

ENRIQUE CANABAL BARREIRO

ANALISTA INMOBILIARIO

Vigués afincado en Madrid, acaba de publicar un libro sobre el negocio inmobiliario, claves y futuro. En su obra, traza el recorrido que el sector de la construcción realizará en el curso de los próximos años, más allá del umbral del tercer milenio.

“Se avecina una fuerte caída en la demanda de viviendas”

FRANCISCO J. GIL
VIGO

La construcción siempre se ha visto como el motor económico de España. En ese sentido, uno de los más fuertes económicamente. Sin embargo no todo es oro. En su libro “El negocio inmobiliario, claves y futuro”, José Enrique Canabal Barreiro pone en estado de alerta sobre las profundas transformaciones que sufrirá el sector en los próximos años antes de acabar el milenio.

— ¿Se puede hablar de una reconversión en el sector inmobiliario en los próximos años?

— Sí no una reconversión, al menos sí una profunda transformación. En el ámbito de las empresas, porque tiende, por necesidad a una profesionalización mayor de las mismas. Durante un período, el del boom inmobiliario de los últimos años ochenta, cualquiera podía hacer negocio en ese sector. Muchas empresas se formaban en el bar, entre unos amigos que decidían comprar un terreno, edificar y vender los pisos. En esa época de gran demanda, los beneficios eran asombrosos. Pero poco a poco los márgenes se van ajustando y solo podrán operar en condiciones de garantía aquellas empresas verdaderamente especializadas y profesio-

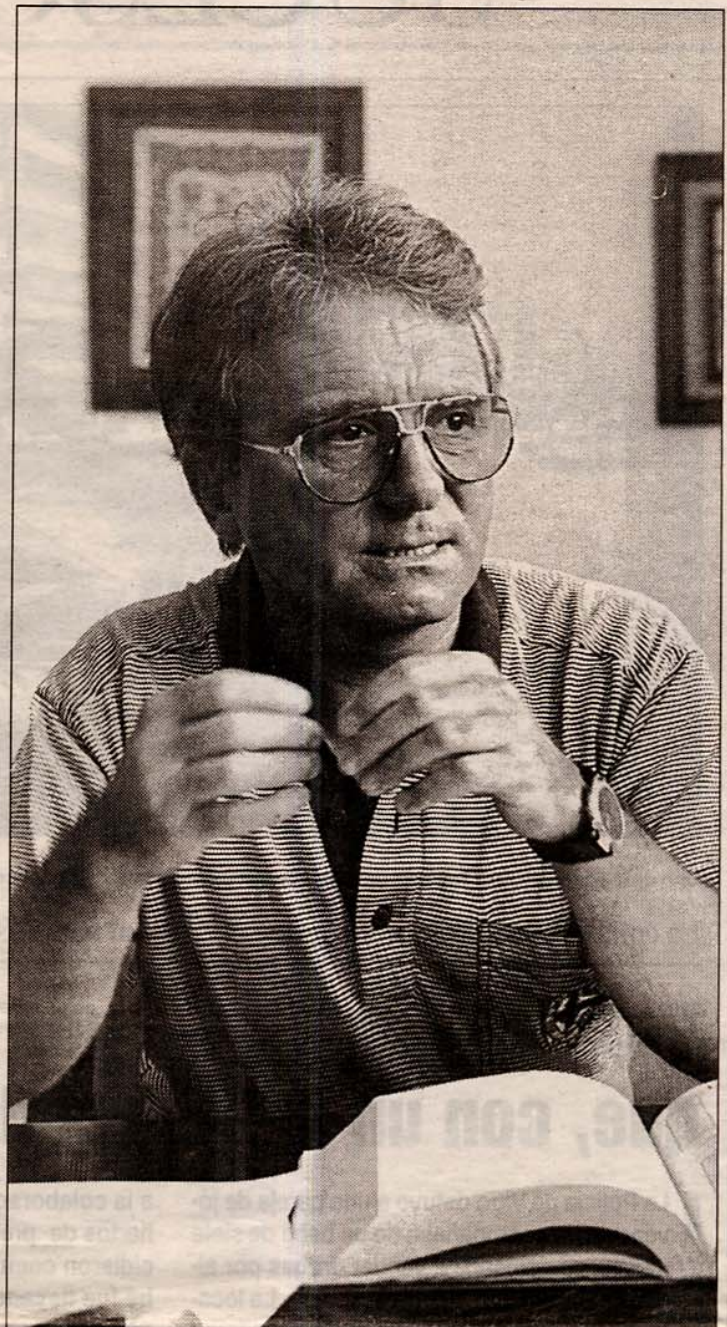
nalizadas en todos sus departamentos.

— ¿Cuántas empresas se dedican en España al sector inmobiliario hoy día?

— Aproximadamente, unas 180.000. Es una cifra desmesurada. Muchas solo nacen para la promoción de un edificio. Son empresas coyunturales que desaparecen en cortos plazos, con lo que llegado el momento de una reclamación, los clientes no saben contra quién actuar. Repito que ese fenómeno tiende a desaparecer.

— En su libro sobre el negocio inmobiliario hace mucho incapié en el futuro que se avecina ¿Cuál es el panorama de los próximos años?

— Desde el punto de vista del mercado, se va a producir una tendencia a la baja. En el bienio 96-97 se llegará al techo máximo de familias en España, fruto del boom demográfico de los años sesenta y primeros setenta. Nos encontramos, pues, ante cuatro años buenos para el mercado. A partir de ese momento, comenzará el declive en la demanda. De hecho, los análisis de prospectiva nos permiten calcular que en el año 2005 habrá una demanda de 50.000 viviendas menos que en 1995 y en el año 2009, la caída de la demanda será de 90.000 viviendas respecto a diez años antes. Si a esto le sumamos la glo-



MAGAR

Enrique Canabal Barreiro es profesor de Marketing Inmobiliario.

balización del mercado, la entrada de empresas de ámbito multinacional, la perspectiva para el sector es de una mayor competencia en la que los márgenes fabulosos habrán desaparecido y solo sobrevivirán aquellas empresas con una marcada vocación profesional en el sector, con un sistema integral de producción desde el proyecto hasta la atención post venta al cliente.

— ¿Qué le reprocharía al sector inmobiliario hoy día?

— Creo que debemos reflexio-

nar sobre una cuestión: la inversión en una vivienda es la mayor que hace el ciudadano medio en su vida. Frente a ello, se encuentra con un sector en el que apenas hay investigación y desarrollo. Las empresas no invierten como lo hacen, por ejemplo, el sector del automóvil, el de los bienes de equipo o el informático. Otro aspecto es el papel de los arquitectos. Creo que deberían estar más implicados en la empresa inmobiliaria y no operar como meros profesionales liberales.