona a las entidades financieras y ellas, por su parte, nos aprietan a los que vamos bien. Pero con las crisis siempre aprende.

¿Por ejemplo?

Nosotros construimos ahora más despacio. Sólo tenemos dos promociones en marcha. Además, se ha limpiado el mercado y la competencia que queda sabe que tiene que hacerlo bien. Otra ventaja de esta crisis es que ahora se piden los avances de cantidades entregadas y eso es bueno para todos.

¿En qué consisten?

Supone la devolución del dinero

entregado a cuenta en el caso de no finalización de la construcción de la vivienda. Eso da seguridad al comprador. El problema que nos encontramos es que las aseguradoras no quieren avalarnos porque se han dado muchos de estos casos con la crisis con promociones que se han quedado a medias. También se da el caso contrario, compradores que compraron hace años y ahora encuentran en el mismo barrio pisos hasta un 30 por ciento más barato y se agarran al menor problema para exigir el aval. Por fortuna, hemos solucionado el problema con una empresa extranjera a la que le gusta nuestra posición financiera.

Son como hormiguitas, pero lo cierto es hoy tienen en marcha la mayor promoción de vivienda que se construirá en Madrid. ¿Hacen falta mil viviendas?

Sí, porque hay zonas donde no hay stock de vivienda, como es el caso de la Alameda de Osuna. Se construirán en diez años y siempre a la carta. Tenemos claro que el cliente manda. Y tenemos claro que hacemos esto o nos dedicamos a otra cosa.

Como a los hoteles... ¿Cómo está la salud de su negocio hotelero?

Contamos con dos hoteles y no hemos pensado en crecer... de momento. Hay que ser prudentes.

Madrid extenderá el arbitraje a 3.000 alquileres de pisos al año

Estudia aplicar esta cláusula en oficinas y locales de negocio

elEconomista MADRID.

El Gobierno regional de Madrid sigue los pasos del central, al menos en cuanto al fomento del alquiler se refiere. La Comunidad de Madrid ha anunciado que extenderá la cláusula arbitral a 3.000 nuevos contratos de alquiler de vivienda al año, en virtud del acuerdo alcanzado con el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Madrid, y baraja también la aplicación de este sistema para resolución de conflictos a los alquileres de locales de negocio y oficinas.

Así lo ha detallado el consejero de Transportes, Infraestructuras y Vivienda, Pablo Cavero, que asevera que el parque de vivienda alquilado en la región se

56.000
CONTRATOS

Se han firmado en la Comunidad de Madrid con el modelo del Plan Alquila.

sitúa ya cerca del 25 por ciento y que para el Gobierno regional el fomento del arrendamiento es una de las “prioridades” en materia de vivienda, a lo que contribuye el sistema arbitral pues da “más garantías”, sobre todo en un contexto de crisis, tanto al propietario del inmueble como al inquilino.

El Consejo Arbitral del Alquiler se puso en marcha a finales de 2009 y, desde entonces, se han producido “muy buenos resultados”, apunta Cavero, lo que ha motivado la extensión de su ámbito de actuación.

Los números

Según la Comunidad de Madrid, desde la creación de este sistema, más de 56.000 contratos firmados del Plan Alquila y “otros tantos” fuera de ese plan se han sometido a la cláusula arbitral. Otro factor es la rapidez del plazo de solución de conflictos (sobre los dos meses desde la presentación del laudo). Así, puso por ejemplo que más de 100 arbitrajes anuales se resuelven en menos de 40 días. También la conflictividad es “muy baja” con una tasa del 0,4 por ciento, frente al 3 por ciento del mercado en general. “El siglo XXI va a ser el siglo del arbitraje”, destaca Pablo Cavero.