

“Se necesitan reformas estructurales que reduzcan los largos plazos y la incertidumbre de los procesos urbanísticos”



RICARDO PUMAR

Presidente de Grupo Insur

A sus 80 años, Inmobiliaria del Sur (Insur) muestra una gran solidez gracias a una gestión basada en la resiliencia, la estabilidad accionarial y una estrategia a largo plazo que equilibra la promoción y la actividad patrimonial. Su presidente, Ricardo Pumar, subraya el control del endeudamiento, la diversificación y la transformación digital como pilares de crecimiento. En un contexto de precios tensionados y escasez de suelo, Insur apuesta por la innovación, la eficiencia y nuevos modelos habitacionales para seguir liderando el sector inmobiliario.

— A sus 80 años, Insur exhibe más músculo que nunca. ¿Cuál es la clave de su fortaleza?

— Destacamos por nuestra resiliencia, y hay varios factores que la apoyan. De un lado, nuestro carácter plurifamiliar, ya que al ser varios los socios representados en el consejo de administración, hay distintas sensibilidades y se analizan más las operaciones. Además, hemos tenido una gran estabilidad accionarial que nos ha permitido establecer una estrategia que mide el largo plazo.

Esta estrategia ha tenidos dos pilares. Uno es el equilibrio entre la actividad de promoción, que es más rentable y con más riesgo, y la patrimonial, que es menos rentable, pero más segura y nos permite defendernos mejor en épocas de crisis. Y el segundo pilar es contar con una adecuada estructura financiera de recursos propios y ajenos y un respeto al endeudamiento.

— Los precios han iniciado una escalada sin freno que está dificultando el acceso a la vivienda a millones de personas. ¿Cree que tocarán techo? ¿Nos estamos acercando a una nueva burbuja inmobiliaria?

— El escenario de una nueva burbuja inmobiliaria lo ha descartado el Banco de España, la patronal de las tasadoras y diferentes expertos inmobiliarios. Según la estadística del valor tasado de la vivienda que publica el Ministerio de Fomento de forma trimestral, hoy el precio medio de la vivienda es igual que el de 2007, pero hay que descontar la inflación, que supera el 20% desde 2008. Es decir, que en términos reales y de media, la vivienda está un 20% más barata que en 2007.

No existe una burbuja inmobiliaria, sino un mercado tensionado por el desequilibrio entre oferta y demanda. En las zonas con mayor dinamis-

mo demográfico y económico es donde hay más necesidad de vivienda y donde más han subido los precios.

Y se construyen menos viviendas, principalmente porque hay escasez de suelo listo para promover. Algunas administraciones están cambiando los usos terciarios del suelo por residenciales para promover la vivienda asequible, pero estas acciones son insuficientes. Se necesitan reformas estructurales que reduzcan los largos plazos y la incertidumbre de los procesos urbanísticos, ya que esto desincentiva tanto a los promotores como a las entidades financieras.

Además de la escasez de suelo, en la falta de oferta influyen la escasez de servicios de construcción y de mano de obra de construcción.

En Andalucía, para cubrir la demanda de nuevos hogares, sería necesario construir unas 41.000 viviendas al año, pero actualmente solo se edifican entre 15.000 y 18.000. En el conjunto de España, donde se necesitan unas 230.000 viviendas nuevas anualmente, solo se construyen unas 100.000, lo que ha generado un déficit acumulado de alrededor de 700.000 viviendas.

Sobre la subida de los precios, coincido con la mayoría de los expertos que prevén a corto plazo una moderación en el ritmo de incremento.

— ¿Qué opina de la nueva Ley Vivienda de la Junta de Andalucía?

— Cualquier iniciativa que contribuya a incrementar la oferta y agilizar los plazos de tramitación en materia de vivienda es positiva. La nueva normativa tiene como principales metas ampliar el número de viviendas protegidas, tanto para la venta como para el alquiler, y eliminar las trabas burocráticas y normativas que han dificultado el acceso a la vivienda en la región. Su propuesta más destacada es la promoción y puesta en alquiler de 20.000 viviendas protegidas durante los próximos cinco años, con el objetivo de responder a la demanda urgente existente.

— ¿Se animará Insur a construir VPO?

— En su día construimos VPO y

volveremos a hacerlo cuando salgan los números. Ahora casi nadie hace VPO porque en esta tipología de vivienda el porcentaje del valor del producto final es muy pequeño, lo que pesa es la construcción, y como la construcción ha subido muchísimo, pues no es rentable construir.

— ¿Qué tendencias dominan en el sector de la promoción inmobiliaria?

— Para suplir la escasez de mano de obra y servicios de construcción, se está imponiendo la industrialización de la construcción. Nuestras promociones cada vez incluyen más elementos prefabricados, como fa-

“No existe una burbuja inmobiliaria, sino un mercado tensionado por el desequilibrio entre oferta y demanda”

chadas, baños o cocinas.

Otra tendencia es la de construir viviendas más pequeñas, porque está cambiando el patrón de las familias. Y estamos asistiendo a un auge de nuevos modelos habitacionales, como el flex living, el coliving o el senior living, nuevas tendencias que van a tener eco en el futuro.

— ¿Qué papel juega la inteligencia artificial en la estrategia de Insur?

— Una de las palancas del plan estratégico de Insur es la transformación digital, y bajo este paraguas hemos creado una nueva Dirección Cliente, Comunicación e Innovación, porque queremos que la tecnología genere valor, aumente la eficiencia y que el cliente centre todo nuestro desarrollo.

Lo primero que hemos hecho con este cambio organizativo es establecer un plan formativo para todos los

empleados, porque no se puede implantar estas tecnologías de manera disruptiva sin una formación para entenderlas. Y estamos trabajando para incorporar sistemas multiagente de IA, tanto de gestión interna como externa, con el objetivo de optimizar la eficiencia de la compañía.

— ¿Cuáles son otras claves del plan estratégico de Insur?

— Vamos a potenciar la actividad de promoción terciaria y hemos constituido una unidad de negocio específica que se suma a la gestión patrimonial y la promoción residencial. También hemos implementado una estrategia de diversificación territorial, y estamos analizando oportunidades en la Comunidad Valenciana.

Asimismo, hemos constituido una Dirección de Operaciones que coordina todos los procesos, desde el diseño, construcción, comercialización y entrega, con el objetivo de agilizar los procesos, reducir los plazos de maduración de las promociones y mejorar así nuestra eficiencia y rentabilidad.

— ¿Cómo está siendo el comportamiento de Insur en Bolsa? ¿Habrá una ampliación de capital?

— El sector promotor residencial ha estado mal valorado durante muchos años por el mercado bursátil, pero la situación está cambiando. En particular para nosotros, porque tenemos unos buenos resultados y los de este año van a ser incluso mejores que los de 2024.

Creer con una adecuada proporción de recursos propios y ajenos pasa por una ampliación de capital. Pero para que esto ocurra, no puede haber un gap importante entre cotización y valor intrínseco de la compañía. Es verdad que en el último año se ha reducido el gap, pero no en la medida necesaria para que podamos plantearnos una ampliación de capital. Ahora mismo, Insur tiene una capitalización bursátil de 260 millones de euros, nuestro valor de cotización es de un 13,8% y el último NAF publicado es del 4,25. Es decir, hay un descuento del 40%. ■