

## ACTUALIDAD

## El Incasol promueve 56 viviendas sociales

El Instituto Catalán del Suelo (Incasol) ha iniciado el proceso de licitación para construir 56 nuevas viviendas de protección oficial, de las cuales 40 serán de alquiler. Los pisos estarán repartidos en tres promociones en Balaguer, L'Hospitalet de Llobregat y Tossa de Mar, y suponen una inversión de 4,8 millones de euros. Además, también licitará un nuevo sector residencial con capacidad para 48 viviendas, la mayoría protegidas, en Montferrer y Castellbò.

## Créditos para estaciones de esquí

La Generalitat ha abierto una línea de crédito de 40 millones de euros para hoteles y nuevas actividades en las estaciones de montaña, según ha anunciado el consejero de Política Territorial y Obras Públicas, Joaquim Nadal. El Gobierno catalán convocará próximamente ayudas para mejorar los telesillas y los sistemas de producción de nieve, que se sumarán a las que ya existen para poner en condiciones los accesos.

## El Chic&amp;Basic de Claramunt, premiado

La compañía barcelonesa Equip Xavier Claramunt, que encabeza el arquitecto, ha sido galardonada con el premio Contractworld



2007 por el proyecto del Hotel Chic&Basic Born, ubicado en la calle Princesa de Barcelona. El premio, entregado en Hannover (Alemania) reconoce el proyecto como "ejemplo de cómo tratar con edificios históricos de una manera descarada y sensible al mismo tiempo".

## Penalización a los pisos vacíos

El Departamento de Vivienda del Gobierno vasco ha anunciado que pretende crear un canon autonómico para gravar los 26.000 pisos vacíos que existen en Euskadi para que a sus propietarios les salga más rentable ponerlos en alquiler. La tasa sería de nueve euros por cada día que la residencia permaneciese cerrada, lo que debería certificarse mediante procedimiento administrativo. En el borrador del proyecto de ley de vivienda —será enviado al Parlamento de Vitoria en primavera— se define vivienda vacía la que esté desocupada durante un año y excluye las segundas residencias. —E. R.-H.

## El alquiler toma impulso

La sociedad pública y los productos "garantizados" elevan la oferta de pisos más del 15%

CARMEN SÁNCHEZ-SILVA

El alquiler no termina de despegar. Aunque cada vez más agencias inmobiliarias ofrecen este servicio, en España resulta difícil que los ciudadanos vean rentabilidad y, por tanto, interés a algo que no sea la propiedad.

Sin embargo, el descenso de la demanda y la venta de pisos está provocando una mayor actividad en el mercado. Por una lado, son más las agencias que ofrecen los pisos que la Sociedad Pública de Alquiler (SPA) está poniendo en circulación, todavía pocos, más de 2.400, la mayoría viviendas vacías hasta ahora de Madrid y Barcelona. Y, por otro, productos como el Programa de Fomento de Alquiler Garantizado (PFAG) o el Plan Nacional de Alquiler Garantizado (PNAG), que han puesto en marcha distintas organizaciones privadas para impulsar el arrendamiento a través de 5.500 profesionales inmobiliarios. "Con ellos está aumentando en torno al 30% el producto en régimen de arrendamiento", asegura José Juan Muñoz de Campos, director jurídico de la Asociación Española de Gestores Inmobiliarios (AEGI). Un porcentaje que el responsable del PNAG, Mario Navarro, rebaja al 15%.

La SPA, que trabaja con unas 500 agencias inmobiliarias, se atribuye el que, siguiendo su modelo, los intermediarios están atendiendo una demanda procedente del propietario de pisos, cubriendo sus necesidades a través de productos seguros. "Quitando el miedo del dueño a que el inquilino no le pague, destruya su casa o sea imposible echarle si incumple su contrato mediante seguros de impago de la renta, multirriesgo y de gestión legal", aseguran fuentes cercanas a la entidad pública.

Y eso se está consiguiendo, en opinión del agente inmobiliario Alberto San Juan, que tiene tres oficinas en la Comunidad de Madrid y 100 pisos gestionados a través de la SPA. "Propietarios e inquilinos mostraban reticencias al principio, pero ahora están contentos de las garantías



Las agencias inmobiliarias publicitan los servicios de la SPA.

## Propietarios e inquilinos de la SPA

La demanda de los 3.000 pisos que tiene en cartera la sociedad presidida por Javier Rodríguez-Mañas (adjudicados ya a sus inquilinos y sin entregar todavía) es en su 70% de menores de 35 años e inmigrantes en el 30% restante. "Son ciudadanos, en general sometidos a peticiones de garantías extraordinarias que hacen suponer una menor solvencia", explican fuentes cercanas a la SPA; con ingresos que generalmente están por debajo de los 24.000 euros anuales.

que ofrece el Estado mediante la sociedad", explica, "lo que está impulsando el mercado; de hecho, actualmente el 60% de nuestros arrendamientos se hacen a través de la SPA".

La empresa pública tiene claro que va a ser generadora de negocio para los intermediarios, que este año abrirán del orden de 50 nuevas agencias para ofrecer sus servicios. Es el caso de San Juan, que inaugurará una oficina de intermediación en Alcorcón sólo para ofrecer los servicios SPA. Con ella logrará, según prevé, el objetivo que se ha impuesto para 2007, que el número de pisos alquilados sea un 50% superior al de 2006.

En cuanto a los propietarios de esos 3.000 pisos, en el 90% son dueños de sólo esa segunda vivienda adicional con la que obtienen un ingreso complementario para elevar su renta media o baja. El 25% de los pisos pertenecen a varias personas. El 40% de los propietarios son pensionistas y el 20%, consejos de familia que gobiernan bienes de ancianos o personas dependientes a los que la renta de la sociedad pública permite cubrir los gastos médicos y de atención.

El presidente del Consejo de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España (Coapi), Santiago Baena, considera que lo que ha hecho la SPA "es fustigar a las comunidades autónomas y los ayuntamientos para que se pongan a trabajar en el mercado del alquiler". Pero para que el arrendamiento despegue realmente Baena piensa que hay que fomentar la construcción de este tipo de viviendas, sacar pisos vacíos al mercado e implantar ayudas fiscales. "Ahora se nota que la venta residencial se está lentificando y esto es lo que está propiciando la segunda salida, que es el alquiler", dice.

Gervi Corrales, de Vivienda 2, asegura que en esta salida de vivienda en alquiler al mercado están teniendo mucho que ver los inversores que adquirieron los pisos para revender y, a la vista de que no lo consiguen, los ponen en arrendamiento. Por otra parte, Corrales también considera que están en aumento los inquilinos como consecuencia de que el presupuesto de compra cada vez es más elevado y "la gente no lo puede pagar", explica.

## Productos con gancho

En cuanto a los productos privados de "alquiler seguro", los intermediarios del sector tienen claro que están ayudando, como la SPA, a quitar el miedo de alquilar a los propietarios. "Sin el PNAG no se cerraban contratos de arrendamiento, salvo en septiembre como consecuencia de la demanda de estudiantes y

## La Sociedad Pública de Alquiler espera que se creen 50 agencias inmobiliarias para ofrecer sus pisos

trasladados de empresas. Con él, el propietario de vivienda se interesa por el alquiler; incluso está dejando de pedir los hasta ahora tradicionales avales bancarios", aseguran en la inmobiliaria Grevemar, y añaden que muchos clientes no piden su mediación, "compran el impreso, que cuesta 42 euros, y tienen garantizado que pueden echar de su piso en unos tres meses al inquilino que no paga". En su caso, hasta ahora no ha recurrido al sistema del arbitraje, que es la base de estos programas, puesto que resulta mucho más barato que las instancias judiciales.

El PNAG tiene en su haber unos 150.000 contratos de alquiler firmados en España a través de unas 2.700 agencias inmobiliarias, de las cuales han llegado al arbitraje para resolver problemas de impago, en el 85% de los casos, 6.800 de ellos. El PFAG no aporta datos.

## La industria necesita 500.000 metros

LL. P.

El suelo industrial de Barcelona y su primera corona está prácticamente a tope. La consultora Jones Lang LaSalle (JLL) calcula que la demanda que queda sin atender por falta de espacio cerca de la capital catalana, sobre todo para actividades logísticas, suma más de 500.000 metros cuadrados. "Estas empresas se quedan en su edificio actual, optan por el alquiler o se trasladan a una zona más lejana, con los problemas laborales que ello puede suponer", explica el director de Industrial de JLL, Luis Guardia.

La ocupación en la primera corona, según la consultora, es del 95%. La falta de naves, añade la consultora, ya se está extendiendo a la segunda y tercera corona del área metropolitana. Ello hace que los precios suban. Tanto el alquiler como la compra subieron un 3% en el segundo semestre de 2006, lo cual eleva a Barcelona como la tercera ciudad con las rentas logísticas más caras de Europa, por detrás de Londres y Moscú.

Las rentabilidades mínimas del segmento siguen bajando, según JLL, hasta el 5,75% presionadas por la fuerte demanda inversora.

## La venta de viviendas de lujo, más lenta

PROPIEDADES

La actividad de las cerca de 70 empresas españolas que comercializan viviendas de lujo se irá lentificando en los próximos años. Según un estudio de la consultora DBK, en los próximos años estas compañías se enfrentarán a "plazos de venta previsiblemente más largos" y a "un menor crecimiento de los precios". La disminución de la inversión extranjera tampoco favorecerá este segmento.

La consultora indica que en España hay cerca de 100 promociones cuyo metro cuadrado es superior a los 7.000

euros. En total, 2.800 viviendas que suman un valor de 3.300 millones de euros. El 48,2% de estas casas está en la Comunidad de Madrid y el 39,3%, en la provincia de Barcelona.

El estudio de DBK sostiene que el 30% de estas promociones se levantan en edificios previamente rehabilitados. La mayoría de las 70 empresas, añade, son de dimensiones reducidas y están especializadas en este segmento. Ello explica el alto grado de concentración. Las cinco primeras firmas copan el 35,6% de las viviendas promovidas y las diez primeras, el 54,3%.