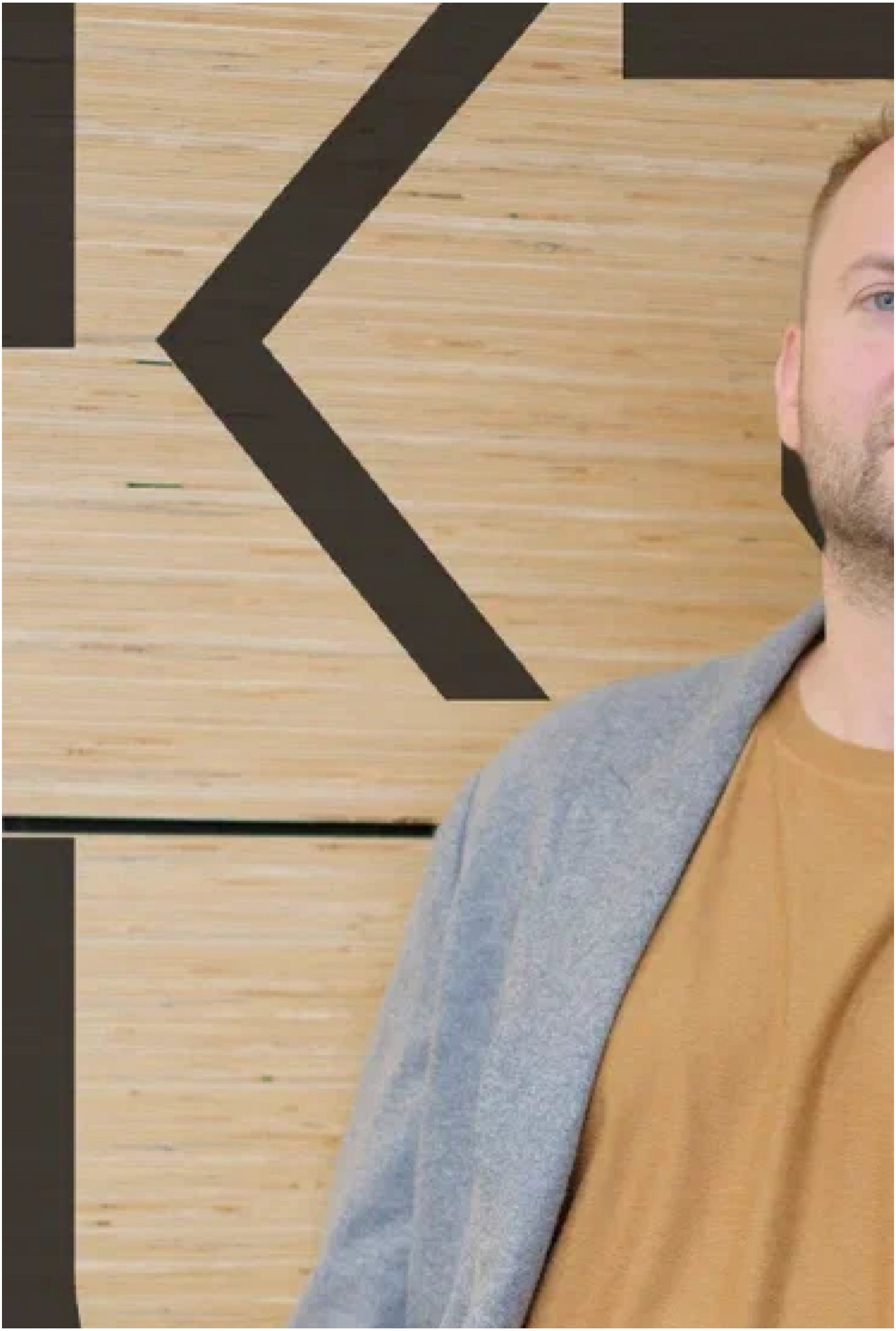




Philipp Shrage, Cofundador de Kronung Group: La reputación en el sector inmobiliario es un activo medible

PUBLISHED NOV 8, 2026
BY EUROPA

En el desarrollo inmobiliario, la reputación ha sido durante mucho tiempo un concepto basado en percepciones subjetivas.

Por Philipp Shrage, Cofundador de Kronung Group

En el desarrollo inmobiliario, la reputación ha sido durante mucho tiempo un concepto basado en percepciones subjetivas. Un promotor es considerado “fiable”, otro “creativo pero lento”, y un tercero “con buen diseño, pero propenso a sobrecostes”. Sin embargo, la era de las impresiones vagas ha terminado. Hoy, la reputación es un activo tangible: se expresa en cifras, se documenta con resultados y es tan cuantificable como el flujo de caja de una empresa.

“La reputación no es lo que la gente dice de ti. Es hacia dónde fluye el dinero”, afirma Philipp Shrage, cofundador de Kronung Group.

La economía de la confianza

Para Kronung Group, la reputación no es un factor blando: es un argumento de inversión. Cuando un banco aprueba la financiación de un proyecto, cuando los inversores vuelven a comprometerse una y otra vez, cuando un arrendatario firma un contrato antes incluso del primer vaciado de hormigón, estamos ante indicadores concretos de confianza.

“La reinversión no es un gesto de lealtad, sino una manifestación de confianza respaldada por liquidez”, subraya Shrage.

Cada proyecto de Kronung se monitoriza en tiempo real mediante un expediente de inversión, donde se comparan los resultados reales con métricas proyectadas: TIR, ROI, DSCR y estabilidad del flujo de caja. Cuanto menores son las desviaciones, mayor es el control del riesgo y la disciplina operativa.

Plazos: más que promesas, reputación en acción

La entrega puntual es uno de los signos más visibles de fiabilidad. En Kronung aplicamos la metodología Earned Value Management (EVM) para hacer seguimiento de los cronogramas en tiempo real. Los retrasos en la entrega aumentan el coste por metro cuadrado, reducen los ingresos por alquiler y erosionan los márgenes de beneficio.

“Incumplir los plazos no es un simple fallo operativo: es una carga reputacional”, afirma Shrage.

Nuestra supervisión interna cubre cada hito: permisos, inicio de obras, cierre estructural, puesta en marcha de instalaciones y entrega final. La puntualidad no es una formalidad: se convierte en capital reputacional a largo plazo.

Compradores y arrendatarios recurrentes: la lealtad como métrica de rendimiento

La retención de inversores es uno de los KPI más sólidos en el desarrollo inmobiliario. Cuando entre el 30 y el 40% de los inversores reinvierte, se refleja la confianza en el equipo, la transparencia del proceso y la eficiencia del capital. También aplicamos análisis de Net Promoter Score (NPS) para medir no solo el comportamiento, sino también la disposición a recomendar Kronung a terceros.

Este principio también se aplica a los arrendatarios. Cuando cadenas nacionales del sector retail o logístico nos acompañan de un proyecto a otro, eso demuestra confianza en la gestión del riesgo y alineación operativa.

“Si una cadena minorista elige repetidamente tus propiedades, no está premiando tu simpatía, sino apostando por tu consistencia”, enfatiza Shrage.

Disciplina financiera: la reputación vista desde la banca

Los bancos no prestan basándose en la imagen de marca. Evalúan cifras concretas: ratios préstamo-valor (LTV), DSCR, tiempo de retorno y rentabilidad a nivel de activo. Cuando una entidad financiera financia tres o más proyectos consecutivos con el mismo desarrollador, eso indica confianza en su solvencia, sus estándares de reporte y su liquidez.

“Un banco no se guía por impresiones, sino por la calidad de la documentación, la disciplina de pagos y la transparencia. Así es como la reputación se traduce en una ventaja en el coste del capital”, sostiene Shrage.

Un proceso de due diligence transparente reduce los plazos de aprobación y ofrece una ventaja competitiva en los tiempos de ejecución.

Ocupación y retorno: métricas de reputación en tiempo real

En proyectos mixtos y comerciales, la ocupación es una medida directa de confianza. En Kronung iniciamos las campañas de comercialización en fases tempranas —a menudo en estructura básica—. El prearrendamiento suele alcanzar el 70% antes de la finalización de la obra. Esta alineación permite aperturas simultáneas y periodos de maduración más cortos.

“En la mayoría de nuestras propiedades alcanzamos el punto de equilibrio operativo en los primeros 3 a 5 meses tras el lanzamiento. No es una anécdota, es una métrica de confianza”, explica Shrage.

Con una ocupación anual superior al 95% en activos comerciales clave, el historial de Kronung trasciende la ejecución: refleja una sintonía sostenida entre el modelo de negocio del promotor y el del arrendatario.

La reputación es dato, no sentimiento

En Kronung creemos que el sector inmobiliario debe pasar de las impresiones a los indicadores. Parámetros como la retención de inversores, el porcentaje de arrendatarios recurrentes, la duración media de los contratos, la superficie prealquilada en fases tempranas y la participación de capital propio en la estructura financiera deberían convertirse en estándares del sector.

“Un sector que mide honestamente su propio rendimiento es un sector que madura. Sin eso, la reputación se basa en narrativas—y queda expuesta a la manipulación”, concluye Philipp Shrage.

En un mercado marcado por el riesgo y la complejidad, la credibilidad medible—expresada en plazos cumplidos, beneficios entregados y arrendatarios fidelizados—es la única forma de confianza que se acumula con el tiempo.

Press release distributed by Wire Association on behalf of Europa, on Nov 8, 2026. For more information subscribe and follow us.

Media Assets

Images



Europa

Newsroom: https://wireassociation.eu/newsroom/europa
Website: https://europa.eu/
Primary Email: press@europa.eu

Social Media

Twitter - https://twitter.com/EU_commission
Facebook - https://www.facebook.com/EuropeanCommission
Instagram - https://www.instagram.com/europeancommission/
Linkedin - https://www.linkedin.com/company/european-commission