

MK Premium cambia de estrategia y vende los edificios enteros

ROTACIÓN DE ACTIVOS/ La inmobiliaria acorta los ciclos entre la inversión y la desinversión hasta una media de seis meses.

Marisa Anglés. Barcelona
MK Premium, la empresa que fue acusada por la concejala de Ciutat Vella, Gala Pin, de ejercer “violencia inmobiliaria”, ha modificado su estrategia de negocio en Barcelona. La firma de los hermanos Daniel y Sergio Leiva, que nació en 2012 para comprar edificios, rehabilitarlos y vender los pisos por unidades, ha cambiado su modelo empresarial para acortar los ciclos de inversión y sacar mayor rentabilidad.

La empresa nació hace cinco años, en el peor momento de la crisis económica, cuando a los hermanos Leiva se les ofreció la posibilidad de adquirir un edificio en Ciutat Vella por unos 300.000 eu-

ros. Ninguno de los dos tenía experiencia en el sector inmobiliario, pero disponían de unos ahorros procedentes de su familia y decidieron invertir. Reformaron la finca y vendieron los trece pisos por unidades a distintos particulares. Las importantes plusvalías que obtuvieron en un periodo corto de tiempo les animaron a seguir en el sector.

En 2012 había pocos compradores en Barcelona y pronto les llegaron nuevas oportunidades. En 2015 facturaron 9,7 millones; en 2016, 13,7 millones y sólo en los primeros seis meses de 2017, 14,4 millones. “Creemos que podemos mantener este ritmo de crecimiento al menos

dos o tres años más”, indican los hermanos Leiva.

MK Premium se ha especializado en edificios que no están oficialmente a la venta. “Nuestro punto fuerte es ojear el mercado en busca de inmuebles que están degradados y requieren una importante actuación porque pertenecen a gente mayor, a personas que viven fuera de Barcelona o a muchos miembros de una familia, que van cobrando unas rentas y no quieren involucrarse en grandes

En los últimos cinco años han realizado 150 compras con una inversión de más de 90 millones



Sergio y Daniel Leiva, en la sede de MK Premium, en la Rambla Catalunya de Barcelona.

reformas ni en negociaciones con los inquilinos”, explica Sergio Leiva.

En los últimos cinco años, la empresa ha realizado más de 150 operaciones, en las que ha invertido más de 90 millones de euros. En la mayoría de los casos, tras la compra del edificio se ha procedido a la rescisión de los contratos con los inquilinos para proceder a la reforma integral del inmueble y a su posterior venta por unidades.

Fue precisamente con mo-

tivo de una de estas operaciones, en la calle Lancaster de Barcelona, en la que un inquilino se negó a abandonar el edificio y la empresa inició las obras de rehabilitación con él dentro, cuando estalló la polémica con la concejala Pin.

Calentamiento del sector

Desde la creación de MK Premium, la demanda inversora en el mercado inmobiliario de Barcelona ha pasado de cero a cien, lo que les ha llevado a modificar su negocio. “Empezaron a llegar inversores que nos pedían los edificios incluso antes de que los acabáramos y vimos que al venderlos enteros, quizás no sacas tanto como por unidades pero tardas mucho me-

nos”, explican los hermanos Leiva.

“Nos hemos decantado por realizar reformas menos intensas, sólo de las zonas comunes, solucionar los problemas legales que pueda haber y vender el edificio”, indica Sergio Leiva. “De esta forma hemos acortado el ciclo de inversión a una media de unos seis meses”, apunta.

“No sólo es más rentable sino que además, al acortar el tiempo, creemos que estamos más resguardados ante los cambios de ciclo”, afirman.

También se reduce su necesidad de financiación: “para estas operaciones tan rápidas no necesitamos ni hipotecas –sostienen–, tan sólo una buena línea de crédito”.

PUBLIREPORTAJE

ASSESSORIA GESLABOR

UNA ASESORÍA CONSOLIDADA EN EL SECTOR DE LOS SERVICIOS ASISTENCIALES PARA LA 3ª EDAD

Geslabor es una asesoría de referencia para empresas dedicadas al sector de la 3ª edad como residencias, centros de día y empresas de ayuda a domicilio. Creada en 1998 cuenta con ocho profesionales (abogados, graduados sociales y economistas) y está especializada en Derecho Laboral, Contable y Fiscal. Hablamos con Francisco José García, fundador y Director de Assessoria Geslabor.

¿Qué servicios ofrece Geslabor?

En Assessoria Geslabor ofrecemos un asesoramiento integral que cubre desde el momento de la creación de una empresa, durante su trayectoria profesional y su continuidad, servicios de asesoramiento legal, el ámbito laboral y el contable. Nos gusta, además, trabajar bajo la idea de que el servicio consiste en establecer una relación personalizada con nuestros clientes. Asesoramos a todo tipo de cliente, desde el pequeño empresario autónomo hasta una gran empresa, así como también asesoramos a trabajadores. En nuestro despacho consideramos que todos nuestros clientes son importantes.

¿Cuál es el perfil de cliente al que va dirigido?

En Geslabor asesoramos y gestionamos a pequeñas, medianas y grandes empresas: constructoras, panaderías, industrias, restaurantes, bares, comercios, etc. Pero nuestro principal cliente son las empresas que ofrecen servicios asistenciales para la 3ª edad: residencias, centros de día y empresas de ayuda a domicilio, con cualquier estructura jurídica (Personas Físicas, Sociedades de Responsabilidad Limitada, Anónima y Civil, Comunidad de Bienes, Fundaciones).

¿Qué granatías ofrecen a las empresas de este sector?

Hemos acumulado un gran co-

nocimiento en el sector durante años ya que hemos asesorado a una de las patronales catalanas de residencias. Esto nos permite asesorar especialmente a las empresas que no tienen un departamento propio. Estas empresas deberían tener un convenio laboral propio, lo que haría que los profesionales estuviesen mejor remunerados ya que no es igual el coste de la vida aquí que en otros puntos de España. Esto supondría un mejor servicio y eliminaría la rotación laboral a la que está sometido este sector.

¿Qué les diferencia del resto de asesorías?

Un equipo brillante que intenta so-



Francisco José García

Fundador y Director de Assessoria Geslabor, y Vocal de la junta de Gobierno del Il·ltre. Colegio de Graduados Sociales de Barcelona y Director Escuela de Práctica Profesional.

lucionar los problemas, asesorando a nuestros clientes de manera personalizada los 365 días del año. En definitiva, tratamos de resolver de forma rápida y eficaz las dudas de nuestros clientes, y nos gusta que el canal de comunicación entre ellos y nosotros sea cómodo, fluido y directo.

ASSESSORIA GESLABOR



Calle Balmes 373, pral. 3ª
Tel. 93 434 08 08
www.geslabor.com