



**INMOBILIARIO**



**"VUELVE A  
SER UNA  
MUY BUENA  
OPORTUNIDAD  
PARA INVERTIR  
EN VIVIENDA  
EN MADRID"**



# UN 'GENTLEMAN' EN UN SECTOR DE PÍCAROS

EL NUEVO DIRECTOR GENERAL DE KNIGHT FRANK EN ESPAÑA, HUMPHREY WHITE, DICE QUE LA PALABRA 'ACCOUNTABILITY' CARECE DE TRADUCCIÓN AL CASTELLANO, "Y ESO EXPLICA TANTAS COSAS..."



## INMOBILIARIO

UN 'GENTLEMAN'  
EN UN SECTOR DE PÍCAROSPOR MARTA  
GARCÍA ALLERFOTOGRAFÍA  
MÁXIMO GARCÍA

**ESTE JOVEN EJECUTIVO** inglés es todo un caballero de los que estrecha la mano con fuerza mirándote a los ojos, abre la puerta a las damas y nunca pierde la sonrisa por más que el fotógrafo se empeñe en poner a prueba su paciencia. Humphrey White es el nuevo director general de la consultora Knight Frank en España. Londinense de nacimiento y madrileño de adopción, se formó en el prestigioso colegio Eton en el que estudia la élite británica masculina (allí fueron el primer ministro británico David Cameron y los príncipes Guillermo y Enrique).

Pese a hablar un perfecto castellano, con un elegante acento de *lord* inglés, hay cosas de la cultura española que aún le sorprenden. Como que no tengamos palabra para traducir *accountability*. Lo más parecido en el idioma de Cervantes es *responsabilidad*, "pero no es lo mismo", matiza. "Accountability implica un castigo si no cumples y en castellano no existe ese nivel en el que uno se hace realmente responsable de sus actos". Después de tres lustros viviendo aquí, no domina solo el idioma, sino la cultura. "Claro que nosotros no tenemos palabra para traducir pícaro. Es un concepto puramente español", ironiza. "Y eso explica tantas cosas..."

El diccionario, por cierto, sí que traduce pícaro al inglés. Propone *rogue*, que en realidad significa simplemente deshonesto: no existe un equivalente que denote la indulgencia que el término español otorga. White no necesita que nadie le explique el matiz: cursó estudios hispánicos en la Universidad de Salamanca, cerca del río Tormes, cuna del Lazarillo. Lectura que sin duda le ha resultado de mucha utilidad para abrirse camino en el sector inmobiliario en España.

White entró en Knight Frank en 2000 con 24 años recién cumplidos. Entonces, el cliente de esta consultora en España era en un 75% mercado nacional. Actualmente, el porcentaje se ha invertido y tres cuartas partes del negocio dependen de compradores extranjeros.

"Tanto la empresa como el sector han cambiado muchísimo", reconoce. Re-

cuerda 2009 como el año en que todo cambió "para mal". Y el susto le duró al sector hasta 2012. "Pero también fue ese el momento en que aumentó la exigencia y la profesionalidad del mercado inmobiliario, así que es un antes y un después que ha sido para bien". Y añade, buscando siempre el enfoque positivo: "Ahora los actores son más internacionales y más profesionales. El perfil de los trabajadores del sector también ha cambiado radicalmente. Es muy importante que sean bilingües y que sepan atender a un cliente cada vez más internacional".

Este nuevo perfil es algo que tiene muy presente porque la inmobiliaria planea contratar gente senior. Su plan a tres años es crecer en cuota de mercado y en número de personas en el área de mercado de capitales o de inversión, la más rentable. "La evolución acompaña lo suficiente para aumentar un 50% el tamaño del departamento".

Además, el área de centros comerciales vuelve a revitalizarse. En abril, la asesora inmobiliaria ha ganado la negociación integral y recomercialización de Tres Aguas, en Alcorcón, que tiene una oferta comercial de 165 locales con operadores como Mercadona, Yelmo Cines, Zara y H&M. El centro, inaugurado en 2002 y propiedad de Metrovacesa, tiene un área bruta alquilable de 65.000 metros cuadrados. Knight Frank, que gestiona íntegramente una cartera de 13 centros comerciales en España (unos 410.000 metros cuadrados de superficie), planea continuar creciendo en esta área.

También las oficinas son un sector en auge, especialmente en la capital. Según el informe *Global Cities 2016* de Knight Frank, las rentas en edificios de oficinas de calidad, situados en zona *prime* en Madrid, aumentarán hasta un 22% en los próximos tres ejercicios. Madrid, que el año pasado ocupó la segunda posición, encabeza éste el *ranking* de previsión de incremento de rentas, por delante de Bombay (21%) y San Francisco (20%). A nivel unitario, comparando las principales ciudades de Europa, Madrid sigue siendo una capital relativamente barata. Con 100 millones de dólares, se pueden adquirir aquí unos 11.600 metros cuadrados, muy por debajo de Londres

(3.620 metros por 100 millones), París (4.180 metros por 100 millones) o Dublín (7.300 metros por 100 millones).

**MADRID, DE LUJO.** Pero la gran oportunidad de Knight Frank está en el mercado *prime*. "En España todavía hay poco lujo, tanto en oficinas como en *retail* o residencial, y la demanda está en auge. El potencial para el inversor es excepcional", explica White.

El inmobiliario, tanto residencial como comercial, ha vuelto a convertirse en un valor refugio para los grandes patrimonios en este contexto económico revuelto, con volatilidad en las bolsas mundiales y bonos con rentabilidades especialmente bajas e incluso negativas.

"La oportunidad de inversión es especialmente buena en Madrid por la escasez de suelo", explica. "Esto es algo bastante excepcional, pasa aquí y en zonas muy exclusivas de la costa". La culpa de esta falta de suelo se debe en gran medida a la organización horizontal de la propiedad. "En el mercado anglosajón no pasa, es algo muy hispano".

En España un edificio en una zona *prime* puede tener 40 propietarios diferentes, cada uno de su piso, lo que dificulta enormemente que se derribe para levantar uno nuevo. "Hay una demanda insatisfecha", explica White, y pronostica que el precio crecerá exponencialmente para los proyectos que logren hacerse con el escaso suelo *prime* para obra nueva en el centro. Podrían revalorizarse hasta un 40% en cuatro años.

El segmento de lujo acumula ya ocho trimestres de crecimiento y va a seguir aumentando. La inversión anual total rondará los 800 millones de euros (un 10% más que el año anterior), un 50% de la cual corresponde a la cuota de mercado de Knight Frank. El perfil del cliente es tanto español como extranjero. El 30% de los compradores de obra nueva y el 60% de segunda mano de lujo son internacionales, especialmente latinoamericanos. Pero que haya habido este aumento del peso extranjero "no es una rémora de la crisis, sino todo lo contrario", opina White. "La actual proporción es mucho más saludable, es la típica de las grandes capitales. Lo que no era normal era la sobreexposición al mercado



**"LOS  
 INVERSORES  
 QUIEREN UN  
 GOBIERNO  
 CENTRISTA"**

**"SI USTED Y YO  
 TUVIÉRAMOS  
 100 MILLONES  
 PARA INVERTIR  
 CON RIESGO,  
 NOS  
 ESPERARÍAMOS  
 AL 26J A VER  
 QUÉ PASA"**



nacional previa a la crisis. Los extranjeros no vienen a un país porque los nativos tengan o no dinero, sino porque un país resulta atractivo para invertir y da sensación de estabilidad".

Al preguntarle por el Ayuntamiento de Carmena, al director general de Knight Frank le cuesta menos mojarse. Se nota que hemos tocado una fibra sensible. "El papel de los municipios es primordial y lo que tendría que hacer es ayudar a que la ciudad se modernice, en vez de levantar trabas burocráticas". Y añade: "Es absurdo creer que revitalizar la construcción solo enriquece al promotor. Este ganará su parte, por supuesto, pero se crean cientos de puestos de trabajo que ayudan a impulsar la economía. Que se satisfaga la demanda de promotores y usuarios, teniendo en cuenta que tenemos un nivel de paro extraordinariamente alto, favorece a toda la sociedad y el ayuntamiento hace un flaco favor a todos cuando impide que la ciudad se modernice. Es normal que no se autorice cualquier cosa, tampoco estoy diciendo que volvamos a los excesos del pasado. Lo que no tiene sentido es que haya proyectos parados 10 años por un problema administrativo, como el de Ríos Rosas 26. Ahora van a trabajar 2.500 personas".

**INCERTIDUMBRES.** El sector español de la construcción ha empezado a crecer con fuerza en el arranque de 2016. Fue de hecho el que más aumentó (20,3%) de todos los estados miembros, según Eurostat.

Sin embargo, White advierte que la actividad del sector se está ralentizando y apunta a la incertidumbre política como causa principal. "La falta de Gobierno ha causado un enfriamiento. No ha habido parón, como en 2011 o 2012, pero entendemos que por seguro que sea el sistema financiero y legal en España, hay dudas que están ralentizando las inversiones. El tercer trimestre podría ser muy bueno, siempre y cuando tengamos la situación más clara".

—¿De verdad la gente deja de comprar casas u oficinas porque haya en España un gobierno en funciones? —le pregunto.

—Valdría con que hubiera un Gobierno centrista de cualquier color para calmar esa incertidumbre. Los compradores internacionales no 

