

Proyectos para entidades financieras

Bovis Lend Lease realiza trabajos emblemáticos para casi todas las inmobiliarias de los bancos.



Alberto de Frutos, director general de Bovis para España y Portugal.

Los 15 proyectos que tiene en marcha en España reflejan la consolidación de la actividad de **Bovis Lend Lease** en el país. Los resultados del año financiero cerrado en junio reflejan un beneficio antes de impuestos de un millón de euros y los objetivos son incrementar esta cifra en torno a un 10%. Los objetivos estratégicos pasan por que se consolide el mercado, lo que “*depende de que la financiación vuelva a ser una realidad y que las inmobiliarias recuperen actividad*”, prevé **Alberto de Frutos**, director general de **Bovis** para España y Portugal.

Hay una parte importante de estos trabajos que se está realizando con bancos tanto de proyectos singulares suyos como usuarios como de desarrollos residenciales que se han adjudicado y han decidido que es conveniente terminar.

“*Se está colaborando prácticamente con todas las inmobiliarias ligadas a entidades financieras*”, asegura **Alberto de Frutos**. Un ejemplo de estos proyectos es la rehabilitación completa de un edificio singular en Castellana 77 (Madrid) para **Anida**. El inmueble, ubicado en una localización *prime*, ofrece 16.000 metros² sobre rasante y 5.500 bajo suelo. Además, con **Anida** está trabajando en doce promociones en toda España.

Otros trabajos singulares incluyen el nuevo centro de proceso de datos de **BBVA** y la nueva sede del **Banco Popular**, un complejo de 120.000 metros², para albergar a 3.000 empleados.

Pero uno de los proyectos de los que **Alberto de Frutos** se siente más orgulloso es el **Centro Botín**, en Santander. “*Diseñado por Renzo Piano va a ser un hito en la arquitectura de la ciudad y de España, igual que supuso el Museo Guggenheim en Bilbao. Supondrá un importante cambio para la imagen de la bahía de Santander*”.

SERVICIOS ADAPTADOS

La nueva coyuntura económica, con este papel primordial de las entidades financieras y con nuevos agentes como la **Sareb** o los fondos de inversión, ha llevado a diversificar los servicios. La **Sareb** será una oportunidad de negocio importante a medio plazo. “*Ya está contratando algunos servicios y lo lógico es que externalice muchos trabajos. Va a contratar a empresas de gestión y es un potencial cliente*”, avanza **de Frutos**.

Los nuevos protagonistas inmobiliarios, ¿cómo se están haciendo notar en los servicios demandados a las empresas? “*Ahora se solicita mucha más consultoría inicial para ver la viabilidad de la inversión y project monitoring desde el punto de vista del inversor*”, afirma el director general.

La empresa está trabajando para ir más allá y responder a las necesidades de los diferentes proyectos en la situación actual. Así, en la nueva sede del **Banco Popular**, **Bovis** está asumiendo el riesgo de la construcción y es la propia empresa quien está ejerciendo de contratista. “*Es un modelo con libros abiertos y unos honorarios por la gestión, pero se añade*

un valor más allá de la pura prestación de servicios”.

En este sentido, el director general considera que la reinversión del *project management* pasa por “*un mayor compromiso, asumiendo riesgos*”. Esta es una cuestión de supervivencia y de asegurar el futuro del sector. “*Sólo aquellas empresas de project management que sean capaces de asumir de verdad el riesgo de coste y plazo en un proyecto, entendido por ello una transferencia efectiva del riesgo desde el promotor al project manager, van a poder sobrevivir en el nuevo mercado*”.

NUEVOS COMPROMISOS

En este sentido, la apuesta que señala es buscar nuevas formas de contratación de los servicios que potencien y valoren su involucración real en la gestión y control del proyecto, la coordinación efectiva de las obras y, en definitiva, en la asunción de riesgos junto al promotor en los resultados de la operación.

Los clientes están solicitando cada vez más este tipo de soluciones. De ahí la apuesta de **Bovis Lend Lease** por fórmulas como el *management contracting*, en el que los contratistas son contratados directamente y coordinados por la empresa a cambio de unos honorarios de gestión o dando un paso más hacia el modelo de *Precio Máximo Garantizado*, en el que se asume un precio cerrado de construcción. Al mismo tiempo, señala que los contratistas también deberían revisar las fórmulas en las que se relacionan con sus clientes. Así, “*la relación tradicionalmente adversaria entre contratista y promotor, en la que el interés del contratista es incrementar el precio de la obra y el del cliente reducirlo, debe pasar a mejor vida*”, estima **Alberto de Frutos**. Apuesta por fórmulas muy utilizadas en el mundo anglosajón como los modelos de *libros abiertos*, con un presupuesto de ejecución de obra máximo a no exceder.



Proyecto del Centro Botín, en Santander, en el que está participando Bovis.