

ABRE SU PRIMER PROYECTO BTR

# Kronos compra suelo para 1.000 viviendas en Madrid, Barcelona y Costa del Sol (350 M)

Será una inversión superior a los 300 millones de euros y permitirá la construcción de un millar de viviendas en tres de los mercados más activos y demandados a nivel inmobiliario



Saïd Hejal, CEO de Grupo Kronos. (Ana Beltrán)

Por E. Sanz | Fotografías: Ana Beltrán

16/05/2022 - 05:00 Actualizado: 16/05/2022 - 11:26



**EC EXCLUSIVO** Artículo solo para suscriptores

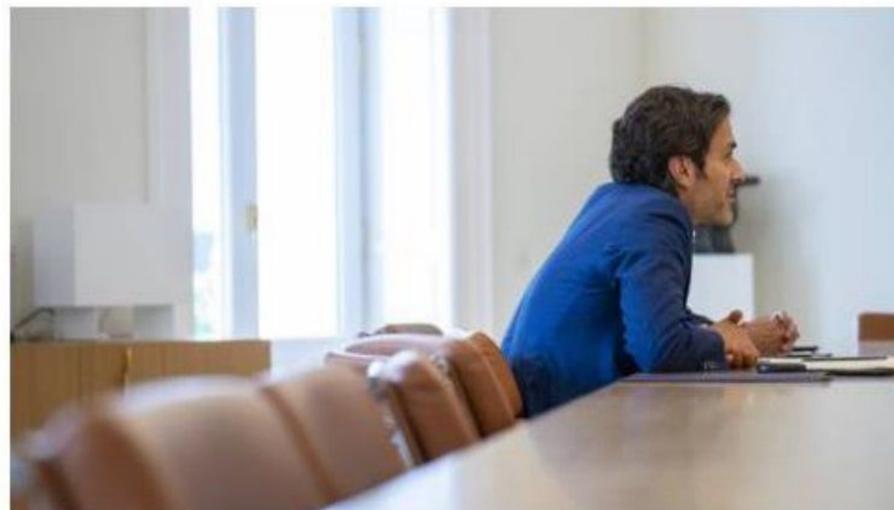
Se rá una inversión superior a los 300 millones de euros y permitirá la construcción de un millar de viviendas en tres de los mercados más activos y demandados a nivel inmobiliario. La promotora **Kronos Homes acaba de engordar su cartera de suelo** con dos solares en **Madrid** -Carabanchel y Torreldones-, dos en Barcelona -Cubelles y Montjuïc- y tres en la Costa del Sol -Mijas y Torremolinos-.

Siete nuevos solares sobre los que **podrá construir 1.000 viviendas** y que supondrán una inversión total para la compañía de 350 millones de euros, teniendo en cuenta el coste del suelo y la construcción de esas viviendas, **ascenderá a 350 millones de euros**.

"No queremos competir en volumen sino en calidad: entre 800 y 1.000 viviendas anuales"

Así lo explica a El Confidencial Saïd Hejal, CEO de Grupo Kronos, que confirma que con estas adquisiciones, la compañía suma **una gran bolsa de suelo**, en diferentes fases de gestión, **para construir 15.000 viviendas**. La compañía, presente en España desde 2014, cerró 2021 con **1.200 viviendas vendidas** -para este año la previsión son 1.500 unidades-, **400 millones de facturación y 500 viviendas entregadas**. Además, cuenta con 2.700 unidades en comercialización, de las cuales, 2000 están en construcción.

Kronos lo tiene todo para competir con los grandes del sector. Pero no es su objetivo convertirse en la primera promotora de España. "Somos perfeccionistas y queremos hacer un buen producto. **No queremos competir en volumen sino en calidad**, de ahí que nuestro objetivo sea construir entre 800 y 1.000 viviendas anuales. A diferencia de otras compañías dedicamos más tiempo a cada proyecto, **nuestro producto no está estandarizado**".



Saïd Hejal, CEO de Grupo Kronos, durante una entrevista con EC. (A. B.)

**Kronos Homes aterrizó en España en 2014**, justo cuando arrancaba la recuperación inmobiliaria tras el estallido de la burbuja. Entró captando recursos e invirtiendo en suelo cuando muy pocos apostaban por el ladrillo en nuestro país. Tres años más tarde, en 2017, **contaba con suelo para construir 3.000 viviendas**, cifra que ha multiplicado por cinco en apenas cinco años. Y, al igual que entonces, **no tiene intención de salir a bolsa ni de participar en ninguna operación corporativa**, ni competir por volúmenes. "El nuestro es un negocio a largo plazo y estamos haciendo lo que nos gusta hacer".

Kronos Homes busca diferenciarse de la competencia por la calidad y el diseño de sus viviendas, tanto en la venta de viviendas (build to sell o BTS) como en el alquiler (build to rent o BTR). De hecho, **el diseño y la arquitectura son dos pilares fundamentales** de esta compañía.

## Firme apuesta por el BTR

Buena parte de ese suelo -una parte en gestión-, se encuentra en los **futuros grandes desarrollos urbanísticos de Madrid como Los Berrocales o Ahijones** y un tercio se destinará a construir viviendas en alquiler, el famoso BTR. De hecho, el alquiler es, desde hace años, una de las apuestas de la compañía, antes incluso de que el BTR explosionase hace un par de años. A finales de 2025 y principios de 2026, Kronos espera tener bajo gestión unas **5.000 unidades** a través de la plataforma Stay, la plataforma de vivienda en alquiler de la promotora y el fondo Nuveen Real Estate.

El binomio tiene previsto **invertir 170 millones de euros en desarrollar las primeras 1.500 unidades** y, aunque prefieren no hacer comentarios sobre la intención de Nuveen de vender un 40% de su plataforma, Kronos sigue apostando firmemente en esta área de negocio. **"Tenemos fe en el producto.** De hecho, ha superado nuestras expectativas, por lo que seguiremos apostando por el alquiler, pero aún es pronto para hablar de cifras concretas", señala Hejal.

## A finales de 2025 espera tener bajo gestión unas 5.000 unidades a través de la plataforma Stay

El primero de estos proyectos, con más de 250 viviendas ubicadas en Tarragona, recibirá a los primeros inquilinos en julio de 2022. **"El 90% de las viviendas se alquilaron o se reservaron tres meses antes de la apertura del edificio."**Llevamos años trabajando en este tipo de producto. Un producto innovador capaz de cubrir las necesidades de una nueva generación de inquilinos. Porque desde el primer momento nos pusimos en la piel del inquilino que va a vivir en nuestras viviendas".

Madrid seguirá siendo uno de los grandes mercados dentro del negocio del alquiler de Stay, **con el 60%-70% de las viviendas y el resto**, en capitales de provincia como Barcelona, Valencia, Málaga o **Córdoba**.

Su firme apuesta por el alquiler contrasta con el movimiento de salida que han iniciado algunos fondos de inversión e, incluso, algunas promotoras. Estrategias de salida que coinciden en el tiempo con el alza de la inflación y unos **costes de construcción disparados** como consecuencia de los elevados precios de la energía y la guerra en Ucrania.

Factores, todos ellos, que desde Kronos esperan que se suavicen durante la recta final del año. "No hemos tenido que parar ninguna obra. Más aún, **en junio arrancaremos cinco obras nuevas.** Hemos salido de la pandemia con una demanda muy fuerte, pero lo cierto es que el incremento de precios no lo puede pagar el consumidor final. No obstante, **vamos caso a caso y promoción a promoción.** Hemos negociado con las constructoras y en unos proyectos tendremos más margen que en otros. Unas promociones compensarán a otras".



Más pesimista se muestra sobre el futuro del sector. **"No hay ni suelo ni financiación para promotores pequeños.** Y si se sigue sin crear suelo y las pequeñas promotoras no tienen acceso ni al suelo ni la financiación, y no vemos ningún cambio de tendencia en este sentido, este año construiremos menos viviendas que el año pasado". Se va a hacer menos vivienda que en 2021", añade el CEO del Grupo Kronos.

Respecto a WAY, la tercera pata de negocio de la compañía y **centrada en centros comerciales**, Hejal reconoce que **siguen mirando oportunidades** y no cierra la puerta a nuevas adquisiciones. Eso sí, seguirán centrados en parques medianos y urbanos, "donde **no hay tanta competencia como en mercados más grandes**".

Por lo pronto, WAY Dos Hermanas, en **Sevilla**, ya ha abierto sus puertas **con una afluencia de seis millones de visitantes desde su apertura en octubre de 2020**, mientras que en Orense y Cáceres arrancarán las obras antes de que finalice el año.