
El sector promotor inmobiliario de la provincia de Málaga en la actualidad. Características y figuras principales

Ricardo Urrestarazu Capellán

Resumen: Desde 2014 hasta 2019, el sector inmobiliario en Málaga ha experimentado un crecimiento en todas sus magnitudes económicas, incluyendo el volumen de viviendas construidas y viviendas vendidas. Este crecimiento ha convertido a Málaga en la segunda provincia española en tasa de crecimiento de dichas magnitudes. Este artículo pretende identificar qué tipo de promotores inmobiliarios está liderando este proceso, pudiéndose confirmar, con los datos proporcionados por las principales plataformas de venta de viviendas por Internet del país, que este liderazgo lo están protagonizando las grandes empresas constructoras del país, así como las Sociedades de Inversión del Mercado Inmobiliario (SOCIMIs), vinculadas a fondos de inversión de carácter internacional. Por el contrario, las empresas promotoras locales han quedado reducidas a un papel secundario, consolidándose un mercado promotor inmobiliario muy homogéneo en todo el país, con una actividad promotora de obra nueva centrada en pocas provincias.

Palabras clave: Promoción inmobiliaria; Sociedades de Inversión del Mercado Inmobiliario (SOCIMIs); mercados financieros; políticas públicas; alojamientos turísticos.

Códigos JEL: G11; G15; G23; G28; R31.

1. Introducción

El sector promotor inmobiliario ha sido históricamente un sector fundamental en la economía de la Comunidad Autónoma de Andalucía y de la provincia de Málaga, en particular, con una vinculación muy estrecha con el sector turístico.

Esta estrecha relación entre ambos lo ha convertido en receptor no sólo de inversiones financieras, sino además de flujos de iniciativas empresariales y emprendedoras, y de empleo, variables especialmente visibles en la provincia de Málaga, donde, por ejemplo, entre el año 2014 y el segundo trimestre de 2020, se han producido entre el 43% y el 47% del valor de las transacciones inmobiliarias de la Comunidad Autónoma, como se puede apreciar en la tabla 1.

Tabla 1. Porcentaje del valor de las transacciones inmobiliarias en Andalucía por provincia 2014-2020

Provincias	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Almería	8%	8%	8%	8%	8%	8%	7%
Cádiz	11%	12%	12%	11%	11%	11%	12%
Córdoba	4%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
Granada	8%	8%	9%	9%	9%	9%	9%
Huelva	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Jaén	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Málaga	47%	47%	46%	45%	45%	44%	43%
Sevilla	15%	14%	14%	15%	15%	16%	17%

Fuente: Ministerio de Fomento, 2020.
Elaboración propia.

Pero estos tradicionales flujos de recursos económicos sufrieron un brusco frenazo a partir de 2008, cuando el sector promotor y el constructor, de capital local, regional o nacional, se vieron afectados por los efectos del estallido de la burbuja inmobiliaria de la que, de forma significativa, habían sido partícipes hasta ese momento.

A partir de ese año se produjeron caídas de precios de activos inmobiliarios y la paralización de la construcción de nuevos inmuebles, la acumulación de miles de viviendas nuevas sin vender, la destrucción de empleo en el sector, la desaparición de empresas promotoras, constructoras, y auxiliares, e incluso, de entidades financieras.

Desde el punto de vista social, 2008 supuso el comienzo de un largo periodo de impagos de préstamos hipotecarios de las familias, lo que acabó produciendo el drama social de la pérdida de sus hogares por miles de personas.

Las consecuencias económicas y sociales de esta situación, junto a la ausencia de otros sectores económicos que sirviesen de contrapeso, impulsaron a los poderes públicos al establecimiento de normas jurídicas y fiscales que incentivasen la llegada de inversiones financieras destinadas a la recuperación del sector inmobiliario, y a la creación de un parque de viviendas en alquiler profesionalizado, para un régimen de tenencia en alquiler que sólo representaba en 2011 el 11% del parque de viviendas principales (Banco de España, 2020).

Así, una de esas normas se orienta a la promoción de sociedades cuya actividad principal fuera la adquisición, promoción y rehabilitación de inmuebles para su arrendamiento. Esta pretensión es la que justifica la aprobación de la Ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario, sociedades cuyo objeto social se debe corresponder con las finalidades anteriormente señaladas.

Pero dicha regulación no dio los frutos esperados, por lo que años después se modificó la misma a través de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la

consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica, legislación que proporcionaba a aquellos que las constituyesen beneficios fiscales lo suficientemente atractivos como para atraer grandes volúmenes de inversión financiera al sector inmobiliario, que fueran capaces, al mismo tiempo, de crear un, hasta ese momento, inédito parque empresarial, profesional y estable de oferentes de viviendas, e inmuebles en general, en régimen de alquiler.

No será hasta el año 2014 cuando se produzca un cambio significativo respecto al panorama de a-tonía del mercado inmobiliario del periodo anterior. Por un lado, la mejora de la economía general es especialmente visible en el sector turístico, donde se produce un mayor interés inversor hacia uno de los pocos sectores que lograron resistir los efectos de la crisis inmobiliaria y financiera de 2008, manteniendo su actividad en esos años y convirtiéndose en uno de los primeros en recuperarse posteriormente.

Las cifras de viajes, pernoctaciones y viajeros no pararon de subir, beneficiadas por una serie de cambios estructurales en el modo de hacer turismo, entre los que se incluía una nueva forma de disfrutar de los alojamientos turísticos: la vivienda turística vacacional, alojamiento ofertado en viviendas situadas en zonas residenciales, con las que comparten espacio. Así, por ejemplo, el gasto de los turistas internacionales pasó de 63.094 millones de euros en 2014 a 77.415 en 2016, y 91.911 en 2019 (Instituto Nacional de Estadística, 2020).

Por otro lado, los inversores financieros internacionales perciben que en buena parte del planeta, incluida España, el mercado inmobiliario está en una situación de ofrecer buenas expectativas de negocio, tras haber pasado previamente un largo periodo de bajadas de precio, con grandes posibilidades de revalorización y rentabilidad, en un entorno internacional de elevada liquidez, y con el aliciente de contar con menores cargas fiscales gracias a las medidas de incentivo al sector inmobiliario establecidas por las administraciones públicas (Rogers, 2017).

La consecuencia de todos estos factores es un incremento progresivo en el volumen de las transacciones de compraventa de viviendas desde el año 2014 hasta 2019, como puede apreciarse en el gráfico 1, pasando de los 38.000 millones de euros de 2013, a los más de 86.000 en 2019.

Gráfico 1: Valor de las transacciones inmobiliarias de vivienda libre en España (miles de euros) desde 2012 a 2019



Fuente: Ministerio de Fomento, 2020.
Elaboración propia.

Las inversiones de capital internacional acaban formalizándose mediante sociedades de inversión del mercado inmobiliarios (“Real Estate Investment Trust” –REIT-) que en España se denominan Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (SOCIMIs), bajo el paraguas de la Ley 16/2012.

Estas sociedades fueron capaces de anticipar las tendencias del mercado inmobiliario español, pero, además, se convirtieron en creadores de este (Hernández Pezzi, 2018), ya que estas primeras inversiones sirvieron para atraer una demanda latente de inversores nacionales de menor tamaño, deseosos de rentabilizar su capital en un contexto de ausencia de otras inversiones alternativas, pero que hasta ese momento no se atrevían a materializar ante el temor existente por un entorno económico con incertidumbre.

2. El mercado promotor inmobiliario en la provincia de Málaga, tendencias actuales y principales diferencias respecto a la burbuja inmobiliaria del 2000 a 2008

Estas dinámicas inversoras acabaron influyendo en el sector inmobiliario de la Costa del Sol y del resto de la provincia de

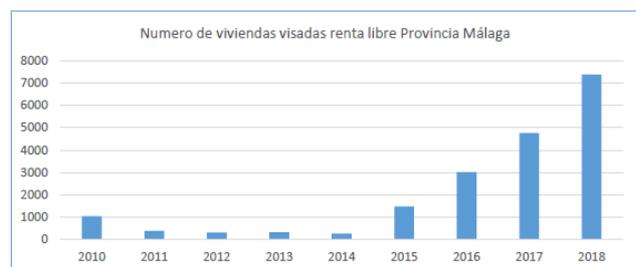
Málaga, aunque de manera desigual a lo largo de su geografía.

Esta provincia, que, como se señalaba en la tabla 1, representa en torno al 45% del mercado inmobiliario andaluz, es una de las principales zonas de desarrollo turístico e inmobiliario de todo el país, presentando a partir del año 2014 una mayor demanda en la construcción y rehabilitación de viviendas para su puesta en el mercado turístico vacacional y el residencial, para venta o para alquiler.

Pero los fundamentos sobre los que se asienta este crecimiento son diferentes a los existentes en el anterior periodo de expansión del mercado inmobiliario de los años 2000 a 2008, ya que, en la situación actual, el crecimiento, se produce en zonas de gran actividad turística de la provincia, y no en todas las poblaciones como en la época anterior, existiendo, además, una naturaleza distinta del promotor inmobiliario.

Respecto a los mayores niveles de construcción de viviendas, puede apreciarse como desde 2014 la construcción de estas no ha parado de crecer. Si se analiza la evolución de la promoción y la construcción de viviendas de renta libre de obra nueva (las de protección oficial tienen un peso marginal de apenas 290 viviendas), se visaron en el año 2018 un total de 7.376 viviendas en toda la provincia (Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, 2020), muy por encima de las 509 del año 2014 (gráfico 2).

Gráfico 2: Número de viviendas visadas de renta libre en la provincia de Málaga desde 2010 a 2018



Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga. Elaboración propia.

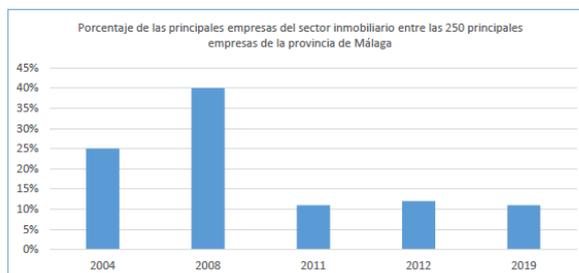
Pero, además, la construcción de obra nueva se concentra en dos zonas, los municipios de la Costa del Sol Occidental (53% del total) y Málaga capital (27%), que reúnen el 80% del total (Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, 2020), que son espacios geográficos con mayor actividad turística, mientras que los municipios del interior (comarcas de Antequera, interior de la Axarquía, Ronda e interior del Guadalhorce) alcanzan tan sólo el 3% de la obra nueva total de la provincia (Urrestarazu et al., 2020).

Respecto a la naturaleza y características del promotor inmobiliario actual, destaca especialmente el cambio producido en la composición del parque empresarial de este sector, desde el punto de vista del lugar de origen del capital y del domicilio social de estas empresas.

Para poder evaluar este cambio respecto a la situación existente en periodos anteriores, se puede acudir a los datos publicados por el diario Sur (Diario Sur, 2013, 2014), que recogen datos de las principales empresas de la provincia de Málaga por volumen de facturación, elaborados por Analistas Económicos de Andalucía con base en la información depositada en el Registro Mercantil de Málaga.

Así, en el año 2004, el 25% de las 250 mayores empresas de la provincia de Málaga estaban formadas por empresas constructoras, promotoras y proveedores de materiales de construcción. Estas empresas, en el año 2008, llegaron a alcanzar el 40%, pero, a partir de ese punto máximo, van reduciendo su peso hasta quedarse en el 11% de 2019 (gráfico 3).

Gráfico 3: Porcentaje de empresas del sector inmobiliario respecto a las 250 principales empresas de la provincia de Málaga por facturación de 2004 a 2019



Fuente: Diario Sur (2013, 2014) y El Economista (2020). Elaboración propia.

Es decir, como se ha visto anteriormente, se incrementa considerablemente el número de viviendas visadas desde los años 2015 al 2018, pero, sin embargo, este incremento no se refleja en un mayor peso del sector promotor y constructor local respecto al resto de empresas de la provincia, ya que si en el año 2012 con una actividad promotora y constructora residual estas empresas representaban el 12% del total de empresas de mayor facturación de la provincia, en la actualidad, con un valor de producción de viviendas 20 veces mayor, su participación en el mismo es del 11%.

Por ese motivo, aunque se haya producido en esos años un aumento de la actividad general en todos los sectores productivos que ha acabado incrementado la facturación de todos ellos, esta circunstancia no explica esa diferencia en el peso del sector promotor en las grandes empresas de la provincia, ya que los niveles de facturación del sector promotor y constructor se elevan cuando se incrementa de manera tan sustancial el número de viviendas construidas.

Por tanto, conviene esclarecer si existen otras empresas de origen distinto al ámbito local, que pueden estar produciendo parte de este incremento de viviendas construidas desde el año 2014.

Para ello se analizarán las promociones que en 2019 tenían viviendas en venta,

haciendo referencia a aspectos como la naturaleza del accionariado y sede social de las empresas promotoras, el número de viviendas totales que componen cada promoción y su ubicación geográfica.

De este modo se ha diferenciado entre sociedades promotoras de ámbito local (radicadas en la provincia), promotoras de ámbito nacional, promotoras de ámbito internacional, y, por último, promotoras participadas o creadas por SOCIMIs.

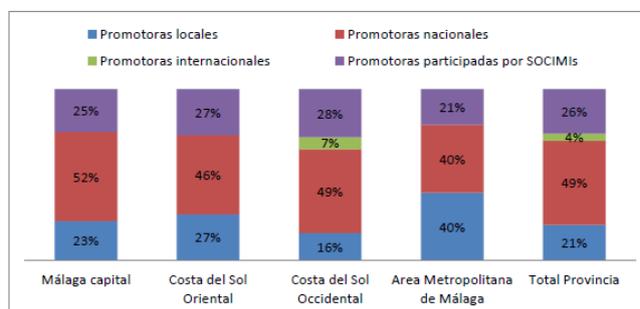
En cuanto a las áreas geográficas objeto de estudio, se ha dividido la provincia en cinco zonas: Málaga Capital, Área Metropolitana de Málaga, Costa del Sol Occidental, Costa del Sol Oriental e interior de la provincia.

Tomando en consideración el total de viviendas construidas en las promociones de obra nueva que tenían viviendas sin vender en agosto de 2019, con datos obtenidos en los portales inmobiliarios “Idealista”, “Fotocasa” y “Obra Nueva En Málaga”, líderes en venta de inmuebles a través de Internet y que permitían completar en su conjunto toda la oferta disponible en la provincia, se ha podido constatar que los principales promotores inmobiliarios de la provincia de Málaga son las empresas promotoras de ámbito nacional, especialmente en la Costa del Sol Occidental y en Málaga capital, con un 49% y un 52%, respectivamente, seguidas de las promotoras vinculadas a SOCIMIs y fondos de inversión internacionales, con un 26%.

Si a estos datos se les añade la participación de las promotoras internacionales en las localidades de las Costa del Sol Occidental, se puede afirmar que el 79% del capital inversor promotor en la provincia está en manos de inversores externos a ella, y una tercera parte del total en manos de capital extranjero.

Mientras tanto, las empresas locales ostentan únicamente el 21%, con una presencia que sólo tiene cierto peso en el Área Metropolitana de Málaga, especialmente en Alhaurín de la Torre, y en la Costa del Sol Oriental, en este último caso, gracias a la presencia destacada de una sola empresa que posee grandes paquetes de suelo en propiedad en la zona (gráfico 4).

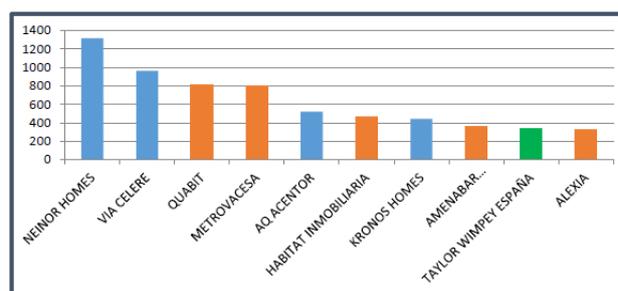
Gráfico 4: Porcentajes de participación de empresas promotoras por origen de su capital social respecto al total de viviendas promovidas en agosto de 2019



Fuente: Urrestarazu et al., 2020.

Si se profundiza en este análisis y se toman como referencia las 10 empresas promotoras con mayor número de viviendas comercializadas en agosto de 2019, puede observarse en el gráfico 5 que, de estas, cuatro son SOCIMIs, destacando las dos primeras promotoras de la provincia, Neinor Homes y Via Celere; cinco son sociedades de capital nacional, y una es de capital extranjero, destacando la ausencia de empresas locales entre estas diez principales promotoras.

Gráfico 5: 10 principales empresas promotoras de la provincia de Málaga, por número de viviendas comercializadas en promociones con viviendas pendientes de venta en agosto de 2019



Fuente: Urrestarazu et al., 2020.

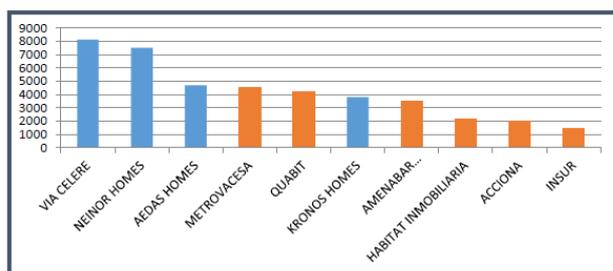
En España se produce un comportamiento similar, ya que los grandes promotores inmobiliarios, SOCIMIs y grandes promotoras nacionales, comercializan la mitad de las viviendas nuevas, concentrando estos

promotores su actividad en provincias como Madrid, Barcelona y Málaga, que, por sí solas, representan casi la mitad de las viviendas que estas grandes empresas promueven cada año (Housage, 2020) (gráfico 6).

Pero es que, además, estas tres provincias, junto con Valencia, Sevilla y Vizcaya, representan el 70% de la obra nueva en España (Housage, 2020), produciéndose una recuperación del sector de la promoción y construcción inmobiliaria muy heterogénea geográficamente, donde la mayor parte del país sufre una cierta atonía constructora de obra nueva, y las seis provincias más dinámicas económicamente del Estado acaparan los mayores volúmenes de producción e inversión.

De esta manera, y a diferencia de anteriores periodos donde la construcción de viviendas se generalizó prácticamente en todo el país, las grandes empresas promotoras actuales se centran en zonas de alto poder adquisitivo y/o grandes rendimientos, con menor participación de los actores nacionales (Beswick, 2016). Con ello, se intensifica la relación entre el crecimiento urbano y los grandes conglomerados financieros internacionales, gracias a los altos rendimientos obtenidos en el desarrollo de esos entornos urbanos (Fields, 2017).

Gráfico 6: 10 principales empresas promotoras en España, por número de viviendas comercializadas en promociones con viviendas pendientes de venta en 2019



Fuente: Housage 2020. Elaboración propia.

A nivel nacional puede confirmarse el peso que las empresas promotoras pertenecientes a las SOCIMIs tienen sobre el mercado, pues también hay cuatro de ellas

entre las 10 primeras, pero, en este caso, las tres primeras lideran la serie, como puede verse en el Gráfico 6. Además, siete de las grandes empresas constructoras de capital español y pertenecientes a SOCIMIs que dominan el mercado español, también lo hacen en la provincia de Málaga, por lo que puede afirmarse que el mercado español presenta en la actualidad un comportamiento mucho más homogéneo respecto a las empresas dominantes que en el periodo 2000-2008, en el que también había empresas promotoras nacionales con muchísimo peso, pero con un mayor nivel de atomización y participación de promotoras locales y regionales.

Esta es una tendencia que se está repitiendo a nivel mundial, de tal forma que se están sustituyendo los actores tradicionales que movilizan el mercado inmobiliario, como promotores, inversores y entidades financieras nacionales, en favor de grandes fondos y sociedades de inversión inmobiliaria de capital extranjero (Van Loon, 2017), que realizan labores de financiación y promoción de proyectos inmobiliarios.

Así, si en el periodo 2000-2008, el protagonismo de la financiación del mercado inmobiliario lo tuvieron las entidades financieras tradicionales nacionales como bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, que contaron, a su vez, con abundantes recursos financieros proporcionados por el mercado financiero europeo y anglosajón; circunstancia que les permitía financiar todas las operaciones necesarias del negocio inmobiliario, desde la adquisición del suelo a la financiación de la promoción y ejecución de obra, pasando incluso por operaciones corporativas de compras de empresas.

Desde el año 2014, sin embargo, este protagonismo lo comparten con los recursos proporcionados por grandes fondos de inversión inmobiliaria de carácter internacional a las grandes sociedades promotoras actuales, especialmente a las SOCIMIs, de las que, en muchos casos, son propietarios.

Estos fondos de inversión inmobiliarios internacionales prestan millones de euros a sus participadas para que inviertan en suelos urbanos en las zonas de mayores perspectivas

de revalorización, que adquieren a sus propietarios, bancos en muchos casos, al contando a precios descontados, preservando la financiación de la construcción de las obras a los recursos financieros de los bancos nacionales españoles (La Vanguardia, 2017).

A pesar de contar con grandes recursos financieros, prefieren acudir a los bancos tradicionales para financiar la obra, para así disponer de liquidez suficiente para seguir adquiriendo suelo a precios interesantes.

3. Conclusiones

El mercado inmobiliario de la provincia de Málaga ha presentado un periodo de crecimiento de todas sus magnitudes desde el año 2014, que solo se ha ralentizado como consecuencia de la irrupción de la pandemia del coronavirus. Este crecimiento presenta características propias que lo diferencian del producido en el periodo 2000-2008.

Por un lado, geográficamente, el crecimiento se produce en las zonas de mayor actividad económica y turística, como Málaga capital y la Costa del Sol Occidental, fundamentalmente, tal y como sucede a nivel nacional, donde la mayor parte de la obra nueva se sitúa en seis provincias, Málaga incluida.

Desde el punto de vista de la naturaleza del promotor inmobiliario, destaca en primer lugar la menor presencia de empresas locales y regionales en la provisión de viviendas, cuyo tejido productivo no se ha recuperado de las consecuencias producidas tras el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008, y que aún carece de los suficientes recursos financieros para poder sacar adelante proyectos de envergadura.

En segundo lugar, y relacionado con el anterior, se presenta un sector homogéneo respecto al existente en el resto del país, donde el protagonismo lo tienen grandes sociedades nacionales o pertenecientes a Sociedades de Inversión del Mercado Inmobiliario de capital extranjero.

Estas empresas cuentan con aquello que les falta a los promotores locales: grandes recursos financieros que les permiten comprar a buen precio el suelo urbano que promueven, y facilidad de acceso al crédito promotor de las

entidades financieras españolas, conseguidos gracias a su solvencia patrimonial y abundancia de recursos financieros.

En cualquier caso, el mercado inmobiliario sigue sujeto a las normas y oportunidades del sector financiero internacional. En el periodo 2000-2008 esto se materializaba a través de la financiación a las entidades bancarias nacionales, y, en la actualidad, mediante la participación directa en SOCIMIs que, a su vez, son propietarias de empresas promotoras.

Referencias bibliográficas

- Banco de España (2020): “Indicadores del mercado de la vivienda”.
- Beswick, J. A.-M. (2016): “Speculating on London's housing future”, *City*, nº 20, 321-341.
- Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga (2020): “Estadísticas”.
- Diario Sur (2013): “Ranking de las 250 mayores empresas de Málaga”, 9 de junio.
- Diario Sur (2014): “Ranking de las 250 mayores empresas de Málaga”, 15 de junio.
- El Economista (2020): “Ranking provincial de empresas”.
- Fields, D. (2018): “Constructing a New Asset Class: Property-led Financial Accumulation after the Crisis”, *Economic Geography*, 94:2, 118-140.
- Hernandez Pezzi, C. (2018): “Turismo. ¿Truco o Trato?”, Málaga: Fundación Arquia.
- Housage (2020): “Las 10 grandes promotoras inmobiliarias de España”.
- Instituto Nacional de Estadística (2020): “Gasto de los turistas internacionales según tipo de alojamiento principal”.
- La Vanguardia (2017): “Neinor Homes compra a Unicaja terrenos en Málaga por 68 millones”, 5 de septiembre.
- Ministerio de Fomento (2020): “Transacciones Inmobiliarias (compraventa)”.
- Rogers, D. (2017): “The globalisation of real estate: the politics and practice of foreign real estate investment”, *International Journal of Housing Policy*, nº 17, 1-14.
- Urrestarazu Capellán, R., Sánchez Ollero, J. L., y García Pozo, A. (2020): “The influence of the real estate investment trust in the real estate sector on the Costa del Sol”, *European Research on Management and Business Economics*, 27:1.
- Van Loon, J. (2017): “How real estate became ‘just another asset class’: the financialization of the investment strategies of Dutch institutional investors”, *European Planning Studies*, nº 25, 221-240.