



Ricardo Pumar, ADEL 08, es Licenciado en Derecho y CC. Económicas y Empresariales por ICADE. Comenzó su carrera profesional en una compañía de seguros en Barcelona. Después de varios años en el sector, en 1989 creó con tres compañeros un despacho de abogados, especializándose en las ramas civil y mercantil. Estuvo trabajando en este despacho hasta diciembre de 2005, fecha en la que se incorporó como presidente a Inmobiliaria del Sur, compañía en la que venía ostentando el cargo de consejero dominical desde el año 2001.

Inmobiliaria del Sur, S. A. desde su constitución, ha desarrollado una clara vocación patrimonialista que le ha llevado a convertirse en el líder andaluz en ingresos por alquileres. Actualmente, cuenta con más de 65.000 m<sup>2</sup> de oficinas, y más de 34.000 m<sup>2</sup> de inmuebles. Su actividad, centrada en Sevilla, se ha extendido a otras áreas en Andalucía, principalmente Marbella, Córdoba y Jerez.

# RICARDO PUMAR

**"Vamos a afrontar la crisis siendo más fieles que nunca a nuestra estrategia y modelo de negocio"**

**Raquel Martín López-Soldado**

rmartin@santelmo.org

**Ante la actual crisis que afecta a la economía, en general, y al sector inmobiliario, en particular, vuestro balance y cuenta de resultados siguen muy saneados ¿a qué se debe este éxito?**

Creo que las claves fundamentales han sido tres: por un lado, disponer de un modelo de negocio con fuerte vocación patrimonialista, flexible y con un equipo humano dimensionado y eficiente. En segundo lugar, la gran experiencia, con capacidad de anticipación al cambio de ciclo, como lo prueba la mejora en un 50% de nuestro ratio de endeudamiento sobre fondos propios en los dos últimos ejercicios, nuestro posicionamiento en el segmento terciario, menos expuesto a la

crisis que el residencial, y nuestras fuertes inversiones en la actividad patrimonial. Y, finalmente, disponer de una sólida estructura financiera, con posición de liquidez y capacidad de endeudamiento.

**Tengo entendido que, además, habéis dado un nuevo impulso al negocio patrimonial, cuyos ingresos prevéis elevar más de un 50% de aquí al 2010.**

Efectivamente, fruto de esa fuerte vocación por la actividad patrimonialista y del fuerte impulso que le hemos dado a la misma en los últimos años, hemos aumentado nuestros ingresos por arrendamiento en un 53% en los dos últimos ejercicios, alcanzando los 14 millones en 2007, y, como has comentado, esperamos

aumentarlos en un 51% más en los tres ejercicios siguientes, hasta alcanzar la cifra de 21 millones de euros en 2010. Este objetivo a medio plazo se alcanzará con la puesta en carga y arrendamiento de los tres edificios que actualmente estamos construyendo, dos de oficinas, uno en la Isla de la Cartuja de Sevilla y otro en la zona de Pescaderías en Huelva, y un tercero multiusos, en Marbella, con una superficie bruta alquilable sobre rasante, en conjunto, de 20.563 m<sup>2</sup> y 625 plazas de aparcamiento.

**Además del arrendamiento de estos edificios que comentas, ¿qué otras opciones barajáis para el desarrollo de vuestro negocio patrimonial?**

A largo plazo, pretendemos aumentar a un mayor ritmo nuestros ingresos por arrendamiento, potenciando aún más la actividad patrimonial, siguiendo el modelo de integración de procesos con el que venimos desarrollando esta actividad (compra de suelo, gestión del proyecto, construcción y comercialización), pero sin descartar la compra de activos en funcionamiento, que van a salir al mercado en muy buenas condiciones, fruto de las desinversiones que muchas compañías tienen que acometer para sobrevivir y restablecer sus ratios y balances.

Dentro de la actividad patrimonial queremos impulsar y potenciar nuestra división de aparcamientos. En la actualidad, explotamos 1.750 plazas de nuestra propiedad, a las que se añadirán 625 más de los edificios en patrimonio que estamos construyendo, y aspiramos a alcanzar las 5.000 plazas en el año 2014.

### **Respecto a la promoción de viviendas, otra de vuestra principales líneas de negocio y de las más afectadas por esta crisis ¿Cómo estáis actuando?**

En los últimos años veníamos promoviendo unas 300 viviendas al año. Sin embargo, como consecuencia de la desaceleración de la demanda en el segmento residencial, que ya empezamos a observar en 2006, iniciamos en dicho ejercicio un giro estratégico, frenando el ritmo de la promoción residencial en favor de la promoción terciaria, posicionándonos en suelos finalistas terciarios para construcción de edificios de oficinas y locales comerciales destinados a la venta.

### **Tenéis presencia en gran parte de Andalucía y, recientemente, habéis extendido vuestra actividad a Madrid y Lisboa, ¿Sopesáis posicionaros en otras áreas geográficas nacionales o extranjeras?**

Nos gusta hacer las cosas con paso firme. Actualmente, estamos embarcados en consolidar nuestra estructura en Madrid, donde, en fechas próximas, inauguraremos nuestra oficina y donde vamos a empezar a desarrollar dos promociones, porque Madrid es una apuesta estratégica de la compañía. En Lisboa, aunque contamos con una menor estructura, tenemos un buen socio local, Banco Privado Portugués, con el que

estamos analizando muchas operaciones y proyectos, y aprendiendo, por ahora, a conocer el mercado inmobiliario portugués. Una vez consolidemos estas dos zonas, y cuando la situación del mercado lo permita, tenemos señalada como próxima zona de implantación la Comunidad Valenciana.

### **Una de las medidas tomadas por ciertas inmobiliarias para dinamizar la demanda ha sido bajar los precios. ¿Cree que es ésta la solución para salir de la situación actual?**

Nosotros no contemplamos la bajada de precio como medida para reactivar las ventas. Bajar los precios genera en muchas ocasiones agravios comparativos y puede complicar mucho la entrega de las viviendas "prevendidas". Es una medida que, en líneas generales, afecta negativamente a la imagen de las compañías. Por otro lado, ya se ha producido desde mediados de 2006, como consecuencia de la menor demanda, una congelación de los precios nominales, lo que significa una reducción del precio en términos reales del 10%.

Teniendo en cuenta lo anterior y considerando que una parte de la demanda latente no puede comprar por las restricciones crediticias, nosotros barajamos otras medidas e incentivos que pasan por dar facilidades financieras a los compradores.

### **Para finalizar, me gustaría que me comentara cómo van a aprovechar esas ventajas competitivas que han sido capaces de desarrollar con su estrategia empresarial.**

Como dices, Inmobiliaria del Sur cuenta con claras ventajas competitivas: gran imagen de marca, modelo de negocio armónico, gran experiencia y sólida estructura financiera, que nos colocan en una posición de fortaleza ante la crisis y con claras opciones de aprovechar oportunidades en el futuro.

Por ello, vamos a afrontar la crisis siendo más fieles que nunca a nuestra estrategia y modelo de negocio. Vamos a potenciar nuestra actividad patrimonial, destinando a ella mayor proporción de los recursos que generemos y vamos a mantener un desarrollo prudente de la actividad promotora, constituyendo alianzas

estratégicas, desarrollando nuevos productos y abordando nuevos mercados, y todo ello, manteniendo con carácter instrumental y no finalista, la actividad de construcción, como apoyo de las dos actividades anteriores, con el triple objetivo de conseguir la máxima calidad de nuestros productos, un menor coste de producción de los mismos y dotar a nuestro proceso productivo de mayor flexibilidad para acomodarnos con facilidad a las condiciones del mercado.

**Considerando que una parte de la demanda latente no puede comprar por las restricciones crediticias, nosotros barajamos otras medidas e incentivos que pasan por dar facilidades financieras a los compradores.**