

EL PAÍS, VIERNES 15 DE ABRIL DE 2005

PROPIEDADES 3

RESTAURACIÓN

El atractivo de la rehabilitación

Los promotores entran en un negocio cuyos costes de ejecución son un 25% superiores a los de obra nueva

SANDRA LÓPEZ LETÓN

Sólo el 20% del parque residencial español está rehabilitado, mientras que en otros países europeos el porcentaje se eleva hasta el 40% y 45%. Incluso en algunos como Holanda, Alemania, Francia e Italia, el volumen de actividad de rehabilitación actualmente sobrepasa al de nueva planta. En España el sector está creciendo, pero todavía le queda mucho camino por recorrer para llegar a esos niveles. Según José Antonio Otero, presidente del Consejo Superior de Arquitectos Técnicos de España, "se empieza a tomar cultura de la necesidad de mantener los centros urbanos de las ciudades; no en vano, el presupuesto destinado a proyectos de rehabilitación creció un 27% en 2004, hasta situarse en 852 millones de euros. Pero todavía queda mucho por hacer". De hecho, la directora general de Larcovi, Ana Saldaña, opina que el sector "no despejará hasta dentro de dos años, cuando empiece a decrecer la obra nueva y aparezcan promotores y constructores preparados para acometer las obras".

Hasta ahora, la rehabilitación ha sido el patito feo del negocio inmobiliario, porque la edificación de obra nueva daba pingües beneficios. Pero la escasez de suelo urbanizable en los principales núcleos urbanos y el aumento del parque de oficinas desocupado están alentando la entrada de grupos inmobiliarios hasta ahora sin presencia en el sector; es el caso de Inmobiliaria Espacio, cuya primera promoción en Madrid es la rehabilitación de un edificio de oficinas de la calle del Almirante que se convertirá en 14 viviendas. "Queremos entrar en rehabilitación porque el casco urbano de Madrid está muy deteriorado y es hacia donde se dirige el mercado. Además, es el negocio natural de una promotora, por lo que nuestra vocación es de permanencia", señala José Antonio Fernández Gallar, director general de la compañía, que va a invertir unos treinta millones de euros en la compra de edificios para remodelar en 2005. Otras empresas como Urbis, Vallehermoso o Martinsa hacen pinitos en el negocio. Aun así, la mayoría de la oferta de viviendas rehabilitadas sigue en manos de unas pocas compañías especializadas, como Restaura o Renta Corporación, expertas en la compra de edificios con inquilinos.

Valor seguro

Y es que si hay algo que los promotores tienen claro, es que el centro de las ciudades sufre menos los cambios del mercado residencial y es un valor seguro. También vivir en la almendra sigue siendo el sueño de muchos ciudadanos. "El consumidor cada vez valora más la ventaja de residir en un edificio clásico céntrico; todo lo que hagas en la almendra central se vende", señala Josep-Maria Farré, consejero delegado de Renta Corporación, con 40 proyectos en marcha en España y un volumen de ventas de 380 millones de euros. Eso sí, reconoce que no existe "la alegría de hace dos años en las ventas", pero que tampoco se puede hablar de parón.

Materia prima no les falta a los promotores, al menos ahora que hay bastantes fincas a la venta. "Existe más oferta porque los in-

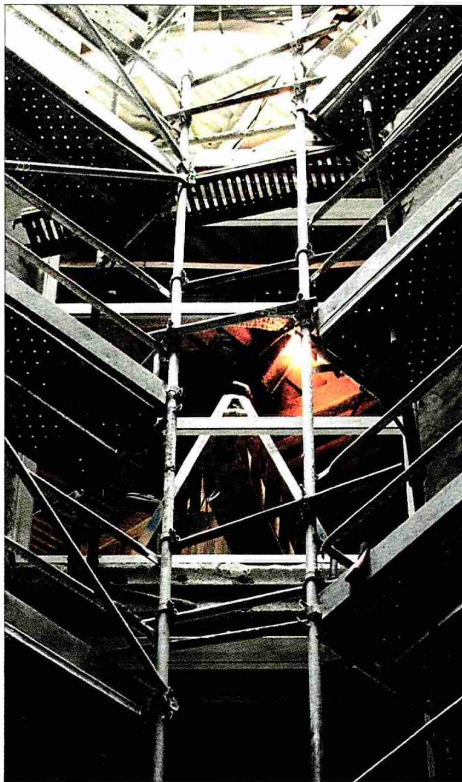
muebles con precios fuera de mercado no se venden, aunque los propietarios empiezan a reconsiderar sus exigencias", señala Bruno Rabassa, director de Desarrollo de Petrus, pequeña empresa especializada en rehabilitación. "Estamos desechando los edificios de la zona alta del barrio de Salamanca que se venden a 5.400 euros por metro cuadrado, porque ese coste obliga a vender un piso a 12.000 euros", añade. El precio límite que admite el comprador para este tipo de productos está en torno a los 9.000 euros por metro.

Ubicación, precio de venta del inmueble, belleza del edificio, complejidad técnica de la obra y posibilidades de conseguir pisos de un tamaño ajustado a las necesidades del mercado son las claves para que una promotora compre una finca, explica el representante de Petrus. En cambio, la pérdida de edificabilidad puede hacer que se deseché una operación. "Si el planeamiento contempla un futuro patio de manzana, se puede llegar a perder hasta un 30% de edificabilidad", continúa.

Los puntos negros

Y es que rehabilitar no es fácil. Para empezar, por el mal estado de conservación de algunos inmuebles y porque el promotor tiene la tentación de trasladar al centro de la ciudad la misma forma de hacer la obra nueva y se encuentra con que no es tan fácil meter una grúa en un inmueble existente o que el proyecto está sujeto a una serie de restricciones que marcan las ordenanzas municipales, señala Bernardo Ynzenga, vicedecano del Colegio de Arquitectos. A esto se une que los costes de la rehabilitación son entre un 25% y un 30% superiores a los de obra nueva, y que el precio del suelo se lleva el 50% de la inversión total, señala Carlos Ferrer-Bonsoms, de Jones Lang LaSalle, que calcula que la compra de terreno le cuesta al promotor 4.000 euros por metro.

Las ayudas dispersas y la propiedad del inmueble —a veces está en manos de decenas de personas— son otras de las trabas que presenta, dice Ana Saldaña.



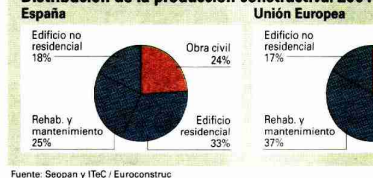
Obras en el edificio de la calle Fernando el Santo, 7.

BERNARDO PÉREZ

Diferencias de costes



La brecha con Europa



Previsiones de crecimiento



Tan especiales como complejas

Cada obra de rehabilitación es un mundo. No es lo mismo respetar la fachada y vaciar un edificio que conservarlo, reforzando su estructura. Estas son dos actuaciones de rehabilitación que Petrus está acometiendo en el centro de Madrid. En el caso de la finca situada en la calle Fernando el Santo, 7, los elementos protegidos eran la fachada, el portal y la escalera principal. La complejidad de esta obra radica en mantener la fachada en pie mientras se levanta una nueva estructura sin tocarla y se hace un garaje a 12 metros de profundidad. Sólo la demolición del edificio y la realización de los dos sótanos han lleva-

do entre 8 y 10 meses de trabajo, dicen en la empresa. Y el tiempo es dinero.

Este inmueble del siglo XIX tenía ocho viviendas que se van a convertir en 24 mediante un aumento de la edificabilidad que permitirá ampliarlo en dos plantas. Tres ascensores los conectarán, unos elementos nuevos que conviven con otros originales, como zócalos o rejías, que tienen que ser desmontados para restaurarse y colocados en su lugar original. En las plantas nuevas no queda más remedio que hacer reproducciones.

En el inmueble de la calle Acuña, número 27,

donde la grúa se va a instalar en el interior, a diferencia del otro, donde no había espacio, la dificultad de la obra está en los refuerzos de la estructura, que se realizan con vigas metálicas. También aquí se van a levantar dos plantas más para igualar la altura de las fincas anexas, será con un diseño vanguardista que nada tiene que ver con el original y que ha contado con el visto bueno de la Comisión Institucional para la Protección del Patrimonio Histórico-Artístico y Natural (Ciphan). El resultado final son 14 pisos que se están vendiendo a 6.600 y 7.200 euros por metro cuadrado.