Inmobiliaria

"La gente de nuestra generación ya solo gestiona equipos, pero a nosotros nos va la marcha"

Son los últimos inquilinos del sector. Jaime Pueche y Martín Perea, socios fundadores de TC Gabinete Inmobiliario, Neverlab la crisis en la inaterbilidad de un negocio cada vez más impersonal en el que ellos se reinventan por su buen amenazar

Martín Perea, Jaime Puechet (en el centro) y Fernando Ortiz C.Guillamond (E. S.)

Por Ruth Ugalde / Fotografías: Guillermo Gutiérrez Carrasco
27/05/2026 - 05:00

10 MINUTOS

Son las últimas inquilinos del sector. **Jaime Pueche y Martín Perea**, socios fundadores de **TC Gabinete Inmobiliario**, tienen toda la vida en la inmobiliaria y han sido testigos de cómo ha cambiado el negocio y creadores de experiencias. Amasaron de toda forma, la base constata y las experiencias de nuevos miércoles a los ojos, han vivido en primera persona **la transformación de una industria** que primero dio el salto de la intermediación a la consultoría y después, a todo un catálogo de servicios profesionales con contenido inmobiliario.

En un mundo cada vez más dominado por grandes corporaciones multinacionales y algoritmos de inversión, Puecha y Perea basan su éxito en **el asesoramiento personalizado**, el efeto local, la experiencia y una profunda relación de confianza con sus clientes, a los que **prefieren llamar la verdad, aunque no quieran oírla**. Ahora, su gran apuesta son las oficinas de la segunda corona, los hoteles económicos y la **vivienda de lujo**.

PREGUNTA. Si les digo que son los últimos clásicos del sector, ¿qué me responden?

MARTÍN PEREA (MP). Que estamos orgullosos. Nos gusta el estilo antiguo de **hacer operaciones**, de forma personal, conociendo bien el cliente y estudiando cada propiedad a fondo, en lugar de enviar arrasás masivos. Nos gusta ayudar a los inversores directos y controlados, mantenándonos como una *boutique* pequeña y personalizada, frente a las grandes compañías.

JAIME PUECHE (J.P). Significa hacer consultoría y aportar valor, no ser meros intermediarios. Defendemos las operaciones porque conocemos el mercado al detalle.

Martín Perea, Jaime Puechet (en el centro) y Fernando Ortiz C.Guillamond (E. S.)

P. Bueno, todos dicen que aportan valor. ¿Cuál es su diferencia?

J.P. Presentamos las operaciones en persona. Llevamos 30 años en esto, la gente de nuestra generación ya solo gestiona equipos, pero a nosotros nos va la marcha. Nos diferenciamos de los grandes fondos internacionales mandatos tradicionales, así que nos especializamos en levantar **operaciones off-market** (fuera de mercado). El 90% de nuestro negocio es así. Los fondos nos buscan para comprar off-market, aunque luego venden en procesos abiertos. También colaboramos con terceros en el *buy-side*. Hemos cerrado con éxito la venta de la sede de ING por 185 millones para un fondo coreano y operaciones sofisticadas para **Medical Property Trust** o La Finca.

M.P. Aún está el gruesso del valor. Muchos propietarios prefieren la discreción del modelo bisbiseal para optimizar el precio. A los veteranos **les encanta el off-market** porque hay gente suiza les ahorra compañía en procesos donde hay que meter muchas horas sin garantía de éxito. Además, la experiencia influye no es lo mismo que le presente un proyecto un *joiner* que alguien con 30 años de trayectoria.

P. En estos tres décadas, ¿cómo ha cambiado en el mercado?

M.P. Muchísimo. Hemos pasado de tener clientes que eran promotores locales tradicionales a que quieren propiptimos. Hoy la mayoría son fondos internacionales que hacen promoción directa o conviernen con un promotor delegado.

> "Llenamos pasado de tener de clientes a promotores locales a que quieren propiptimos. Hoy la mayoría son fondos internacionales"

P. Antes de llegar los fondos, la imagen del sector era ambiguiomas y odiosa hoy ni brazo. ¿Ha tan así?

M.P. Algo había, pero no tanto.

J.P. El asesoramiento es más primitivo; había muchos brokers independientes buscadores la vida con **promotores territoriales**. Hoy el mercado se ha sofisticado. Los fondos internacionales lo piden subiendo la financiación, estudios de mercado y conocimientos. El broker subiendo la tiene difícil, ahora se exigen estructuras con mayor capacidad de respuesta.

M.P. Antes, un promotor local venía a Madrid, le conseguías un suelo y él se ocupaba de todo. Hoy trabajas con fondos que operan con tres personas y demandan que el consultor les resuelva el producto, el análisis, el alquiler y los aseosnos externos. El mercado ha perdido frescura, ahora las operaciones dependen de un Excel que aprueba un analista en Nueva York o Londres que no conoce el terreno.

Foto: S. G. J.

P. ¿Le gusta al cliente que eso es un error, que el sabor local pesa más que el Excel?

M.P. Sí, se lo decimos gracias a la confianza que tenemos. Nuestro año radio de éxito es debe a que decantamos rápido lo que no le a sale. No tiene sentido vender algo malo una vez y perder el cliente, buscamos relaciones a largo plazo.

J.P. Si nos rechazan una propuesta, la peleamos con argumentos reales. El cliente espera que le contemos lo bueno, lo malo y lo regular, no le da igual el libro de texto. Con el *Build to Rent* (**vivienda de alma nueva para alquilar**) nos pasa mucho: si vemos que un proyecto no va a vender a un determinado precio, lo decimos en el pitch, aun a riesgo de perder el mandato. No influenco especulativas solo para financiarlo el mandato.

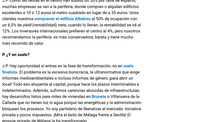
> "El mercado ha perdido frescura. Las operaciones dependen de un Excel que aprueba un analista en Nueva York o Londres que no conoce el terreno"

P. ¿Qué rentabilidades está actualmente el Build to Rent?

M.P. Entre el 6,5 y el 5% en Madrid. La **evolución de precios** ha desarrollado el mercado de alquiler: los fondos están vendiendo sus carteras unidad a unidad, porque nadie quiere un negocio capado. Para solucionar el problema, hay que dar seguridad jurídica a los propietarios y liberar suelo. Tambien hay que bajar la asfixiante presión fiscal del sector (bazas, IVA, impuestos de compra). El dinero institucional está deseando entrar si los número salen. El modelo de consecuencias de la Comunidad de Madrid, donde los inversiones compran los desarrollos a los constructores, está funcionando muy bien.

P. En Madrid el precio del alquiler está desbocado. ¿Cómo se frena sin intervenir el mercado?

M.P. Madrid crece a un ritmo de 50.000 habitantes al año. El problema es que los pisos de desarrollo y los cortes por todos los impuestos, **retrasan en las licencias** e inflación en la construcción son brutales.



Jaime Puechet, Martín Perea y Fernando Ortiz C.Guillamond (E. S.)

P. ¿Respaldan la propuesta del Gobierno de los incentivos fiscales al propietario para alquilar más barato?

M.P. Ayudaría, pero lo prioritario es la seguridad jurídica frente a la okupación y **aplicar la fabricación de suelo**. Si los macroinvestidores del este (Berlucaks, Alqueres, Vardaracos) estuvieran en el mercado, los precios bajarían de forma natural. Las administraciones no pueden tentar 30 años en gestionar un suelo.

J.P. Las oficinas atraen inversión porque, si hay impago, el desahucio es rápido. Es vivienda debe ser igual si queremos atraer fondos core"

P. ¿Respaldan la propuesta del Gobierno de los incentivos fiscales al propietario para alquilar más barato?

M.P. Ayudaría, pero lo prioritario es la seguridad jurídica frente a la okupación y **aplicar la fabricación de suelo**. Si los macroinvestidores del este (Berlucaks, Alqueres, Vardaracos) estuvieran en el mercado, los precios bajarían de forma natural. Las administraciones no pueden tentar 30 años en gestionar un suelo.

J.P. Las oficinas atraen inversión porque, si hay impago, el desahucio es rápido. Es la vivienda debe ser igual si queremos atraer fondos core"

P. ¿Por qué rentabilidades está actualmente el Build to Rent?

M.P. Entre el 6,5 y el 5% en Madrid. La **evolución de precios** ha desarrollado el mercado de alquiler: los fondos están vendiendo sus carteras unidad a unidad, porque nadie quiere un negocio capado. Para solucionar el problema, hay que dar seguridad jurídica a los propietarios y liberar suelo. También hay que bajar la asfixiante presión fiscal del sector (bazas, IVA, impuestos de compra). El dinero institucional está deseando entrar si los número salen. El modelo de consecuencias de la Comunidad de Madrid, donde los inversiones compran los desarrollos a los constructores, está funcionando muy bien.

P. En Madrid el precio del alquiler está desbocado. ¿Cómo se frena sin intervenir el mercado?

M.P. Madrid crece a un ritmo de 50.000 habitantes al año. El problema es que los pisos de desarrollo y los cortes por todos los impuestos, **retrasan en las licencias** e inflación en la construcción son brutales.

Jaime Puechet, Martín Perea y Fernando Ortiz C.Guillamond (E. S.)

P. ¿Respaldan la propuesta del Gobierno de los incentivos fiscales al propietario para alquilar más barato?

M.P. Ayudaría, pero lo prioritario es la seguridad jurídica frente a la okupación y **aplicar la fabricación de suelo**. Si los macroinvestidores del este (Berlucaks, Alqueres, Vardaracos) estuvieran en el mercado, los precios bajarían de forma natural. Las administraciones no pueden tentar 30 años en gestionar un suelo.

J.P. Las oficinas atraen inversión porque, si hay impago, el desahucio es rápido. Es la vivienda debe ser igual si queremos atraer fondos core"

P. ¿Por qué rentabilidades está actualmente el Build to Rent?

M.P. Entre el 6,5 y el 5% en Madrid. La **evolución de precios** ha desarrollado el mercado de alquiler: los fondos están vendiendo sus carteras unidad a unidad, porque nadie quiere un negocio capado. Para solucionar el problema, hay que dar seguridad jurídica a los propietarios y liberar suelo. También hay que bajar la asfixiante presión fiscal del sector (bazas, IVA, impuestos de compra). El dinero institucional está deseando entrar si los número salen. El modelo de consecuencias de la Comunidad de Madrid, donde los inversiones compran los desarrollos a los constructores, está funcionando muy bien.

P. En Madrid el precio del alquiler está desbocado. ¿Cómo se frena sin intervenir el mercado?

M.P. Madrid crece a un ritmo de 50.000 habitantes al año. El problema es que los pisos de desarrollo y los cortes por todos los impuestos, **retrasan en las licencias** e inflación en la construcción son brutales.

Foto: S. G. J.

P. Con más o menos regulación, lo realidad es que los grandes fondos que entraron en residencial tras la burbuja están saliendo porque invierten por ciclos, y el suyo se ha cumplido. ¿Quién liderará el próximo?

M.P. Las gestoras buscarán especializarse. Gente como **Blackstone** o **Adrian**, que tienen hoteles y residencias de estudiantes, van a seguir ganando dinero porque, aunque nosotros nos estamos haciendo mayores por (risa). Estas gestoras captan capital privado, especialmente latinoamericano en Madrid, para proyectos concretos y arriesgados. Los grandes fondos afrontan problemas de rentabilidad y la incertidumbre global.

J.P. Do supergrandes también hay dinero, lógicamente, pero es verdad que ya no están tan en residencial. Nosotros hemos cerrado operaciones de presalto, salvo algunas como Kiara, que es impresionante lo que está haciendo. *Pra* *ciertas* **las oficinas de Adrem** son un trabajo nuestro y defiem muy bien lo que nos guste hacer. Un esquerro que nadie esta, en un schano, menos una, con una zona de jardín bastante fea, cosa propietaria... Fumos capaces de proponer un proyecto chulo. Azora supo ver esa oportunidad y ahora son una de las oficinas más bonitas de Madrid.

> "Un mexicano que compra una vivienda de lujo en Madrid no adquiere: solo metros cuadrados; compra libertad y calidad de vida"

P. También tienen mucha experiencia en retail: ¿Hay una burbuja en los locales de restauración? Se ve mucho traspaso

M.P. Hoy cotación, pero caso siempre **se concentra en los mismos locales**, que no terminan de encajar. Las rentas están altas, pero sigue habiendo una lista de espera enorme de operadores buscando ubicación.

P. ¿Ha tocado techo la vivienda de lujo en Madrid?

M.P. No. Estamos en los 30 años, aproximadamente. Ya hablamos una cota de 30 millones quemando combustible. Mirando el mapa de nuestro negocio en **retail/hospitalidad residencial prime** y un inversor mexicano nos definió estos edificios como piezas de museo: hay zonas exclusivas en Velázquez, Jorge Juan o **Claudio Coello** que siempre van a tener demanda internacional, porque para ellos no como si fueran obras de arte. "Yo comprendo que los de aquí, al hablar de 25-000 euros por metro cuadrado, os llevéis las manos a la cabeza", me decía el mexicano. "Si yo entiendo, pero vosotros lo que estáis comprando aquí es que me doy bien del avión y a los 20-25 minutos estoy en mi casa", decía.

J.P. Para un inversor internacional con **alto poder adquisitivo**, Madrid es barato en comparación con Miami, que encima no tiene la historia ni el ambiente de Madrid. Además, valoran la seguridad, poder pasearse el rato bueno y caminar de noche por la calle con su mujer al volver de cenar. No compran solo metros cuadrados, compran libertad y calidad de vida.

P. Para terminar, ¿cómo ven el sector hoteleros?

M.P. Es lo que más ha subido; los **precios por noche en Madrid** se han disparado. Hace no muchos decían que en Nº por 120-140 euros, hoy no debe haber nada por menos de 300. Es muy barato la subida y esto **atrae** operadores internacionales que buscan rentabilidad. Hay muchísimo de hoteles económicos B&B enfocados a inversores privados y familias de clase media. El promotor construye el hotel, se lo rende a un privado con un contrato de alquiler a largo, garantizado por un operador sólido, y el inversor obtiene un *yield* de entre el 6% y 7%.