



LV

Una promoción de AQ Acentor en el Vallès

# AQ Acentor lidera la promoción de vivienda en Catalunya

*Aquila, Aedas y La Llave de Oro suponen el 47% del mercado*

**ROSA SALVADOR**  
Barcelona

AQ Acentor, la promotora del fondo alemán Aquila Capital, promueve el 25% de las viviendas nuevas que se comercializan en el área de Barcelona, según los datos de la consultora Activum Real Estate, lo que la convierte en líder destacada en Catalunya con más de 800 viviendas en venta.

AQ Acentor, que dirige desde el año pasado Sergio Gálvez, tiene en Catalunya un tercio de su actividad en España, con unos 350.000 m<sup>2</sup> de suelo, y con dos promociones estrella: Urban Fira, un proyecto en La Marina del Prat Vermell, en Barcelona, con 680 viviendas en varias fases, y AQ Llevant, en la antigua Bòbila de Sales en Viladecans, con 900 viviendas en distintas fases.

Tres promotoras concentran el 47% de las viviendas en comercialización en el área metropolitana: la propia AQ junto con Aedas Homes (12%) y La Llave de Oro (10%). Tras ellas destacan Neinor Homes (7%), Culmia (7%)

y Kronos Homes (5%).

Antonio Lodeiro, consejero delegado de la consultora, destacó que en la Barcelona metropolitana se están comercializando 71 promociones, con 3.225 viviendas, de las que la mitad (1.533) están en la capital, 662 en Badalona, 307 en Esplugues de Llobregat y

## La incertidumbre por el coste de las obras y el alza de los intereses impulsa las operaciones de 'build to rent'

297 en L'Hospitalet de Llobregat. "Las promociones en marcha en la ciudad se empezaron antes de que entrara en vigor la obligación de ceder el 30% a vivienda social. Cuando estas se acaben no habrá relevo", señaló.

El aumento de los costes de construcción tras el estallido de la guerra de Ucrania y el aumento de los tipos de interés han producido un giro de los promotores, que op-

tan en muchos casos por el *build to rent*, para vender fases enteras de una promoción a un fondo para que la comercialice en alquiler, en lugar de ponerlas a la venta. "En la promoción tradicional la banca exige entre el 40% y el 60% de preventas para conceder la financiación, y es el promotor quien ha de asumir el riesgo de que se disparen los costes de la obra como ha sucedido en los últimos meses", explica, ya que alcanzar ese nivel suele requerir entre seis y nueve meses para una promoción media de 50 pisos.

En cambio, explica Lodeiro, "si vende la promoción a una mano puede cerrar al mismo tiempo un contrato con una constructora: sacrifica margen pero es más seguro", explica.

La vinculación con el alquiler hace que estas operaciones sean menos habituales en Catalunya, donde podría tener más impacto la nueva ley de Vivienda porque la Comunidad de Madrid ya ha dicho que no la aplicará. "Muchos fondos y promotores descartan completamente empezar aquí nuevas obras", lamenta.●