

## Iñaki Unsain

Fundador y Director General de ACV Gestión Inmobiliaria

Hasta que la burbuja estallara, Unsain ocupó cargos del más alto nivel en grandes compañías como Metrovacesa y Sacyr Vallehermoso. En 2009 todo cambió y decidió emprender el vuelo solo y vivir con libertad, siendo su propio jefe. Gran conocedor del mercado inmobiliario, Iñaki nos explica ilusionado los 2 novedosos proyectos que tiene en marcha.

# "Sigo los precios de Barcelona muy de cerca y estoy convencido que este año es el momento de comprar"



Por Redacción

**Desde tu experiencia en los años de auge del sector inmobiliario que trabajaste para Metrovacesa y Sacyr Vallehermoso ¿cómo has vivido esta crisis y qué te ha animado a seguir trabajando dentro del sector?**

En junio 2009, de la noche a la mañana y sin previo aviso, me quedé sin trabajo, los primeros días fueron duros pues no me lo esperaba, pero tras un breve tiempo de aceptación de la nueva situación decidí montar mi propia empresa de prestación de servicios inmobiliarios. (ACV Gestión Inmobiliaria S.L.)

En una primera etapa, que duró hasta finales del 2011, llegué a un acuerdo de colaboración con Auding, una importante ingeniería de obra civil, para montar un departamento de Gestión Inmobiliaria para prestar servicios inmobiliarios a las entidades financieras. Durante esta época conseguimos varios clientes pero el recorte presupuestario en obras públicas hizo que la situación de Auding fuera complicada

y al final del 2011 cancelamos nuestro acuerdo y empecé a trabajar en solitario con los clientes que había conseguido, principalmente en la gestión urbanística de solares de entidades financieras y en proyectos de consultoría inmobiliaria.

En esta etapa en solitario, decidí trabajar sin costes de estructura desde casa. Un ordenador, una mesa, conexión de ADSL, teléfono, un vehículo y muchas ganas, era todo lo que necesitaba. Esta nueva forma de trabajar era totalmente diferente a lo que estaba acostumbrado pero tenía claro que era lo que quería, la libertad de movimientos que te da ser tu propio jefe no tiene precio. Poco a poco se fueron consolidando mis clientes y surgieron otros nuevos. El volumen de facturación ha ido creciendo y me permite sacarme una retribución muy correcta para los tiempos que corren, desde luego muy superior a lo que me pagarían ahora trabajando por cuenta ajena.

**¿Qué proyectos tienes en marcha actualmente?**

En estos momentos, tengo

dos proyectos en marcha que me tienen muy ilusionado.

El primero, se trata de un servicio para la búsqueda de viviendas en Barcelona para gente que no tiene tiempo o que no reside en la ciudad. Este enfoque es novedoso ya que se trata de un servicio muy completo que abarca, la localización del inmueble, la negociación del precio, la obtención de la financiación, la coordinación de todos los trámites hasta la firma y el asesoramiento posterior en todo lo necesario para que el cliente se establezca en la ciudad. El cliente sólo debe indicarme las características de lo que necesita y yo peino el mercado hasta que encuentro varias opciones que encajen perfectamente, le preparo informes y se los presento, de ahí el cliente hace su selección y programamos las visitas, se negocia el precio y se cierra la operación. El cliente es el que me contrata y me paga, por lo tanto yo sólo velo por sus intereses.

Llevo prestando este servicio desde hace un año y he cerrado varias operaciones con un nivel de satisfacción de mis clientes muy alto, lo

### Proyecto de inversión inmobiliaria

"Estoy creando un vehículo de inversión para la compra de viviendas en zonas prime de Barcelona, rehabilitarlas y ponerlas en alquiler durante unos 5 años para venderlas posteriormente."

### Precios de vivienda en Barcelona

"Voy siguiendo los precios de Barcelona muy de cerca y estoy convencido que este año es el momento de comprar, ahora se pueden encontrar oportunidades a precios del año 2000. Considero que comprando a estos precios el riesgo de no obtener rentabilidades positivas dentro de cinco años es mínimo."

que me hace pensar que se trata de un servicio necesario. He creado una web específica de este servicio que me sirve para captar clientes (www.teayudamosacomprartuvivienda.com)

El segundo proyecto se trata de la creación de un vehículo de inversión para la compra de viviendas en zonas prime de Barcelona, rehabilitarlas y ponerlas en alquiler durante unos 5 años para venderlas posteriormente. Voy siguiendo los precios de Barcelona muy de cerca y estoy convencido que este año es el momento de comprar, ahora se pueden encontrar oportunidades a precios del año 2000. Considero que comprando a estos precios el riesgo de no obtener rentabilidades positivas dentro de cinco años es mínimo.

**¿Crees que ayudará a la reactivación del sector el nuevo Plan de Rehabilitación que recientemente ha aprobado el Gobierno? ¿Qué opinas de la futura obligatoriedad del certificado energético para las viviendas?**

Estas operaciones contribuirán al fomento de la calidad, la sostenibilidad y la competitividad, y acercarán nuestro marco normativo al marco europeo, sobre todo en relación con los objetivos de eficiencia y ahorro energéticos.

El parque edificado en España se encuentra a gran distancia de las exigencias europeas relativas a la eficiencia energética de los edificios. Cerca del 60 por ciento de las viviendas españolas se construyeron sin ninguna normativa mínima de eficiencia energética, lo que sitúa a España en una posición difícil de cara al cumplimiento de los compromisos con Europa.

La norma establece que a partir de 1 de junio de 2013 será obligatorio obtener el certificado energético para cualquier propietario que desee alquilar, con una duración superior a cuatro meses, o vender un inmueble.

En mi opinión, la obligatoriedad del certificado energético responde a una exigencia comunitaria y llega con muchos meses de retraso pero me parece bien ya que favorecerá la promoción de edificios de alta eficiencia energética y las inversio-

nes en ahorro de energía.

En cuanto a las medidas de ayudas para la rehabilitación creo que van a tener un impacto mínimo en el sector, pero todo ayuda.

**¿Sigue sobrevalorado el precio de la vivienda en España tras las caídas de los últimos años?**

El precio de oferta ha caído un 40% con respecto a los máximos del 2007, pero la caída real no la vemos en los precios de oferta sino en los precios reales de cierre de operaciones de compraventa, este es el dato que deberíamos saber, pero por desgracia no existen estadísticas muy fiables al respecto. En mi opinión los precios de oferta, tienen un recorrido a la baja de otro 10-20%, evidentemente, cuando hablamos de precios en este sector se debe ir con mucho cuidado pues la ubicación del inmueble es determinante.

En la actualidad, vivimos un momento muy extraño, ya que un volumen importante de las operaciones que se realizan proceden de activos de entidades financieras que venden al valor contable neto de sus balances (valor de adquisición del promotor moroso menos provisiones practicadas), este precio es muy inferior a la suma de todos los costes necesarios para desarrollar una promoción inmobiliaria, incluso de baja calidad y por lo tanto tienen paralizado a todo el sector privado que no puede poner en marcha sus promociones hasta que las entidades no hayan liquidado sus stocks y, por supuesto, vuelva a fluir el crédito. Conozco promociones de obra nueva, en manos de entidades financieras, que se están vendiendo a repercusiones que no cubren ni el 50% del coste de construcción.

**¿Cómo valoras el funcionamiento de estos meses de la Sareb?**

Creo que es un poco pronto para poder emitir una opinión. Lo que si sabemos es que el volumen de activos tras pasados es descomunal, la calidad de los inmuebles es mínima, los precios de traspaso elevados, pretenden dar una rentabilidad del 14% y la plantilla contratada es muy corta. Con estos datos es difícil que esta nueva institución pueda funcionar

bien. Tendremos que esperar unos meses para poder opinar pero si funciona bien será un milagro.

**Los promotores deben trabajar para ofrecer un servicio a la ciudadanía ¿qué opinas al respecto?**

¿Es una pregunta trampa? Los promotores son empresas privadas con ánimo de lucro, trabajan para obtener un beneficio, invierten grandes sumas de capital con la esperanza de que los ingresos superen los costes.

**¿Cómo imaginas el sector inmobiliario español del futuro?**

En el corto plazo, durante los próximos 3 años, veo un escenario donde no se van a poner en marcha apenas promociones de obra nueva y la escasa inversión se destinará a la rehabilitación de viviendas y pequeñas promociones en zonas prime de las principales ciudades, la mayoría, en suelos propiedad de las entidades financieras.

En el medio plazo, espero que el crédito empiece a fluir, para entonces quedarán muy pocas promotoras que haya aguantado y estas deberán destinar recursos propios para comprar solares y empezar las obras. La financiación bancaria se limitará a la construcción y no al suelo. Por lo tanto las barreras de entrada en este sector serán importantes, lo que ya ocurría hace años.

En el largo plazo espero una producción anual de unas 350.000 viviendas y un incremento del porcentaje del alquiler acercándonos a las medias europeas

**Un atrevimiento ¿cuándo acabará la crisis?**

Opino que todavía nos quedan unos 3 años más de parálisis en el sector, cuando las entidades financieras levanten cabeza y empiece a funcionar el interbancario empezarán a dar financiación, tanto a particulares, empresa y promotores, si por entonces, el nivel de incertidumbre y el desempleo se ha reducido sustancialmente el sector empezará a moverse. Debemos tener paciencia, pero los profesionales que aguanten saldrán muy fortalecidos.

## Activos de entidades financieras

"Conozco promociones de obra nueva, en manos de entidades financieras, que se están vendiendo a repercusiones que no cubren ni el 50% del coste de construcción."

## ¿Para cuándo el final de la crisis?

"Opino que todavía nos quedan unos 3 años más de parálisis en el sector, cuando las entidades financieras levanten cabeza y empiece a funcionar el interbancario empezarán a dar financiación, tanto a particulares, empresa y promotores, si por entonces, el nivel de incertidumbre y el desempleo se ha reducido sustancialmente el sector empezará a moverse."