



01



# CARTA DEL PRESIDENTE

En este repaso anual de la actividad de Promociones y Propiedades Inmobiliarias Espacio S.L.U. (Inmobiliaria Espacio) es para mí un honor hacer una vez más la carta de presentación como presidente de la compañía. El ejercicio correspondiente a 2020 ha estado marcado por la incidencia de una pandemia sin precedentes recientes y las consecuencias que ha llevado implícitas, como han sido el confinamiento, las restricciones a la movilidad y un estado de ralentización de la economía no solo nacional sino global. A pesar de este panorama descrito, difícil de resolver a priori, el balance de nuestra actividad ha sido netamente positivo y alentador de cara al próximo año.

El respaldo financiero en nuestro sector era sólido y consistente, y los agentes que intervienen en él, como las promotoras inmobiliarias, han mostrado ser resilientes y estar preparadas para afrontar esta situación repentina y adversa. Estas bases han sido la principal razón de que el inmobiliario no haya sido de las industrias más impactadas por la Covid-19. Esto, sin embargo, no significa que hayamos sido ajenos a su impacto. De alguna forma, esta situación sí ha afectado en el dinamismo respecto a los últimos años, pues las transacciones se han reducido en casi un 20% en estos 12 meses. Hay que tener en cuenta que la actividad económica se paralizó durante unos meses, por lo que el desarrollo de las obras se detuvo y mucha de las operaciones de compra que se estaban iniciando se paralizaron. Sin embargo, de este descenso el sector se está recuperando con agilidad y fortaleza, especialmente el segmento residencial, en consonancia al control de la enfermedad, el avance de la vacunación, las medidas de apoyo

diseñadas desde España y la Unión Europea y la consiguiente certidumbre.

Más allá del contexto actual de coronavirus, no podemos obviar otros problemas que ya provocaban la ralentización del progreso del mercado con anterioridad, como la escasez de suelo finalista, los largos trámites burocráticos para la concesión de licencias, así como un marco regulatorio excesivamente rígido y diverso en el plano municipal y autonómico. En cuanto a la financiación bancaria, sigue siendo insuficiente. De ahí que consideramos que es el momento de dar un paso más y flexibilizar sus requisitos ni más ni menos que a favor del desarrollo urbanístico. Las opciones de diversificación en cuanto a la financiación de obras, una tendencia en otros países vecinos, debería cobrar más significado en el desarrollo de las promociones de nuestro país.

El usuario o posible interesado en adquirir una vivienda es el que sufre las principales consecuencias derivadas de la escasez de obra nueva. Por un lado, la poca producción de activos de uso residencial está elevando los precios lo que, a largo plazo, dificultará el acceso a la vivienda asequible. Por otro, esta insuficiente oferta y su alto precio, unido a los inconvenientes para lograr financiación y los salarios, que prácticamente no se revalorizan, acabará impactando en conjunto en el alquiler. Será interesante y necesario seguir de cerca las próximas decisiones del ejecutivo al respecto.

Otra de las iniciativas que podría impulsar esta industria, motor económico de nuestro país, y responder a las demandas de la población





sería promover más suelo finalista, flexibilizando su uso, así como agilizar las tramitaciones urbanísticas para evitar que se dilaten los plazos entre la compra y venta del suelo, sobre todo en las grandes ciudades.

En este balance de situación podemos centrar también el foco en la residencia vacacional. Las dificultades económicas y los vetos a viajar entre países han ralentizado su financiación y, sobre todo, la decisión final de compra. Hay que tener en cuenta que una importante suma de las adquisiciones procede de países extranjeros, atraídos por la marca España y su imagen popular como destino turístico. Estos factores siguen estando presentes, por lo que preveemos que vuelva a florecer esta demanda a medida que se vayan abriendo las fronteras y porque en estos meses de poca actividad se ha notado un incremento del ahorro.

En definitiva, todas las circunstancias vividas en este 2020 han configurado un nuevo consumidor de vivienda, debido principalmente por el periodo de confinamiento y el aumento del teletrabajo. La demanda se centra ahora en hogares de más metros cuadrados, con luz natural, balcones, terrazas o espacios exteriores. Estar en el centro de la ciudad ya no es tan importante, aunque sí se valora que estar en una ubicación accesible y bien comunicada. Por tanto, hemos visto que crece el interés por vivir en zonas más apartadas, siempre que tengan acceso a zonas verdes o espacios comunes amplios y abiertos.

En atención a estas nuevas necesidades, desde Inmobiliaria Espacio hemos aplicado un esfuerzo

extra en diseñar las próximas promociones y los trabajos de Project Management con estas características, avanzar en los criterios de sostenibilidad y cuidado del medio ambiente que ya habíamos venido aplicando proactivamente con anterioridad, y seguir empleando materiales de primera calidad e innovación tecnológica. Nuestra prioridad es asegurar la máxima eficiencia energética posible, mientras nos adaptamos a la normativa anti-Covid. Entre otras soluciones, las casas con 'sello Espacio' tienen filtrado de aire e higienización de las cabinas de ascensores, cumplen los más altos estándares de seguridad y se basan en una construcción ecológica avalada y certificada, que redundará en una mayor confortabilidad y reducción de emisiones de carbono.

Centrándonos un poco más en nosotros, el año 2020 ha tenido un significado especial para nuestra compañía. Se cumplen 20 años desde su creación. En este contexto y gracias a la experiencia adquirida en estos años, afrontamos como nuevos retos nuestra introducción, tanto con nuestros terrenos como en forma de Project Managers, en cuatro segmentos como son el logístico, el hotelero, el *retail* y el mercado de oficinas. Las razones son claras. En el caso del área logística, la pandemia y el confinamiento han supuesto un impulso al comercio online, lo que ha incrementado de forma significativa las demandas de transporte y de última milla y, con ello, la necesidad de soluciones para construir y maximizar la eficiencia de los activos. Esto tiene su contraparte en el *retail*, que ha sufrido el impacto de la pandemia, pero también confiamos en que, una vez recuperada la movilidad, comprar en el centro comercial volverá a ser una práctica habitual para los ciudadanos.

Respecto a la aproximación al ámbito hotelero, hemos visto cómo, en estos meses, muchas empresas dedicadas al turismo han tenido que vender sus activos e infraestructura a un precio inferior al que hubieran merecido en condiciones normales. Los promotores tenemos el compromiso de reflotar este segmento y hacía allí nos queremos encaminar en adelante. En cuanto al segmento de oficinas y despachos, el trabajo en remoto ha provocado que grandes compañías se replanteen mantener o no sus sedes por los gastos en los que incurre. Estos espacios, además, deben tener en cuenta la configuración deseada por las ciudades, con una transformación energética hacia un modelo más sostenible que los promotores inmobiliarios debemos potenciar con nuestro expertise.

Otro aspecto que debemos destacar es que en este balance del ejercicio hemos cosechado importantes logros en Priesa relacionados con nuestra área de Project Management. Una de nuestras obras singulares, la quinta torre del Distrito Financiero de Paseo de la Castellana Caleido, ha podido seguir desarrollándose, a pesar de la pandemia, y estimamos que para el segundo semestre entrará en funcionamiento.

En el ámbito regional Martiricos, en Málaga, un proyecto de regeneración situado en un área privilegiada por ser nudo de conexión, ya está listo. Precisamente en esta ciudad vamos a entregar 400 viviendas entre 2020 y 2021.

En nuestra evolución más inmediata, nos marcamos seguir potenciando nuestro rol como colaborador experimentado, profesional y fiable en el desarrollo del proceso completo de Project

Management de obras de envergadura como fueron Torre Espacio o Canalejas y también de otras de menor tamaño, no exentas de su carácter estratégico en los planes urbanos.

En términos numéricos, podemos señalar que la rentabilidad comercial se ha multiplicado por 3 en un año y ha llegado a casi un 11,3%, mientras que el resultado atribuible de Inmobiliaria Espacio es de un 6,6%, más del doble que el ejercicio anterior.

Un año más, reducir el apalancamiento y seguir siendo una de las mejores empresas del sector en tasas de endeudamiento respecto de los activos y fondos propios es fundamental. En dos años el débito bancario se ha reducido en un 26%, mientras que la rentabilidad sobre fondos propios se ha triplicado y situado en un 3%. De cara a los acreedores es importante reflejar que el ratio de garantía ha ascendido en 2020 y llega al 2,3.

Estas palabras de avance de la memoria corporativa las quiero finalizar agradeciendo el trabajo del Consejo de Administración, las empresas del grupo, y las delegaciones regionales, un equipo humano que ha demostrado su fortaleza ante este año tan complicado que hemos vivido y en el que hemos cerrado con buenas cifras y muchos proyectos motivadores por levantar y dar forma a corto plazo. Es un orgullo representar a Inmobiliaria Espacio y colaborar con socios, proveedores y clientes con los que avanzamos y ayudan a posicionar a promotoras como Espacio en la esfera inmobiliaria para llegar más lejos y con soluciones innovadoras en los proyectos del siglo XXI.



**JUAN VILLAR-MIR DE FUENTES**  
Presidente del Consejo de Administración

**ALBERTO MUÑOZ**  
CEO