

La oficina se convierte en piso de lujo

Si se hace en la zona adecuada, reconvertir un inmueble de oficinas en viviendas puede suponer un beneficio adicional en la venta de entre el 50% y el 70%. El gancho son pisos de lujo en zonas céntricas de las grandes ciudades, con un precio de hasta 9.000 euros el metro cuadrado.

Un reportaje de **Sonia Aparicio**

"Finca señorial. Rehabilitada. Vivienda a estrenar. 150 metros cuadrados. P.V.P. 650.000 euros". 4.333 euros/m². Este anuncio, y otros parecidos, se pueden ver en prensa en los últimos meses. Son pisos grandes, luminosos y con una ubicación céntrica y privilegiada. Los promocionan, acompañados de adjetivos como 'señorial' y 'exclusivos', empresas dedicadas a la rehabilitación y venta de edificios como Restaura o Corporación Renta Antigua.

Los 4.333 euros por metro cuadrado del anuncio no es de los más caros. Xavier González, director general de Grupo Restaura, explica que los precios dependen de la ubicación del inmueble y el nivel de prestaciones y calidades, y que no es raro que el precio de los de primer orden se dispare entre los 6.000 y 9.000 euros/m². "Es obra prácticamente nueva y con calidades de obra nueva, es decir, lo más caro que hay", explica José María Farré, consejero delegado de Renta Antigua.

Cambio de uso

Detrás de estos anuncios aparece una tendencia, de momento sólo detectada en Madrid (barrios nobles y Paseo de la Castellana), Barcelona (Paseo de Gracia y alrededores) y en casos muy contados en Sevilla, que consiste en volver a dar uso residencial a muchos edificios que, durante el boom de las empresas de telecomunicaciones, se destinaron a oficinas, y que ahora, tras el descenso del precio de los alquileres de las oficinas, se está aprovechando para "atender la demanda insatisfecha de viviendas de alta calidad", según la consultora inmobiliaria Jones Lang Lasalle.

Según Restaura, las superficies de estos nuevos pisos suelen oscilar entre los 85 y los 150 metros cuadrados, la mayor parte de dos y tres habitaciones, con amplio salón comedor, una cocina office y dos baños más un aseo. En



Se trata de obra prácticamente nueva y con calidades de obra nueva, es decir, lo más caro que hay.

La transformación de uso de un edificio puede aportar un beneficio de más del 50% en su venta

cambio, en Renta Antigua aseguran que lo más abundante son pisos de 70 m², con dos dormitorios.

Hipólito Sánchez, responsable de Análisis y Estudios de Mercado de Knigh Frank, cree que esta tendencia se explica porque "cada vez existen nuevas fórmulas de rentabilizar las inversiones en el sector inmobiliario. Hace años, el valor de los terrenos se multiplicaba en la re-

calificación de terrenos rústicos a urbanizables. Ahora este tipo de operaciones ha evolucionado hacia cambios de uso de los inmuebles. El negocio está en aprovechar la situación de mercado de cada tipología de producto unido a cierta pericia urbanística". Por ejemplo, un inmueble de oficinas en una zona donde la demanda de oficinas no abunda, pero se trata de una zona residencial cén-

trica demandada (por ejemplo el madrileño barrio de Chamberí), puede conseguir que en la venta el beneficio aumente entre un 50% y un 70% con una transformación de uso.

Algo coyuntural

Los expertos coinciden en que estas operaciones son algo totalmente coyuntural. José María Farré, de Renta Antigua, dice que volver al centro de las grandes ciudades es una tendencia de los dos o tres últimos años. Esto coincide con un nivel de desocupación en inmuebles de oficinas que antes no existía. "Es más coyuntural que estructural. No creo que en cinco años se hable de esto. Es curioso cómo cambian las cosas. Hace tres años, cuando compramos edificios de viviendas en Madrid, la clave para que la operación fuera exitosa estaba en que el Ayuntamiento diese el permiso para oficinas", dice Farré.

Para hacer el cambio de uso del edificio, "urbanísticamente, la forma más sencilla de hacerlo es cuando el inmueble tiene reconocidos

por el Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) varios usos, unos cualificados, otros compatibles e incluso autorizables", explica Sánchez, de Knigh Frank.

En Madrid, las zonas consolidadas están sometidas a normas zonales que determinan el uso al que se puede

La adquisición de viviendas en el centro da mayor seguridad de revalorización

destinar cada inmueble. En este caso si el uso está permitido, habría que solicitar un cambio de uso al Ayuntamiento junto con la presentación de un proyecto de obras y la solicitud de licencias. En otros casos, hay que proceder a realizar un Plan Especial. Este tipo de actuaciones, se están produciendo principalmente dentro de la M-30, porque son ubicaciones céntricas donde los precios de venta pueden alcanzar cotas más altas que en la periferia. Es cuestión de rentabilidad. Hay que tener en cuenta los costes de la transformación del inmueble, que suelen ser bastante altos, sobre todo en edificios protegidos.

Vecinos de lujo

Estas viviendas rehabilitadas buscan un comprador muy concreto. Xavier González, director general de Grupo Restaura, dice que se busca "al matrimonio a quien su vivienda actual se le ha quedado grande por la emancipación de sus hijos y que desea estar en el centro de la ciudad cerca de todos los servicios, con las comodidades de vida más actualizadas tanto en el interior de la vivienda como en su entorno. También se interesa por estos inmuebles el inversor que busca un valor seguro y sabe que la adquisición de viviendas de calidad en el centro de la ciudad siempre otorga una mayor seguridad de revalorización".

¿De verdad bajan los precios?

En las dos últimas semanas han vuelto a saltar las alertas del precio de la vivienda. Primero el secretario de Estado de Economía, Luis de Guindos, comentó que "se está dando una desaceleración en los precios". También el presidente de la Ceca, Juan Ramón Quintás, estimó que "existe un 30% de probabilidades de que bajen los precios". El gobernador del Banco de España, Jaime Caruana, aunque descartó que pueda hablarse de burbuja inmobiliaria, sí que considera que "los precios de la vivienda están sobervalorados entre un 8% y un 20%". El INE ha advertido del "desorbitado precio" que están alcanzando las viviendas y la revista *The Economist* señalaba que "la existencia de una burbuja no significa que un crash sea inminente; los precios podrían subir o deshincharse lentamente. En todo caso, una cosa parece segura: dados los actuales precios, quienes apuesten por grandes ganancias adicionales en los precios de la vivienda

se verán decepcionados"; concluye. Según el Ministerio de Fomento, durante el tercer trimestre los precios moderaron su crecimiento al aumentar un 3,42%, frente al 3,96% del trimestre anterior. Es decir, la variación anual de los precios ha pasado del 17,5% en el segundo trimestre al 15,7% en el tercero. Pero los que trabajan día a día en el negocio inmobiliario no ven tan claro que se pueda producir una caída en los precios. Gerardo Mochales, director comercial y de marketing de la consultora Aguirre Newman, insiste en que como mucho "podemos estar asistiendo a una paulatina tendencia a la estabilización de los precios. Pero no vemos caídas, si en 2003 la subida va a ser del 17%, en 2004 prevemos que sea de entre el 10% y el 12%. Ni los precios ni los plazos de comercialización de las promociones nos hacen prever un cambio de tendencia". Javier Gracia, director de la agencia inmobiliaria Remax en Boadilla (Madrid)

tampoco cree que los precios estén empezando a bajar. "La clave está en la demagogia de cara a las elecciones. El Gobierno no tiene potestad sobre el precio del suelo y sólo puede presionar a través del Banco de España y de las tasaciones que hacen los bancos antes de dar una hipoteca. Aquí es donde va a estar la clave para que los precios no suban tanto. En los últimos tres meses se están empezando a hacer tasaciones un 20% por debajo que antes. Esto puede suponer que los importes concedidos de hipotecas se reduzcan (al bajar el valor de tasación) y no se vendan tantas casas, y se produzca una rebaja de los precios", dice Gracia. Algo menos optimista se muestra el portal inmobiliario Idealista.com, que hace meses que viene advirtiendo de la burbuja inmobiliaria, "todavía no tenemos datos concretos pero cualquier precio es, hoy por hoy, negociable a la baja; el mercado se está parando".