

REPORT

INVIRTIENDO EN EL REAL ESTATE EUROPEO

España entra en el radar de empresas latinoamericanas y la clave del éxito radica en los socios locales

MARZO 2024



Redacción: Paulo Alfaro
Diagramación: Gabriel Pereira

INTRODUCCIÓN

El mercado inmobiliario en España y Portugal despierta considerable interés entre empresas de América Latina. ¿Pero qué justifica este movimiento que ha convertido a España, en particular, en un destino cada vez más popular para inversiones en el real estate?

Es importante destacar que esto no siempre fue así. Hace unos 15 años, España tenía pocos jóvenes y un crecimiento poblacional más lento, lo que justificaba el enfoque de los españoles en países como México, Perú y Colombia. Sin embargo, esta tendencia se invirtió recientemente, con Europa convirtiéndose en un punto focal de inversión inmobiliaria, impulsado no por la tasa de natalidad, sino por la migración, especialmente después de la pandemia.

Considerando esta nueva realidad, GRI Club realizó un encuentro online con players de ambos continentes con el objetivo de aclarar las razones para expandir los negocios hacia Europa, así como las oportunidades y desafíos de este tipo de inversión.



IDIOMA Y TIPO DE CAMBIO ACERCAN A LOS LATINOS A ESPAÑA

Para uno de los players que apuestan por la transición al territorio español, la conexión histórica y cultural con América Latina es uno de los principales impulsores de este movimiento.

“El idioma es la primera barrera que se elimina cuando vamos a Europa y llegamos a España. Esto facilita mucho los negocios, ya sea por los visados de inversor o por la nacionalidad sefardí”, explica. Sobre este último, está basado en la Ley 12/2015, que trata sobre la concesión de la nacionalidad española a los sefardíes de origen español.

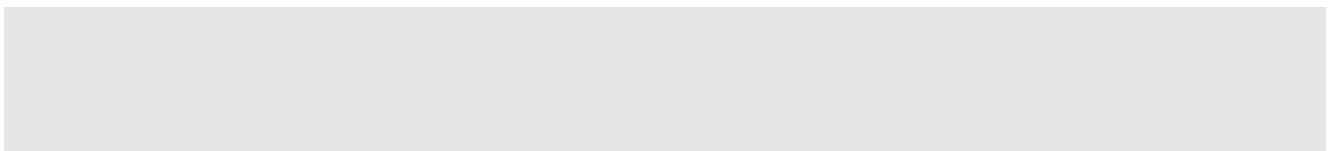
Otro participante que llevó capital latinoamericano al país europeo observa la atraktividad del tipo de cambio: “Hicimos nuestras primeras apuestas cuando el euro estaba en 0,97-0,98 dólares. Por lo tanto, esto hizo que la inversión fuera atractiva desde el principio”.

La ubicación estratégica, la infraestructura desarrollada y el clima favorable también son aspectos mencionados por participantes latinos. Estas ventajas justifican la apuesta por Palma de Mallorca, ciudad turística ubicada en el Mediterráneo de España, donde la empresa peruana TALE Inmobiliaria inició inversiones: “Creemos que la ubicación garantiza prácticamente el 50% del éxito de un proyecto inmobiliario, y allí encontramos una ubicación muy buena”, elogia un líder de la compañía.

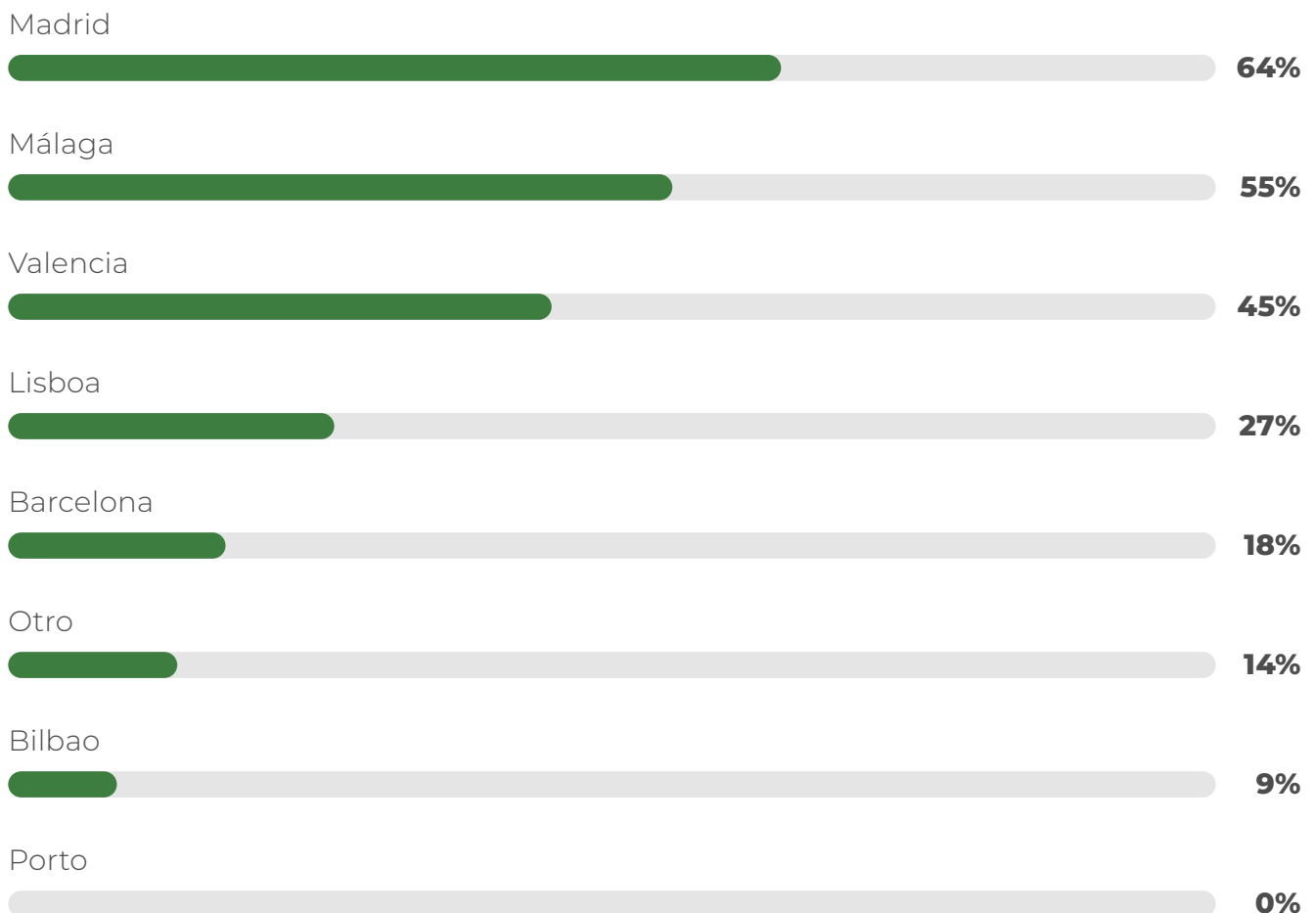
Desde la perspectiva de los españoles, la diversidad geográfica ofrece un amplio abanico de oportunidades. Según uno de los participantes europeos, aunque Madrid y Barcelona son destinos conocidos, ciudades secundarias como Bilbao, Sevilla, Valencia y Vigo proporcionan no solo seguridad de inversión, sino también un potencial de retorno más alto.

Durante la discusión, GRI Club realizó una encuesta sobre los mercados más interesantes para invertir en real estate en los próximos dos años, considerando también ciudades de Portugal. Los resultados revelan que Madrid lidera con un 64%, seguido de Málaga con un 55%.

Sin embargo, otras ciudades como Valencia (55%) y Lisboa (27%) también fueron destacadas, mostrando potencial para buenos rendimientos. Los participantes resaltan la importancia de establecer asociaciones con operadores locales para mitigar los riesgos asociados con las inversiones en nuevas regiones.



Ciudades más atractivas en España y Portugal en los próximos dos años



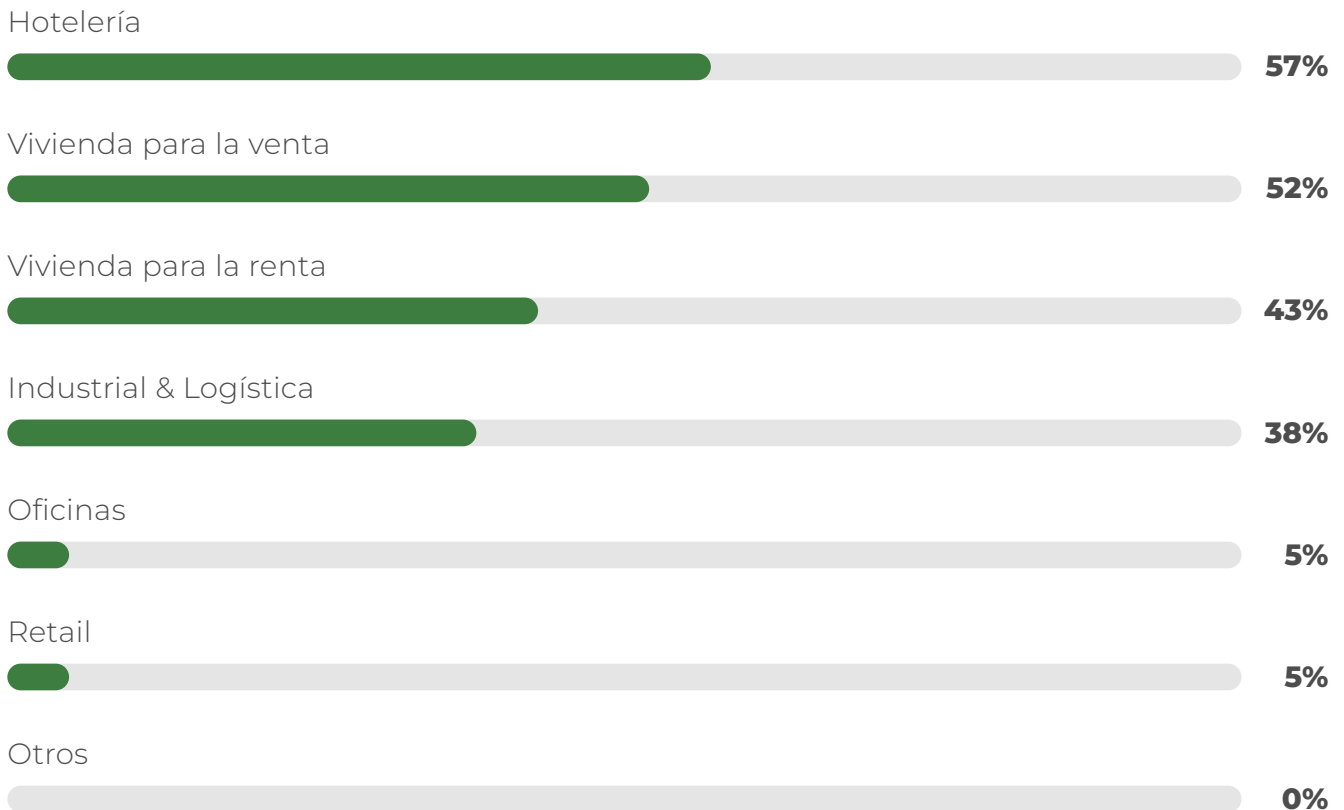
HOTELES Y RESIDENCIAS SON LOS PRINCIPALES FOCOS DE INVERSIÓN

Una de las empresas presentes en el encuentro, CBRE Spain, informa que los casi 100 millones de visitantes en 2023 consolidan a España como un centro de inversión inmobiliaria, que tiende a aumentar en 2024.

Se proyecta un año de reactivación del mercado inmobiliario para el país, especialmente en el segundo semestre del año, alcanzando cerca de 12.500 millones de euros en inversiones en el sector, lo que representaría un crecimiento del 10% respecto a 2023, según la misma CBRE en su Real Estate Market Outlook 2024. El panorama futuro considera una posible reducción gradual de las tasas de interés, que actualmente se encuentran en el 4,50% - el nivel más alto desde 2008.

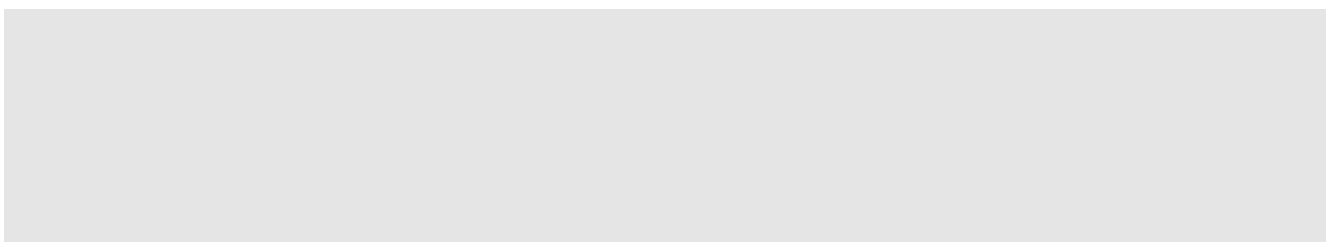
Considerando la atractividad de los activos inmobiliarios tanto en España como en Portugal, se observa una alta demanda de players extranjeros por proyectos hoteleros y residenciales. El análisis coincide con otra encuesta de GRI realizada en el debate, donde se constató que la hotelería es el asset más atractivo para invertir en los próximos dos años, con un 57%, seguido de residencial para venta y renta, con un 52% y 43%, respectivamente.

Activos inmobiliarios más atractivos en España y Portugal en los próximos dos años



Hay un creciente interés en inversiones de pequeño y mediano tamaño, por debajo de los 5 millones de dólares, en propiedades para alquiler y venta. Al mismo tiempo, hay una dificultad por parte de los españoles para adquirir propiedades en los centros urbanos de las principales ciudades, como consecuencia del déficit de oferta.

“Poco más de 100.000 viviendas fueron construidas en el año y más de 600.000 fueron solicitadas. Hay un déficit muy claro”, analiza un participante. Luego, aconseja: “Estar atento a la generación de nuevos terrenos será clave para saber dónde invertir”.



LA IMPORTANCIA DE LOS SOCIOS LOCALES

Un factor que llamó la atención durante el encuentro es que mientras los inversores latinoamericanos priorizan los sectores residencial y hotelero, los operadores locales en España buscan socios para seguir desarrollando sus proyectos logísticos - activo que aparece como cuarta opción en la preferencia de los ejecutivos.

Hablando de la búsqueda de socios locales, la iniciativa es vista como crucial para el éxito del emprendimiento, dada la complejidad de las regulaciones de cada región autónoma, siendo importante buscar arquitectos, constructores y profesionales con amplio conocimiento regulatorio.

Según la discusión, la colaboración con asesores fiscales locales es esencial para optimizar la estructura fiscal de los emprendimientos y minimizar costos financieros. Además, se resalta la necesidad de estar al tanto de las mejores líneas y posibilidades de financiamiento.

Por lo tanto, establecer asociaciones locales y comprender las complejidades normativas, así como estar al día de las opciones de financiación disponibles, mitigará sin duda los riesgos y optimizará los beneficios, reafirman los participantes.



LOS MIEMBROS DE GRI CLUB TAMBIÉN ESTARÁN EN
IBERO-AMERICAN GRI 2024

IBERO-AMERICAN GRI 2024

**Oportunidad única para expandir sus
negocios inmobiliarios hacia Europa**

9 - 10 ABRIL
MADRID

MÁS INFORMACIÓN

griclub.org/iberoamericangri

GRI *Club*



Fundado en 1998 en Londres, GRI Club reúne actualmente a más de 15.000 ejecutivos senior en 100 países, que operan en los mercados de Real Estate e Infraestructura.

El innovador modelo de discusiones de GRI Club permite la libre participación de todos los ejecutivos, fomentando el intercambio de experiencias y conocimientos, el networking y generación de negocios.

Los miembros del club también tienen a su disposición una plataforma exclusiva para ver más información sobre los ejecutivos y sus respectivas empresas, organizar reuniones y tener acceso sin restricciones a todo nuestro contenido.

MÁS INFORMACIÓN SOBRE GRI CLUB

CONTACTO



Leonardo Di Mauro

Partner | Head of Real Estate LatAm

leonardo.dimauro@griclub.org

GRI Club



GRI Club Latam



GRI Club



@griclub.latam



griclub.org