ROBERTO PERRI, CEO DE IMPAR GRUPO

"Nunca hemos comprado un chollo, pero en 2014, el panorama estaba bastante claro"

Fueron, junto a otros grandes grupos de capital venezolano, como Gran Roque Capital, de los primeros en invertir en el residencial de lujo en Madrid, cuando España estaba fuera de las quinielas de los grandes inversores internacionales

El director general de Impar Grupo, Roberto Perri, posa para El Confidencial. (A. B.)

Por **E. Sanz** | **Fotografías: Ana Beltrán**

31/01/2024 - 05:00

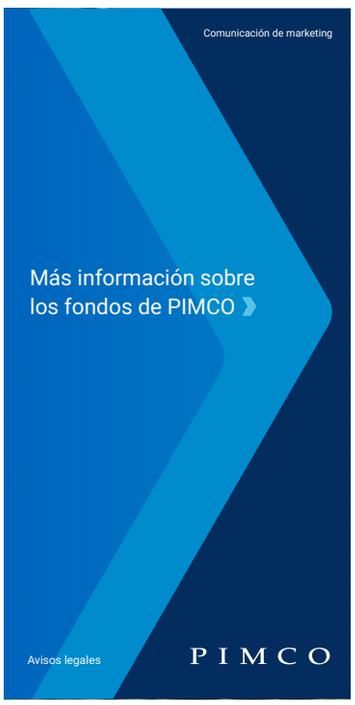
EC EXCLUSIVO **Artículo solo para suscriptores**

Fueron, junto a otros grandes grupos de capital venezolano, **como Gran Roque Capital**, de los primeros en invertir en el **mercado residencial de lujo en Madrid**, cuando España estaba fuera de las quinielas de los grandes inversores internacionales. Comenzaron a comprar **cuando España tocaba fondo**, cuando los precios de repercusión de los edificios de los mejores barrios de la ciudad se movían entre los **3.000 y los 4.000 euros el metro cuadrado**.

Impar Grupo (inicialmente The Corner Group) nacía en 2013 impulsado por **Roberto Perri**, CEO y consejero de la compañía y el arquitecto Carlos Calero, consejero y *managing director*. Ambos cogieron las riendas del que entonces era el gran proyecto del grupo venezolano Sambil en España, el centro comercial Avenida M-40, al que **devolvieron a la vida en 2016**, como un gran outlet.

Cuando pocos se atrevía a entrar, en nuestro país, Perri lo vio claro. Madrid comenzaba a transformarse y comenzaba a embalsarse una demanda que no encontraba un **producto residencial a la altura de sus expectativas**.

Hoy, una década después, el **residencial de lujo** en la capital ha dado un

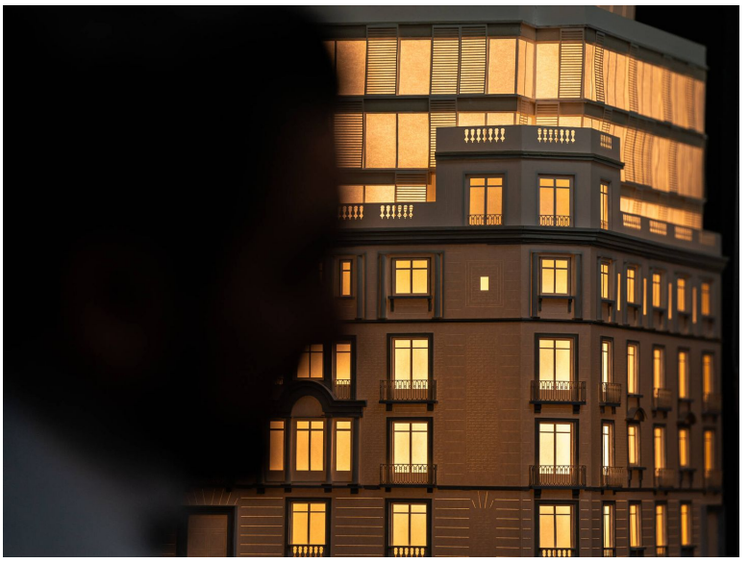


salto espectacular en cuanto a calidad y precios y, aunque ahora no ve tan claro el panorama para invertir como entonces, lo que ha llevado al grupo a diversificar su actividad hacia los apartamentos de corta y media estancia, residencias de estudiantes y hoteles, Impar Grupo sigue **desarrollando proyectos residenciales de alta gama**, atento a cualquier oportunidad para volver a desarrollar **macro lujo**, un tipo de producto que, en opinión de Roberto Perri ha llegado para quedarse, y que ha conseguido batir todos los registros de precios hasta ahora conocidos en Madrid.

PREGUNTA. Impar Grupo ha sido, y es, uno de los grandes promotores de proyectos residenciales de lujo en Madrid con respaldo de capital venezolano. ¿Por qué Madrid y por qué 2013-2014, cuando nadie quería invertir en España?

RESPUESTA. Yo estoy en España desde el 2004. Me vine primero a estudiar y después empecé a promover, por lo que realmente es en 2013 cuando se crea Impar Grupo. La compañía la creamos, originalmente, Carlos Calero, que es un arquitecto español y yo, que soy venezolano, y que ya tenía para ese momento casi diez años viviendo en España. En aquel momento, yo era el responsable del **Grupo Sambil en España**, que tenía un proyecto en Madrid, el Sambil Outlet, el antiguo centro comercial Avenida M-40. Para este proyecto, contrato a Carlos, con la idea de nacionalizar un proyecto de arquitectura que venía de Venezuela y que, finalmente, se decidió desarrollar en España. Carlos y yo nos asociamos, creamos la compañía y damos los primeros pasos como oficina técnica, estudio de arquitectura y gerencia de construcción, empezando, básicamente, a ofrecer *project management* a terceros.

Es cierto que en aquel momento, te estoy hablando de **finales del 2013, habían empezado a llegar algunos inversores venezolanos** a desarrollar proyectos y nosotros éramos el grupo que estaba desarrollando el proyecto más importante de *real estate* del Grupo Sambil en España. A partir de ese momento, nos fueron contratando en varios proyectos más, pero no es hasta el 2015 cuando creamos la división de promoción inmobiliaria, que **inicialmente llamamos The Corner Group**, que tuvo un poco más de repercusión, porque fue cuando empezamos a traer capital de distintos socios inversores. De hecho, nos asociamos con otros venezolanos para traer ese capital y empezamos a promover.



Una maqueta de un edificio en la sede de Impar Grupo de Madrid. (A. B.)

P. ¿Proyectos técnicos para terceros y proyectos propios como promotores con capital de inversores?

R. Los primeros proyectos en los que colaboramos fueron **Príncipe Vergara, 11 y Recoletos 13**, **que pertenecían a Molior, hoy Lasabia**. Ellos eran el *project manager* del proyecto y desarrolladores y nos contratan como apoyo técnico. El primer proyecto real de inversión que desarrollamos es **Barquillo 49** y en ese momento, realmente, la rueda empieza a girar y prácticamente acto seguido empezamos con Toledo 123, Calle Cruz 20 y Francisco de Rojas 2. Digamos que dentro de Impar Grupo tenemos las dos áreas, que siguen existiendo y conviviendo. Tenemos un área técnica bastante importante en la cual estamos participando o hemos participado, me atrevería decir, en algunos de los proyectos de rehabilitación más representativos en Madrid. En **Velázquez 21**, por ejemplo, somos arquitectura y *project management*; en **Velázquez 53** y en Hermanos Bécquer 8, también somos el *project manager*, mientras que en Don Ramón de la Cruz 10 somos arquitectura y *project manager*. Para **Radisson Hotels** hemos sido el *project manager* de Radisson Blu Hotel Madrid Prado y Radisson RED de la calle Atocha.

> "Nuestra área técnica está participando o hemos participado en algunos de los proyectos de rehabilitación más representativos en Madrid"

En el área de inversión, que ha seguido muy en paralelo a la existencia del grupo, hemos mantenido el desarrollo de nuevos proyectos y lo que hemos hecho es, cada vez más, profesionalizar la forma de financiarnos. Básicamente lo que hemos hecho hace un año y medio más o menos es **convertirnos oficialmente en sociedad gestora**. Estamos registrados en la CNMV como sociedad gestora de fondos de inversión colectiva cerrada y básicamente lo que hacemos es invitar a participar a inversores profesionales en proyectos inmobiliarios, que son, básicamente, los que estamos desarrollando ahora.

P. ¿Están abiertos a inversores que no sean latinoamericanos?

R. Efectivamente. Tengo que admitir que un porcentaje alto de **los inversores siguen siendo latinoamericano**. Te diría que, principalmente, nuestros inversores eran inicialmente venezolanos. Después, poco a poco, hemos ido abriendo el mercado latinoamericano y hoy te diría que más o menos un 20% de la inversión que manejamos es del mercado local, el mercado español.

P. El área inversores/promotora también ha desarrollado algunos de los proyectos residenciales de lujo más importantes de Madrid en los últimos años.

R. Don Ramón de la Cruz 26, Núñez de Balboa 86, Francisco de Rojas 2, López de Hoyos 171... Este último son tres solares en un ámbito que se aprobó ya definitivamente, y en este momento estamos esperando a que las fichas urbanísticas sean remitidas al Registro de la Propiedad para que las parcelas queden inscritas de forma definitiva. Y ahí lo que vamos a desarrollar es un edificio residencial de unas 35 viviendas, un edificio de uso terciario- hospedaje turístico de unas 69 habitaciones- y cinco chalés unifamiliares. Aparte, tenemos en Ibiza una promoción en marcha, y proyectos para alquileres de corta y media estancia en el **centro de Madrid**. En total hemos hecho más de 20 proyectos en el área de inversión.

P. ¿Cuántas viviendas suman todos esos proyectos?

R. En torno a 350 viviendas en total. No hemos hecho únicamente residencial, sino que tenemos **residencias de estudiantes** en Salamanca, estamos construyendo un hotel en Ibiza en este momento, tenemos ahora mismo en marcha un proyecto también hospedaje turístico en Madrid en la zona de Latina y en total ahí también hemos desarrollado como unas 300 habitaciones más en distintos proyectos.

P. ¿Y por qué España y no otro país a la hora de invertir?

R. No hay ninguna duda que por el origen de donde viene el capital, la facilidad de España por el idioma, por la idiosincrasia, por la forma de pensar latina... por todo eso se genera una afinidad automática y, evidentemente, es un destino que siempre está en el radar. Yo te diría que hasta hace diez o quince años, el **destino del inversor latinoamericano** era, principalmente, Miami. Cualquier latinoamericano que salía de su país o estaba dispuesto a hacer algún tipo de inversión, iba normalmente muy enfocado a Miami y desde hace unos quince años más o menos para acá, España que, inicialmente, era solo el destino de inversión de aquellos latinoamericanos de origen europeo o español, se fue convirtiendo cada vez más en un país que atrajo muchísimo capital.

> "La realidad es que aquí hay un marco legal en el cual te sientes seguro y sientes que puedes venir a invertir, las reglas del juego están claras"

Como te decía, yo llegué en el 2004 a España y siempre me decían, a ti te gusta Madrid, pero tú no sabes lo que era esto hace diez años, y diez años después repetiría lo mismo, Madrid es una ciudad que uno ha visto en muy corto plazo la evolución que ha tenido no solo en infraestructuras, sino en sus calles, **los restaurantes**, el teatro, la vida, el clima... además lo amigable que es y lo bienvenido que te hace sentir cuando llegas al país. Además, tiene unas leyes que, como todo, podríamos criticar muchas de ellas, pero la realidad es que hay un marco legal en el cual te sientes seguro y que sientes que de alguna forma puedes venir a invertir y las reglas del juego están claras. Y Madrid, sinceramente, una vez que ha sido descubierta por el mundo, era cuestión de tiempo que se convirtiera en lo que es.

P. En el último lustro, el cambio de Madrid ha sido impresionante. Especialmente, la zona centro ha experimentado un gran cambio a nivel inmobiliario.

R. Impresionante. Yo me atrevería a decir que ha habido un cambio radical en el **segmento del lujo**, del lujo-ocio, un cambio que ya venía dándose. Ya venía produciéndose una evolución de proyectos en los que no era suficiente la solución habitacional que ofrecían, por decirlo de alguna forma, sino que realmente el lujo se interpreta con muchos más detalles, con que la vivienda cumpla con muchas características que ya no son solo la ubicación o la fachada bonita del edificio, sino que además dentro del edificio y dentro de tu apartamento, tengas *amenities*, las últimas tecnologías, unas distribuciones que sean muy acordes al estilo de vida que hoy tenemos. Y eso Madrid hoy en día te lo da.

> "Los proyectos residenciales de lujo que había en Madrid no llegaban al nivel de lujo que hoy está exigiendo el 'target' más alto"

También creo que Madrid había mantenido y sigue manteniendo mucho patrimonio en manos de familias que ha permitido, de una u otra forma, que en el momento que empezó a cambiar el estilo de vida y se empezó a interpretar el lujo de otra manera y la gente empezó a buscar un lujo distinto, se pudieran hacer este tipo de proyectos. Hay otras ciudades en la que aunque quieras comprar un edificio y convertirlo en lujo no puedes porque tienes unas divisiones horizontales muy complejas, sería imposible. En Madrid, por la razón que sea, todavía hay muchos edificios que te permiten generar ese valor y poder convertirlos en una **arquitectura moderna** que se adapte a lo que hoy se busca en el lujo.

P. En 2019, parecía que el mercado de lujo estaba tocando techo y, sin embargo, a raíz de la pandemia, el mercado ha dado un vuelco brutal. Lo vemos en cuanto a proyectos, con la llegada de las primeras *branded residences* a la capital, pero también en cuanto a precios. Los 20.000 euros el metro cuadrado de General Castaños parecían una locura y, sin embargo, hablar de 15.000, 18.000 o 20.000 euros va a ser la tónica habitual en el mercado de lujo durante los próximos años.

R. Sí, sí, sí. Coincido plenamente. Sin duda alguna, hasta 2019, más o menos, me atrevería a decir que los proyectos de **lujo** que había en Madrid no llegaban al nivel de lujo que hoy está exigiendo el *target* más alto. Simplemente, el mercado no estaba preparado o no había llegado a esos precios. Hoy, después de la pandemia, seguramente con todos estos proyectos que han salido, estamos en un momento en el que el mercado de lujo es impresionante y la realidad es que hay una escasez tremenda de proyectos ya que, independientemente de los cuatro, cinco o seis proyectos que podamos mencionar que hay en este momento de macro lujo, no llegan a las 100 viviendas en total. Y realmente hay una demanda muy alta de ese *target*. Cambió completamente la interpretación.

> "Madrid se había quedado un poco rezagada, ese perfil de 'ultra high net worth wealth management' no había llegado a Madrid, y llegó"

P. Madrid está en todas las quinielas, ¿por qué?

R. Yo creo que esto no sucede solo en Madrid. Madrid lo empezó a reflejar después de la pandemia, pero realmente es una tendencia que ha venido pasando en las grandes capitales tanto en Estados Unidos como en Europa. Madrid se había quedado quizá un poco rezagada, quizá ese perfil de *ultra high net worth wealth management* [**ultra-alto patrimonio**] no había llegado a Madrid y llegó. Y sin duda alguna ha cambiado completamente el mercado.

P. ¿Los proyectos están pensados, entonces, para esa demanda que exige ese plus que hasta ahora no ofrecía el mercado?

R. Ahora, los proyectos te permiten enfocarlos a eso. Yo no creo que en 2019 alguien no quisiera hacerlo. Sin duda alguna, el **promotor**, si hubiese entendido en algún momento que esa demanda existía, lo hubiese enfocado ahí, pero esa demanda no existía en 2018 y 2019, y cuando cambiaron las circunstancias, cuando esos grandísimos capitales empiezan a entrar en Madrid es cuando te das cuenta de que esa demanda sí existía. Hasta 2019, un proyecto de lujo medio en Madrid tenía una gran cantidad de pisos muy caros, sin duda alguna, de 2-3 millones de euros y, quizás alguna pieza muy especial que superara los 10 millones de euros, puntualmente. Hoy hay unos cuantos proyectos en marcha, no son millones, pero sí unos cuantos, en los que la media de venta se acerca bastante más a los 10 millones de euros. Sin duda, cambió completamente el mercado. Aunque eso no es todo, esto es simplemente la parte más alta de la curva, ya que si nos vamos al *lujo normal*, este sigue estando en los 12.000-13.000 euros el metro cuadrado.

> "Hoy hay unos cuantos proyectos de macro lujo en marcha en los que la media de venta se acerca bastante a los 10 millones de euros"

P. Sin embargo, cuando salieron a la venta las *residences* del Four Seasons, hubo dudas sobre si un proyecto de estas características tendría hueco en un mercado como el de Madrid.

R. El **Four Season** es anterior a lo que está pasando ahora. Sin duda alguna, fueron los pioneros en Madrid en traer el *branded residences* y tuvieron un éxito importante. Pero la realidad es que los siguientes *branded residences* han tardado bastante en llegar. **El siguiente será Mandarin**, de momento no hay otro, y ya han pasado cinco años desde el Four Seasons. Yo creo que, al final, lo que ha llegado a Madrid es la tendencia que ha llegado a gran parte del mundo. Hoy en día vas Londres, a Miami, a las grandes capitales y hay una tendencia en generar esa sinergia entre marcas. Ya no es solo el hecho de los servicios que ofrece el Four Seasons, en este caso. Es vincular un lujo máximo a otra marca que te aporta ese lujo máximo también dentro de tu producto. Y en Miami, que seguramente serán los pioneros, o uno de los pioneros en este tipo de productos, tienes prácticamente todas las marcas de lujo tienen un edificio con su *branded residences*. Y en Madrid, seguramente, también vendrán.

> "Si nos vamos al 'lujo normal', este sigue estando en los 12.000-13.000 euros el metro cuadrado"

P. Se está hablando de entre seis y ocho proyectos de *branded residences* en Madrid. Hemos pasado de cero a 100 en muy poco tiempo.

R. Al final llega un momento en el que el factor diferenciador tiene que ser importante y cuando tú te vas al lujo máximo y necesitas aportar un valor añadido, una marca o una garantía de marca que te dé el respaldo de servicios, de seguridad, de integración de proyecto, sin duda alguna, suma. Yo creo que es una tendencia que seguramente se va a quedar. Lo único que digo es que no es una tendencia en Madrid, es una tendencia en el mercado de lujo de las grandes ciudades. La diferencia también está en que en Miami, **un edificio grande de *branded residences*** tiene 200 unidades, mientras que en Madrid, un edificio de *branded residences* tiene 30-40 unidades, es decir, no es tan grande. Por mucho que sean ocho proyectos los que están proyectados, en total, si los sumas no debe ser mucho más de 150 unidades. La zona más *prime* está muy limitada y creo que eso mismo es lo que hace que los precios sigan subiendo. Hay muchísimo menos espacio para seguir desarrollando ese lujo máximo.

Roberto Perri, durante la entrevista con EC. (A. B.)

P. Se dice que si nos comparamos con otras ciudades europeas como Londres o París, el mercado de lujo aún tiene recorrido al alza.

R. Lo he dicho muchas veces y lo digo una vez más. Estamos comparando peras con manzanas. Los 40.000 euros metro cuadrado de París no tienen nada que ver con los 30.000 euros del metro cuadrado de Madrid. En Madrid vendemos hasta el piso que caminas, el aire que respiras, todo, absolutamente. En Madrid tenemos una norma urbanística que hace que cuando tú dices que tienes 500 metros cuadrados, tu área pisable sea en torno a un 25% inferior a esa área. Por lo cual, cuando tú hablas de 20.000 euros el metro cuadrado de Madrid, sería más parecido a los 30.000 euros del metro cuadrado de París en equivalencia. En París se compara contra área privativa y en Madrid hablamos de área construida, con lo cual ya no estamos tan lejos de París. O sea, eso es algo importante a tener en cuenta. Madrid por supuesto que sigue estando más bajo que París, después de la bajada de Londres sigue estando **Londres** más caro, pero ya no estamos tan lejos como estábamos en ese segmento de macro lujo.

> "Madrid ya no está tan lejos de París como estábamos en ese segmento de macro lujo"

P. A nivel de inversión, ¿cómo está el mercado? Efectivamente hay una demanda muy potente, pero en 2019 ya se comentaba que los edificios que salían a la venta eran muy caros. Y parece que lo siguen siendo. ¿Existe el riesgo de pasarse de frenada y comprar algo demasiado caro y que, posteriormente, el producto final no encaje con la demanda?

R. Lamentablemente uno no acierta siempre, ojalá lo pudiésemos hacer, pero sí da la sensación de que estamos en unos precios que dan un poco de vértigo. Da un poco de vértigo entrar en proyectos en los que la media de venta tenga que irse a esos números de los que estamos hablando. Creo que ese mercado está y llegó para quedarse y seguramente esos precios de los que estamos hablando son una realidad, pero esos 20.000 euros el metro cuadrado se dan en unidades o en edificios muy particulares. Y ahí es donde voy, hay una diferencia importante entre **el mercado de macro lujo** o el más alto de todos y el mercado de lujo, que es muy aceptable, pero que no es lo mismo.

> "Sí da la sensación de que estamos en unos precios que dan un poco de vértigo"

P. Quizás hay una tendencia a generalizar el uso del término de lujo, pero entre 6.000 y 20.000 euros el metro cuadrado hay mucha diferencia.

R. Cuando llegas a los 20.000 hay que entender que tiene que ser todo perfecto. Quien está dispuesto a pagar 20.000 euros el metro cuadrado, incluso por encima, busca **arquitectura**, diseño, ubicación, servicios, zonas comunes, privacidad, exclusividad... todo. Y eso no te lo da cualquier edificio. Para ese mercado de macro lujo, sí creo que sigue habiendo espacio y seguiremos viendo algún que otro proyecto.

P. ¿Dónde? Demanda hay, pero la oferta de esos edificios, ¿dónde está?

R. Los edificios llegan. Curiosamente, sigue habiendo un porcentaje importante de **edificios en Madrid**, como te comentaba, que están en manos o bien de familias o de compañías de seguros, en resumidas cuentas, sin división horizontal y muy bien ubicados. El problema está en el precio que está dispuesto a pagar un promotor para llegar allí. Y hoy, a nosotros, nos está costando mucho tomar decisiones a la hora de entrar en proyectos de macro lujo. Pero bueno, también tengo que admitir que en macro lujo nosotros, como promotores, no hemos entrado desde antes de la pandemia, con lo cual ya nos equivocamos una vez y a lo mejor nos estamos equivocando otra vez.

> "Nos está costando mucho tomar decisiones a la hora de entrar en proyectos de macro lujo"

P. ¿Era más fácil tomar decisiones de compra en 2014, con el fuerte ajuste de precios y cuando nadie, o casi nadie, quería invertir en España?

R. Siempre digo que nosotros nunca hemos comprado un chollo. Siempre que compras algo, tienes esa sensación de comprar al precio correcto. Tienes un poco de duda sobre si, efectivamente, los números los sacaste bien, si vas a poder llegar a las rentabilidades que necesitas reportar a tu cliente, a tu inversor o a ti mismo como promotor, pero la realidad es que en 2014, entre comillas, estaba bastante claro el panorama, a mi parecer. O sea, había un mercado al que podías acceder a unos precios que, claramente, se veían que estaban muy por debajo de las medidas de las grandes ciudades europeas. Ya España se había puesto de moda. Ya a Madrid había empezado a llegar una cantidad importante de latinoamericanos y los mismos españoles habían empezado a venir de las afueras de la ciudad a vivir en el centro de Madrid. **Madrid** ya te estaba ofreciendo un valor añadido importantísimo y, entre comillas, era bastante claro y el tema era, efectivamente, cuánto dinero tengo para poder seguir comprando, prácticamente todo lo que pudiese comprar y generar ese producto que en Madrid escaseaba.

> "Siempre digo que nosotros nunca hemos comprado un chollo, pero en 2014, entre comillas, estaba bastante claro el panorama"

¿Qué ha pasado en estos 10 años? Pues que ya no escasea tanto ese producto, en el sentido de que los promotores, en general, han tendido a hacer un producto muy bueno. Y ahora hay muchísimo producto muy bueno en Madrid, que antes escaseaba, ya que solo lo desarrollaban unos pocos promotores. No es verdad que el lujo solo llegó cuando llegaron los venezolanos. **Millenium** estaba antes de los venezolanos y ya había hecho algunos proyectos de mucho lujo. Sin embargo, era bastante claro que había una demanda de un mercado latente que no se cruzaba con la oferta que estaba disponible. Y a pesar de que nunca sabes si realmente estás comprando bien, era bastante claro que comprar por debajo de 3.000 euros el metro cuadrado de repercusión o por 2.000 euros el metro cuadrado, tenían que salir muy mal las cosas para equivocarse. Y los primeros edificios se compraron más o menos a esos precios. A 3.000, a 3.500 o a 4.000 euros el metro cuadrado ya empezaba a llamarte un poquito la atención para poder acceder.

P. Nada que ver con los precios que se manejan hoy. Esos precios se han

duplicado o, incluso, triplicado.

R. Hoy, el mercado ya ha subido, y llevamos diez años que no para de subir. Todos sabemos que los mercados siempre son ciclos y en algún momento habrá un respiro y ahí es cuando da un poquito de vértigo, Los precios de construcción no tienen nada que ver los de ahora con los que había en 2014, tampoco los tipos de interés o la forma de financiarse. En 2014, era más difícil financiarse, pero era mucho más barato. Hoy, el banco sigue activo, queriendo financiar, pero a unos costos que se hace muy complicado para un promotor tradicional que los números le den. El margen de un promotor no es tan alto como la gente cree y cuando le metes una financiación cara, se te hace un poco cuesta arriba. El negocio de promoción **inmobiliaria** funciona, exclusivamente, porque hay financiación bancaria bastante inferior que el margen que uno pueda conseguir. Si esa financiación bancaria se va pareciendo cada vez más en costo a mi posible rendimiento, hace que no sea prácticamente rentable.

> "Los primeros edificios los compramos, más o menos, a 3.000- 4.000 euros el metro cuadrado"

P. Con los precios tan elevados de los activos y la financiación mucho más cara que hace un par de años, ¿Impar Grupo está en posición de esperar a ver si se produce ese cambio de ciclo o está buscando oportunidades?

R. Si aparece alguna oportunidad, seguramente, entraríamos. El tema es definir qué es ese oportunidad, una? Pero te diría que en el **mercado macro**

definir qué es esa oportunidad, ¿no? Pero te diría que en el **mercado macro lujo** seguimos activos. Estamos muy enfocados también ahora al mercado de arrendamiento en corta y media estancia. De hecho hemos comprado recientemente un edificio, hemos señalizado otros dos... más de 100 habitaciones en conjunto de corta y media estancia. Nosotros, activamente, seguimos comprando.

P. De las operaciones que llevan a vuestras espaldas, ¿cuál es de la que se sienten más orgullosos?

R. La verdad es que suena muy ridículo, pero la realidad es que cada proyecto tiene su componente de extremo orgullo. No es fácil desarrollar ningún **proyecto inmobiliario**. De hecho, tienen muchísimas trabas, muchísimos problemas y muchas veces piensas si compensa todo el trabajo y toda la dedicación que tiene el crear algo o el querer crear algo, cuando ves a veces a algunos inversores que lo que hacen es señalizar, dar el pase y vender el activo sin crear ningún valor. Muchas veces no creas que no te lo piensas y la única razón por la cual uno sigue tirando para adelante es porque uno está muy orgulloso de cada uno de los proyectos en los que se mete en cada momento. Nosotros no hacemos 2.000 promociones, nosotros hacemos cuatro o cinco promociones en paralelo y en cada una de ellas hay mucha dedicación, mucho cariño, mucha pasión. Además, nosotros hacemos la arquitectura, el *project management*, la gerencia, la venta, hacemos todo, e intentamos hacerlo con pasión. Siempre hemos tenido la teoría, hablo en primera persona, pero diría que es de los socios también, que nunca compraría algo en el que no viviría, o sea, nunca desarrollaría un proyecto en el que no me sentiría muy orgulloso de poder vivir. La filosofía es que cualquier edificio que vayamos a desarrollar tiene que tener los principios para que uno pueda vivir en él.

P. ¿Alguno que le haya marcado especialmente?

R. Dicho lo anterior, por supuesto que hay proyectos que han marcado un poquito más, ¿no? Quizá si tuviera que destacar uno, sería **Núñez de Balboa 86**, ya que fue un proyecto con un grado de complejidad, en todos los niveles, muy alto y ha tenido un resultado muy satisfactorio. Es un proyecto impresionante, con un nivel de compradores impresionante y cuya la compra fue compleja ya que se llevó a cabo comprando a cinco propietarios independientes, cada uno de su padre y su madre, por lo que fue, prácticamente, tocar puerta a puerta para llegar a un acuerdo con todos ellos.

> "En Núñez de Balboa 86 nos pusimos como reto hacer el proyecto 'más perfecto' que se podía hacer en aquel momento en Madrid"

Además, existía un contrato de renta antigua con un señor con el cual hubo que llegar a un acuerdo antes de la compra, porque ésta tenía que hacerse en conjunto. Fueron, básicamente, seis compras en paralelo en notaría. Era un reto muy interesante. Yo me acuerdo de que en aquel momento se escuchaban rumores que si alguien iba a comprar **Núñez de Balboa 86** o que a no sé quién le había llegado y era imposible. Nosotros sabíamos que teníamos cierta ventaja porque era imposible poner de acuerdo a los cinco vecinos más el señor de renta antigua, que no recibía absolutamente a nadie, salvo a mí, que me pasé seis meses, todos los viernes, tomándome el té con él.

P. La compra del edificio fue compleja, ¿tanto como su rehabilitación?

R. Hicimos un proyecto de muchísimo lujo en el que había que hacer un levantamiento adicional al edificio existente, una demolición integral y tuvimos que lidiar con la **CIPHAN** [Comisión Institucional para la Protección del Patrimonio Histórico, Artístico y Natural]. Yo soy un gran defensor de la CIPHAN, creo que es necesario que haya un ente que regule de alguna forma el patrimonio, pero, sin duda alguna, a veces se vuelve muy tedioso y en este caso no era mantener una fachada, era crear una nueva fachada, tres plantas por encima de lo que ya estaba hecho. Eso, fue realmente una experiencia de mucha dedicación, mucha creatividad y muchas horas hasta llegar a algo que tuviese más o menos sentido. Y finalmente, el desarrollo del proyecto, con unos clientes extremadamente exigentes, y en el que, además, nosotros nos habíamos puesto como reto, hacer el proyecto, entre comillas, más perfecto, arquitectónicamente, que se podía hacer en aquel momento. Y la realidad es que una vez que se concluye ese proyecto, lograr todos estos temas, que sea rentable, que todos los compradores queden satisfechos y que no se llegase a filtrar por ningún lado quiénes eran, nos llena absolutamente de orgullo. Yo te diría que, seguramente, Núñez de Balboa 86 es un proyecto que nos marcó muchísimo y nos posicionó como promotores de lujo. **También se celebró allí Casa Decor allí**, y eso también nos posicionó mucho. Hubo muchos factores que hicieron que ése fuese un gran proyecto.

Fotografías de inmuebles en la sede de Impar Grupo en Madrid. (A. B.)

P. ¿Y algún proyecto que les hubiera gustado hacer? General Castaños, por ejemplo, fue un activo que se les escapó a muchos inversores...

R. **General Castaños** se nos escapó a todos [risas]. Muchísimos. Algunos no lo puedo mencionar porque me genera conflicto de interés en este momento. Pero vamos, unos cuantos. Yo me atrevería a decir que no hay prácticamente ningún proyecto que se esté desarrollando en Madrid en este momento que no lo hayamos estudiado previamente nosotros para poder intentarlo comprar, y cada vez que ves que uno se desarrolla y que va con mucho éxito, piensas ¿por qué no lo hice yo?

> "No hay prácticamente ningún proyecto que se esté desarrollando en Madrid en este momento que no lo hayamos estudiado"

P. En alguno de los proyectos más relevantes actualmente en el barrio de Salamanca no están como inversores, pero sí como *project managers*.

R. Efectivamente. Dentro del grupo tenemos un conflicto que intentamos respetar muchísimo, que es que en el momento que entra un proyecto dentro del área técnica para asesorar a un cliente, lo descartamos automáticamente para cualquier posibilidad de inversión. Puede sonar un poco engreído, pero no hay un grupo en este momento en Madrid que tenga la visión del mercado que tenemos nosotros. Participamos, sin duda alguna, en más proyectos que cualquier otro en Madrid. No en metros cuadrados, en metros cuadrados hay muchos más, pero en **el centro de Madrid**, entre los proyectos que hacemos para terceros, más los proyectos que hacemos nosotros, no hay nadie en Madrid en este momento que tenga la visión y que haya desarrollado en los últimos años o haya participado en el desarrollo de tantos proyectos de rehabilitación integral de edificios como nosotros.

> "En el momento que entra un proyecto dentro del área técnica para asesorar a un cliente, lo descartamos automáticamente como inversión"

Eso nos da una gran ventaja y es que entendemos perfectamente qué es lo que está pasando en el mercado. Conocemos muy bien el **mercado de rehabilitación**, conocemos muy bien cuáles son los costos y qué es lo que va a pasar. Y eso muchas veces, para bien o para mal, te hace frenarte, porque por la experiencia que has tenido en proyectos propios o en proyectos de terceros, te permite decidir mejor cuándo no asumir ciertos riesgos. Como grupo, es decir, como promotores y asesoría técnica, me atrevería a decir, que no conozco ningún otro grupo en este momento que tenga la cantidad de proyectos que nosotros hemos desarrollado para nosotros y para terceros, proyectos que la gente no sabe que somos parte de ellos.

P. Comprar edificios históricos en el centro de Madrid y saber que vas a tener que lidiar con la Administración no está hecho para todos los inversores. CIPHAN, licencias... Hay que tener paciencia para embarcarse en determinados proyectos.

R. La verdad es que es un mundo en el que si quiero ver el lado positivo, diría que es una barrera de entrada para aquellos que no son tan especialistas como nosotros en el tema. Por lo cual, me atrevería a decir que, entender lo difícil que pueden llegar a ser estos **trámites urbanísticos** en un momento determinado, y que nosotros conocemos muy bien, quizás nos permite participar y entrar muchas veces en proyectos. Y así como muchas veces decimos no, esto es imposible o no va a ser posible sacarlo adelante, muchas otras veces, me atrevería a decir que la mayoría, entendiendo perfectamente la normativa, los tiempos... decimos mira, por aquí sí vamos a lograr sacar este proyecto adelante, y quizás otros no se atreven a hacerlo.

P. ¿Los procesos no se podrían agilizar?

R. Yo creo que si los técnicos del ayuntamiento o las autoridades o quien sea, viera lo difícil que es para un **promotor inmobiliario** ganar dinero y entender que seis meses de retraso se pueden cargar tranquilamente la rentabilidad de un proyecto, creo que se interpretaría distinto el apuro o la presión que tiene uno, como promotor, en desarrollar un proyecto y más todavía en una ciudad en la que el suelo representa el 60% de la inversión.

> "Seis meses de retraso se pueden cargar, tranquilamente, la rentabilidad de un proyecto"

Porque si yo estoy en una inversión en la que he hecho solo el 10% de la inversión y puedo hacer el otro 90%, pero tengo que aguantar un año en conseguir los permisos, no me penaliza tanto, pero cuando ya he hecho el 50%-60% de mi inversión y tengo que esperar un año o un año y medio en conseguir los permisos para empezar a desarrollar el proyecto, mi costo financiero es tan elevado que muchas veces hace inviable sacar adelante el proyecto. Con lo cual, te diría que, sin duda alguna, el tema de normativa y de tiempos es lo que en gran medida frena muchos de proyectos.

P. Habrá habido algún inversor que por desconocimiento o mal asesoramiento se haya llevado algún disgusto con alguna operación. El problema que existía en Núñez de Balboa 3 con el Hotel Wellington es solo un ejemplo.

R. Absolutamente. Sin duda alguna. Yo creo que en todo en la vida tienes que ir con los mejores técnicos o con los profesionales que mejor te asesoren. En el centro de Madrid, creo que uno de los errores más grandes que cometen los promotores y los inversores que no tienen experiencia, es no asesorarse con los mejores profesionales para llevar a cabo una compra o no querer creer lo que les están transmitiendo los profesionales que ya han pasado por trámites similares. No hay ninguna duda de que, casi siempre, en el centro de **Madrid**, a los que le ha ido mal es por temas urbanísticos es porque, lamentablemente, no fueron asesorados de forma correcta.

> "Hay una oferta muy baja y mientras los trámites urbanísticos y las normativas sean tan complejos, eso no va a cambiar"

Pero debo decir también que Madrid sí hace cosas para intentar agilizar los procesos. Ha generado las ECUs (**Entidades Colaboradoras Urbanísticas**), ha generado una serie de normativas para intentar agilizar los procesos, las declaraciones responsables, por ejemplo, aunque a veces son que armas de doble filo... Pero, sin duda alguna, sí hay una voluntad. A lo mejor tiendo ser muy optimista en ese sentido, pero yo creo que ésa es, probablemente, una de las razones por las que Madrid seguramente ha tenido el desarrollo que ha tenido. Hay una voluntad tanto de los técnicos como del Ayuntamiento en intentar agilizar los trámites, un problema que hay que intentar solucionar, porque creo que eso abarataría vivienda, serviría para generar más volumen y más proyectos, que en mi opinión es lo que hace que realmente los precios tengan la tensión que tienen. La verdad es que hay una tensión de precios brutal porque hay una oferta muy baja y mientras los trámites urbanísticos y las normativas sean tan complejos, eso no va a cambiar.

P. Como tantos otros promotores, lo habrán sufrido en primera persona.

R. Yo suelo poner un ejemplo, en el que ni siquiera interviene la CIPHAN. En **López de Hoyos** llevamos cinco años para poner en marcha un APE [área de planeamiento específico] que ya estaba aprobado desde el año 97. No tiene ningún sentido, no tiene ni pies ni cabeza. Y aquí no estoy hablando de CIPHAN, no estoy hablando de absolutamente nadie, estoy hablando de trámites urbanísticos que a veces se vuelven muy complejos y llega un momento en el que no puedes avanzar. Porque, quizás la rehabilitación integral de edificios dentro de Madrid es tedioso, pero al final lo terminas sacando adelante, pero cuando hablas de urbanismo creo que es el gran problema que tenemos que resolver en Madrid. Sin duda alguna.

P. Impar Grupo se ha consolidado como promotor de lujo en Madrid, ¿en qué otras áreas les interesa posicionarse?, ¿quizás un proyecto de superlujo?

R. En residencial vamos a mantenernos siempre que veamos oportunidades y en superlujo sí me metería. Creo que, de hecho, es uno de los sectores, como te decía, en los que va a seguir habiendo un recorrido y espero, dentro de no mucho, entrar nuevamente como promotores o inversores. En paralelo, estamos muy enfocados en vivienda tradicional, digamos en un segmento medio alto hacia arriba, que es en el que estamos y estamos muy enfocados también en el concepto *living* en arrendamiento. Estamos desarrollando un hotel en **Ibiza**, tenemos una residencia de estudiantes en Salamanca y estamos ahora en Madrid con un *pipeline* de proyectos, algunos ya comprados otros en proceso y otros en vías de terminar de comprarlos para generar un portafolio de habitaciones o viviendas en alquiler.

Foto: A. B.

P. ¿Cuál es el objetivo de unidades? Entiendo que es un producto que cuantas más unidades tiene más eficiente es.

R. Claro. Tenemos en desarrollo o construidas unas 300 habitaciones y nuestra intención es llegar, por lo menos, a unas 500 habitaciones dentro del *pipeline* a lo largo del 2024, independientemente de que estén en vías de desarrollo.

P. ¿En Madrid o en este segmento están abiertos a otros mercados?

R. En este momento, fuera de Madrid, tenemos en Ibiza y en **Salamanca** y estamos viendo otras localidades.

P. Para residencial de lujo, ¿fuera de Madrid están mirando?, Marbella, ¿por ejemplo?

R. En **Marbella** no estamos, con lo cual, en el lujo máximo, por ahora, nos vamos a mantener en Madrid. En el concepto *living* sí estamos abriendo otras localidades.

P. ¿Qué mercados les interesan?

R. Barcelona. **Valencia**. Málaga... Para nosotros es importante que sea una ciudad que tenga un perfil internacional, un mercado de alquiler de corta y media estancia. Y esas ciudades que tienen un perfil internacional con deslocalización de trabajadores, hoy en día en España se concentran básicamente en esas cuatro o cinco ciudades.

P. Comentaba que, ahora, la financiación es mucho más cara que hace unos años, ¿cómo les afecta como promotores?, ¿y al comprador? ¿O estos juegan en otra división?

R. Siempre está la teoría de que al rico no le afecta absolutamente nada y yo te diría que no es que le afecte porque no puede acceder a esa financiación o porque no vaya a poder pagar la hipoteca, pero sí le afecta por un tema de costo oportunidad. No es lo mismo financiarte al 1% que al 4%, ¿no? Quieras o no, sí que le penaliza. Dicho eso, también es verdad que, históricamente, el inmobiliario ha sido un refugio, con lo cual, los grandes patrimonios han tendido a reducir considerablemente las **hipotecas** que tramitan y, sin embargo, sí han mantenido el interés por invertir en activos inmobiliarios, de tal manera que a ese segmento de macro lujo no le ha afectado. Te diría que donde quizás ha afectado un poco más es en el segmento de lujo medio, que sin duda alguna sí le penaliza un poco más el hecho que su hipoteca sea bastante más cara de lo que era antes.

> "Al segmento de macro lujo no le ha afectado el aumento del coste de financiación, quizá sí al segmento de lujo medio"

Dicho eso, la repercusión que ha tenido la subida de tipos de interés en el mercado hipotecario español no ha sido tan elevada como, por ejemplo, sí lo fue en Estados Unidos. En España, ahora está bajando un poco el **euríbor**, pero hasta hace unos meses se seguían firmando hipotecas de primera vivienda al 2,70% fijo, cuando antes se firmaban al 1%. Estamos hablando de 150 puntos por encima. Evidentemente, es más, pero es que en Estados Unidos pasaron del 2% al 7% y ahí les ha penalizado mucho más. Yo te diría que sí que le ha afectado Y no estoy hablando de los segmentos más bajos, porque nosotros no lo tocamos y no podría hablar con tanta propiedad, pero en los segmentos en los que nosotros estamos sí que le ha afectado algo, pero tampoco ha sido, gracias a Dios, tan fuerte como quizás en un inicio se esperaba que iba a ser la repercusión en las cuotas de las hipotecas.

P. Mencionaba un hotel en Ibiza, ¿es una actividad que les interesa o ha sido algo puntual?

R. En **Ibiza**, tenemos una promoción de 60 viviendas y un hotel. Acabamos de empezar a construir un hotel de 83 habitaciones. Es una actividad que nos interesa y, de hecho, gran parte del enfoque que estamos haciendo en los últimos proyectos en Madrid va con un perfil turístico, pero en Ibiza te diría que es algo puntual. No tenemos previsto por ahora hacer muchos más desarrollos allí.

P. ¿Cómo surgió?

R. En el área técnica, hemos desarrollado varios hoteles para terceros. Hemos hecho dos Radisson, hemos trabajado como dirección facultativa en el **OD de Madrid, en Ópera**. Participamos en parte del *construction management* del Six Senses de Ibiza y ya estábamos en Ibiza desarrollando el proyecto residencial de 60 viviendas que te comentaba. Uno de nuestros socios principales en América es EuroBuilding y a través de ellos empezamos a tantear la intención de desarrollar un proyecto hotelero. El de Ibiza es el primer proyecto hotelero que desarrollamos o que estamos en vías de desarrollo para empezar a expandirnos un poco en esa área.

P. Dentro del sector hotelero, ¿también les interesa posicionarse en el segmento de lujo?

R. Te diría que va muy enfocado a un *target* medio, medio alto también, pero no al hotel de macro lujo. Muy hotel ciudad, te diría. Incluso estando en Ibiza, es en el centro de **Santa Eulalia**.

P. En Madrid, ¿harían un hotel?

R. **Apartamentos turísticos**.

P. ¿Y fuera de España?

R. Como socios individuales, hay socios que tienen actividad fuera de España, pero como Impar Grupo, como promotores, hoy no. Como grupo, tenemos oficinas en Cancún, en **México**, donde estamos desarrollando varios proyectos hoteleros, principalmente para terceros. Por ahora es servicio técnico el que estamos ofreciendo allí, no es la parte de inversión, pero, seguramente, si hacemos algo fuera de España, nos encantaría México. Desde el punto de vista de inversión, me refiero.

Recomendado por outbrain

La nueva asociación de Nadal amplía fronteras
Patrocinado por aufinancialmatters.com

EEUU sortea miles de Green Cards para ciudadanos españoles.
Patrocinado por usagco.org

Investigamos para que puedas seguir viviendo tu vida sin...
Patrocinado por Fundación Pascual Maragall

Casas de lujo | Mercado inmobiliario | Latam - América Latina

El redactor recomienda

Meliá se alía con la familia Rainieri para un hotel y residencias de lujo en Dominicana

Ruth Ugalde

La promotora de lujo Single Home, dueña de Finca Cortesín, pacta con Avenue su salvamento

Ruth Ugalde

Matutes consuma el giro al lujo de Palladium con la desaparición del último hotel Fiesta

Ruth Ugalde

Comentarios -

Participa en el debate. ¡Escribe un comentario!

Moderamos los comentarios de nuestra **comunidad** para asegurar una discusión sana y constructiva.

Enviar

Todos Mejor valorados

© TITANIA COMPAÑÍA EDITORIAL, S.L. 2024. España. Todos los derechos reservados Condiciones Política de Privacidad Política de Cookies Configuración de Cookies Auditado por GFK
Datos de mercado proporcionados por TradingView