



Un grupo de edificios en construcción en la ciudad de Alicante. RAFA ARJONES

# El 50% de los promotores retrasan proyectos y fían la recuperación a la demanda extranjera

► Los empresarios se resisten a bajar los precios y aseguran que apenas han registrado cancelaciones en las reservas que ya tenían cerradas

DAVID NAVARRO

Los promotores tienen claro que nadie va a salir indemne de la crisis económica provocada por la pandemia de covid-19, pero, dentro de lo que cabe, confían en su sector consiga resistir el envite mejor que la media. El hecho de que la mayor parte de las viviendas que tienen en marcha ya estén vendidas y que el nivel de endeudamiento de las empresas sea mucho menor que en la anterior recesión les proporciona cierto margen de maniobra, que esperan que se vea aumentado en los próximos meses, de la mano de la recuperación de la demanda extranjera. Eso sí, en cualquier caso, se impone la prudencia y cada vez más firmas optan por la estrategia

de finalizar las promociones en curso, pero esperar a que despeje antes de iniciar nuevos proyectos.

En concreto, hasta el 50% de las promotoras de la provincia admiten ya abiertamente que han decidido retrasar sus nuevas promociones como consecuencia de la actual situación, según la encuesta que ha realizado el profesor de la Universidad de Alicante Francisco Juárez, como parte del estudio sobre «El mercado de vivienda en la provincia de Alicante», que le encargó Provia y que presentó ayer, junto a la catedrática y experta en la materia Paloma Taltavull. Así, un 21,2% de las compañías consultadas señala que esperará hasta fin de año antes de empezar la construcción de nue-

vas viviendas, mientras que otro 28,8% no se atreve a poner plazo y asegura que arrancará sus nuevos proyectos cuando la situación lo permita.

Ante esta situación, lo previsible es que la actividad del sector vaya disminuyendo poco a poco, a medida que se finalicen las obras en marcha, por lo que también hay un 48% que estima que se reducirá el empleo en el sector, aunque otro porcentaje similar cree que se mantendrá.

## Trabajos pendientes

En cuanto a las promociones que ya tienen en marcha -las 52 firmas consultadas suman algo más de 6.000 viviendas en construcción- la encuesta pone de relieve que la

## Las previsiones de los promotores alicantinos

¿HAN RETRASADO SUS PROYECTOS?



¿CUÁL SERÁ LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EN EL SEGUNDO SEMESTRE?

► PRIMERA RESIDENCIA



► SEGUNDA RESIDENCIA (NACIONALES)



► SEGUNDA RESIDENCIA (EXTRANJEROS)



Fuente: El mercado de la vivienda en Alicante. Provia/ UA

DPTO. INFOGRAFÍA ► GREGORIO BERMÚDEZ

situación del sector nada tiene que ver con la de 2008, cuando las empresas se quedaron con miles de viviendas en cartera y sin encontrarles salida. Ahora, por el contrario, el 66,5% de esas viviendas ya están reservadas, es decir vendidas, y, por si fuera poco, en el tiempo transcurrido desde el inicio de la pandemia cada firma del sector sólo ha registrado un 3,36% de cancelaciones de media, un porcentaje que muchos de los consultados consideran dentro de los parámetros normales.

La fidelidad mostrada por los compradores ha llevado a que la práctica totalidad de las promotoras alicantinas hayan mantenido el precio de sus viviendas en el segundo trimestre, a pesar de la pandemia del covid-19, y que un 90% prevea hacer lo mismo en la segunda mitad del año. Es más, los pocos que cambiarán sus tarifas, lo harán para subir las, según el estudio de Provia y la UA.

Una situación que contrasta, sin embargo, con la previsión que estos mismos empresarios realizan para el mercado de segunda mano, donde tres de cada cuatro consultados prevén caídas de precios. Como señaló Juárez, esta percepción se debe a la distinta evolución de ambos segmentos en los últimos años, ya que mientras que el volumen de transacciones de viviendas usadas ya había recuperado los niveles previos al estallido de la burbuja -de hecho, acaba para más del 80% de todas las transacciones que se realizan en la provincia en la actualidad-, la construcción de nuevas viviendas sigue muy alejada de esas cifras -haría falta iniciar 8.000 nuevas casas al trimestre para alcanzarlas-, lo que provoca que haya menos oferta y, por tanto, que sea más fácil de cubrir con la demanda existente.

**Segundo semestre**

En cuanto a la evolución de la demanda, tras el parón provocado en la comercialización por las medidas de confinamiento, los promotores prevén una paulatina recuperación de las nuevas reservas en los próximos meses, si la situación sanitaria lo permite. Eso sí, una evolución que anticipan muy distinta, en función del segmento de que se trate. Así, los promotores alicantinos no le ven demasiado recorrido a la demanda de primera residencia y ninguno de los encuestados espera aumentos por esta vía. La mayoría apuesta por que seguirá igual y alrededor de un tercio prevé caídas, ante el previsible aumento del paro. Al res-

↓

**La clave**

**Las firma pequeñas tienen peores perspectivas**

► La encuesta impulsada por Provia pone de manifiesto que las empresas de menor dimensión son las que prevén un impacto más negativo del covid-19 en sus negocios, frente aquellas con mayores recursos.

pecto, Francisco Juárez recordó que este segmento del mercado ya era el que más problemas presentaba, dadas las dificultades de los jóvenes para poder acceder a un piso en propiedad, lo que estaba derivando buena parte de esta demanda hacia el alquiler, con el consiguiente aumento de precios de las rentas.

Los promotores tampoco acaban de ver una recuperación clara en la demanda de segundas residencias por parte de compradores nacionales, hasta el punto de que un 44,2% piensa que bajarán, frente a solo un 23,1% que opina que podrían subir. Así pues, el sector vuelve a depositar sus esperanzas en el regreso de los compradores extranjeros, que en los últimos años han acaparado la mitad de todas las casas vendidas en la provincia y casi dos tercios de las de obra nueva. Hasta el 51,9% de los promotores prevé que las ventas a este segmento se incrementarán en la segunda mitad del año.

En este sentido, Provia, Antonio Fernández, llamó a aprovechar la «oportunidad» que, a su juicio, supone la especialización del mercado inmobiliario alicantino en el segmento extranjero, lo que puede convertir al sector en una de las palancas «de la recuperación». En este sentido, Fernández considera que el covid-19 puede, incluso, reforzar la imagen de la Costa Blanca como destino de turismo residencial frente a sus competidores del norte de África o Turquía, ya que ahora los compradores valoran más la existencia de sistemas de salud potentes, como el español.

Por su parte, Francisco Juárez recordó que el FMI prevé un rebote del 5,8% de la economía mundial en los próximos meses, por lo que también considera que la especialización en el mercado internacional es una ventaja.

# TM refuerza su apuesta por México y abre su tercer hotel con una inversión de más de 22 millones

► El nuevo establecimiento, de cinco estrellas y con 94 suites, está en Puerto Morelos, cerca de Cancún ► El grupo suma ya casi 1.000 llaves hoteleras en el país azteca

**MARÍA POMARES**

■ Ni la pandemia ha parado a TM Grupo Inmobiliario. Hasta el punto de que, en poco más de dos semanas, abrirá su tercer establecimiento hotelero en el Caribe mexicano, The Fives Oceanfront Puerto Morelos. La compañía de la familia Serna consolida así su presencia en el país azteca, donde los otros dos complejos hoteleros y residenciales que posee en Playa del Carmen -The Fives Beach y The Fives Downtown-, y que explota de la mano de la cadena Hilton, aportan más del 25% de la facturación del grupo.

TM está presente en la Riviera Maya desde 2006, bajo la marca The Fives Hotels & Residences. El primer resort hotelero que pusieron en marcha fue The Fives Beach Hotel & Residences, con 700 habitaciones, al que se sumaría en 2017 The Fives Downtown Curio by Hilton, con 133, y considerado el primer hotel boutique de la Riviera Maya. Ahora, haciendo bueno ese dicho de que no hay dos sin tres, la firma de Torre Vieja inaugura el próximo día 24 de julio su tercer establecimiento hotelero, The Fives Oceanfront Puerto Morelos, sumando así casi 1.000 llaves hoteleras en México.

El grupo ha invertido en este hotel 25 millones de dólares, que vendrían a ser algo más de 22 millones de euros, y prevé generar 300 puestos de trabajo directos e

indirectos, cifras que, según destacan desde TM, demuestran la apuesta por México.

The Fives Oceanfront es un hotel boutique de cinco estrellas y con 94 suites decoradas con un estilo mexicano contemporáneo, que disfruta de una ubicación privilegiada en el pintoresco pueblo de Puerto Morelos, «un tranquilo refugio costero de lujo a tan sólo 15 minutos del Aeropuerto Internacional de Cancún, perfecto para quienes buscan un entorno integrado en la naturaleza, donde la tranquilidad y los paisajes naturales son una de las características principales», apuntan desde el grupo con sede en Torre Vieja.

Además de dos piscinas de borde infinito con vistas al Caribe y un spa premium con tratamientos holísticos y jardines para la meditación, el hotel contará con restaurantes gourmet y el primer club de playa del mundo de Rohan Mar-

ley, hijo de la leyenda del reggae Bob Marley.

En este sentido, tras el éxito de la alianza entre The Fives y la familia Marley, que se inició con la apertura del primer Marley Coffee en The Fives Downtown Curio by Hilton, RoMarley Beach House llega a México de la mano de The Fives Hotels & Residences, según especifican desde TM, «para convertirse en referente en exclusividad, experiencia gastronómica, sofisticación y bienestar, con el fin de crear una experiencia distintiva para los visitantes».

Desde la compañía, que emplea actualmente a 1.000 personas, hacen hincapié en el compromiso que mantienen con la comunidad, orientando sus esfuerzos en materia de responsabilidad corporativa en Riviera Maya a través de la Fundación The Fives, nacida con el objetivo de contribuir al desarrollo local sostenible. Algunas de las acciones que ha llevado a cabo la fundación han sido la construcción de la Escuela José Luis Serna Noh-Bec; importantes colaboraciones en materia de protección medioambiental con los municipios de Playa del Carmen y Puerto Morelos; así como acciones de apoyo a la comunidad, como la reciente apertura de comedores sociales o la puesta en marcha de un call center de ayuda para brindar apoyo a la población durante la crisis sanitaria.

El complejo contará con el primer club de playa del mundo de Rohan Marley, hijo de la leyenda del reggae



El nuevo complejo que TM inaugura en dos semanas en Puerto Morelos, en México. INFORMACIÓN