



# Invertir en activos alternativos, una ventana abierta a las oportunidades

ALICIA NAVARRO

Los activos alternativos contemplan una gran oportunidad de inversión por su rendimiento, su elevada demanda y la fragmentación del mercado español. A pesar de no contar aún con un marco normativo que los regule, ya son muchas las compañías que apuestan por este tipo de activos.

Los llamados activos alternativos (residencias de estudiantes y para *seniors*, edificios de *coliving*, etc.) suponen una interesante oportunidad de inversión en España debido a su rendimiento y a la gran cantidad de demanda no cubierta que existe en el mercado actual.

Esta es una de las conclusiones que se desprenden del Encuentro Inmobiliario "Alternativas de inversión inmobiliaria", organizado por Observatorio Inmobiliario, publicación del Grupo Iberinmo. El acto, que se ha celebrado en la Torre de Cristal (Madrid) y al que acudieron más de un centenar de asistentes, ha contado con la participación de ponentes de Gesvalt, Bird & Bird, BYCO, Greystar, Syllabus, Meridia Capital y Commuty.

Tras una introducción por parte del director de Observatorio Inmobiliario, Javier Martín, el director corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt, Luis Martín Guirado, ha iniciado el primer panel hablando sobre el rendimiento de los activos alternativos. En este sentido, ha asegurado que *"buscamos un mayor rendimiento con lo alternativo, el rendimiento ha de venir derivado de la gestión o del valor. En esta búsqueda de rendimiento, el alternativo toma su valor porque el famoso valor añadido aquí va más allá, nace de crear una nueva necesidad de un concepto ya existente"*.

Además, Martín Guirado ha añadido que *"el mercado alternativo en España está muy fragmentado y eso supone una interesante posibilidad de inversión"*. Para

después asegurar que *"el mercado inmobiliario español es muy estrecho y hace que el alternativo se convierta en una alternativa"*.

Sobre este concepto de fragmentación también ha hablado el director general de Greystar, Juan Acosta, al explicar que su compañía es líder en España en este tipo de activos con un 14 %, a lo que ha añadido *"imaginaros el mercado que hay para captar (...) España presenta una oportunidad sensacional"*.

Por su parte, la directora de contratación del Área Operativa Hotelera de BYCO, Silvia Sopena Gil, ha puesto el foco en los posibles problemas que encontrarían los inversores en los activos alternativos y cómo las constructoras, como BYCO, les pondrían solución.

De este modo, ha explicado que una posible dificultad de estos activos son los recursos técnicos limitados, las rentabilidades ajustadas, la lentitud de compañías suministradoras y cumplir con plazos exigentes. No obstante, Sopena Gil ha asegurado que a través de modelos colaborativos o incluso, gestión delegada, estos factores no resultarían un problema.

En la importancia de cumplir los plazos en las residencias de estudiantes también ha incidido Juan Acosta, ya que ha asegurado que *"la comercialización de las plazas empieza en enero y la importancia de cumplir los plazos es crítico, supone la diferencia entra una ocupación de un 30 % a un 80 %"*.

## LA IMPORTANCIA DE UN MARCO NORMATIVO ADECUADO QUE RIJA ESTE TIPO DE ACTIVOS

Por su parte, los expertos del bufete Bird & Bird han explicado el marco normativo que rige para este tipo de activos. El counsel de esta compañía, Jacobo Sánchez-Andrade, se ha centrado en las residencias de estudiantes modernas y ha incidido en que no se deben confundir con los tradicionales colegios mayores. Asimismo, ha comentado que no existe una regulación actualmente que



**FOTO 1:** De izquierda a derecha: Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario; Luis Martín Guirado, director Corporativo de Negocio de Gesvalt; Jacobo Sánchez-Andrade, counsel de Bird & Bird; Santiago Lardiés, Of Counsel de Bird & Bird; Silvia Sopena Gil, directora de Contratación del Área Operativa Hotelera de BYCO y Juan Acosta, director general de Greystar.

**FOTO 2:** Luis Martín Guirado. Director corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt.

**FOTO 3:** Jacobo Sánchez-Andrade. Counsel de Bird & Bird.

**FOTO 4:** Santiago Lardiés. Of Counsel de Bird & Bird

**FOTO 5:** Silvia Sopena Gil. Directora de Contratación del Área Operativa Hotelera de BYCO.

**FOTO 6:** Juan Acosta. Director General de Greystar.





permita desarrollar las condiciones mínimas técnicas de estas residencias. Para explicarlo, ha puesto el ejemplo del Ayuntamiento de Madrid que impone que estas residencias deben tener un vínculo con el mundo universitario, no se puede mezclar con el hospedaje turístico en épocas no lectivas. En Barcelona, además, la estancia no puede ser inferior a 31 días, incluso para estudiantes. En el aspecto urbanístico Sánchez-Andrade ha puesto de manifiesto las dudas en la clasificación del uso en este tipo de establecimientos, con la mezcla de función social (actividad docente) con la actividad de hospedaje.

En esta línea, el of counsel de Bird & Bird, Santiago Lardiés, ha comentado que *"hay un vacío legal, se tiene que regular y regular con la máxima flexibilidad, es algo muy difícil, pero tenemos la esperanza de que ocurra"*. Lardiés también ha pasado revista a diferentes tipologías de transacciones que se dan en este segmento: búsqueda y desarrollo de suelo, contrato de gestión versus contrato de alquiler, M&A (*share deal* frente a *asset deal*), concesiones administrativas, joint ventures con socios tecnológicos, etc.

### EXPERIENCIAS DE INVERSIÓN Y PROMOCIÓN

Por otro lado, en el segundo panel, para explicar su propio ejemplo como compañía presente en este tipo de activos, el CEO de Syllabus, Jeffrey Sújar, ha expuesto que *"de lo que adolece el mercado es de segmentación, todas las propuestas se parecen demasiado, hay que tener una propuesta de valor diferencial"*. Por ejemplo, ha comentado que en su compañía realizan estudios con jóvenes para averiguar cuáles son sus prioridades, y descubrieron varias quejas por el ruido, por lo que insonorizaron habitaciones de sus residencias otorgándoles un valor añadido.

Asimismo, ha compartido con la audiencia algunas de las trabas que encontró a la hora de iniciar su andadura en este tipo de activos. *"Los bancos no conocían este producto y resultaba difícil encontrar financiación, ellos pensaban con mentalidad de residencial y lo que más ha pesado es tener un gran operador, porque es un negocio a largo plazo"*.

La senior associate en Meridia Capital, Zulema Canosa, ha trasladado a los asistentes la existencia de fondos de inversión de impacto social en este tipo de activos. *"A través del ladrillo, ofrecer un servicio a la comunidad"*, ha puntualizado. De este modo, ha comentado cómo su compañía asesora a un fondo paneuropeo a la hora de invertir en sectores como sanidad, educación, vivienda asequible, justicia, emergencia y usos cívicos.

Para cerrar el acto, el co-founder & CEO en Commuty, José Antonio De Pedro Cuadrado, ha asegurado que se han generado nuevas economías, nuevas formas de vida y de movilidad urbana, lo que impulsa un rediseño de las ciudades y de los activos inmobiliarios. *"Es casi más importante tener un parking de "Park to Go" en tu edificio que estar cerca de una parada de metro"*, ha comentado.

Además, de cara al futuro, De Pedro Cuadrado, ha apostado por tendencias como el *coliving senior* y de familias, transformar centros comerciales en espacios públicos, crear residencias a precios accesibles y diseñar centros gravitacionales para desarrollar atracción y dinamismo.

*"El mercado inmobiliario español es muy estrecho y hace que el alternativo se convierta en una alternativa"*



**FOTO 7:** De izquierda a derecha: Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario; Jeffrey Sújar, CEO de Syllabus; Zulema Canosa, senior Associate en Meridia Capital y José Antonio De Pedro, co-Founder & CEO en Commuty.  
**FOTO 8:** Jeffrey Sújar, CEO de Syllabus.  
**FOTO 9:** Zulema Canosa, Senior Associate en Meridia Capital.  
**FOTO 10:** José Antonio De Pedro, Co-Founder & CEO en Commuty.

