

El nuevo paradigma en el sector inmobiliario: la ubicación no lo es todo



6 de septiembre de 2019

Ubicación, ubicación, ubicación: ese ha sido tradicionalmente el mantra en el sector inmobiliario. Sin embargo, no hay que olvidar el momento del ciclo económico y su comerciabilidad.

El mercado inmobiliario se mueve en un nuevo escenario en el que la ubicación no es el único factor importante, sino que su valor está muy condicionado por otros dos factores: el momento del ciclo económico y su comerciabilidad, es decir, el nivel de calidad, diseño, tecnología, sostenibilidad y demás elementos que afectan también a la rentabilidad del inmueble.

Lo cierto es que, por muy buena que fuera la ubicación del activo inmobiliario, la mayoría de las inversiones realizadas en la cima de la burbuja fueron ruinosas, mientras que las realizadas al final del ciclo económico generaron cuantiosos beneficios, aunque los activos no siempre se encontraran en las mejores ubicaciones.

Además, en la recuperación de la última crisis inmobiliaria se ha demostrado cuán importante es optimizar el uso de cada activo en función de los diferentes estándares de calidad, diseño, innovación, tecnología, experiencia del usuario y ahorro energético. Son factores que afectan decisivamente a la valoración y rentabilidad de los activos.

Estas son las claves que pone de relieve un libro del profesor del IESE [Carles Vergara](#) y **Joan Gutés**, socio fundador de la consultora inmobiliaria ßQuantium.

En la primera parte del libro, los autores presentan un método de análisis en siete pasos que tiene en cuenta tanto la ubicación y comerciabilidad del inmueble como el momento en que se encuentran el mercado y la economía.

Los autores también detallan cinco modelos de valoración de activos inmobiliarios utilizados en el sector: comparación, valor residual, valoración ligada a la actividad económica, capitalización de rentas y descuento de flujos de caja. En general, estos métodos se basan en el uso de datos comparables, las propias conjeturas o una combinación de ambas cosas para calcular el ROA.

La segunda parte de la obra presenta casos de negocio reales para ilustrar estos métodos de valoración y los efectos del nuevo paradigma en el desarrollo y las inversiones inmobiliarias en diversos contextos alrededor del mundo. Así, permiten analizar desde un punto de vista estratégico y financiero un proyecto de oficinas en Nairobi, la compra de un apartamento en Múnich, la elección de local comercial en Londres, la adquisición de un edificio de oficinas en Nueva York y la inversión en un hotel en Barcelona.

El libro se completa con un apéndice que recoge los conceptos financieros básicos del sector, desde el valor temporal del dinero hasta diferentes tipos de préstamos.

Todo ello debería permitir a inversores y directivos desarrollar las habilidades necesarias para valorar activos en el nuevo contexto inmobiliario.

www.iese.edu/es/insight