

MERCADO INMOBILIARIO

UBICACIÓN, CONSTRUCCIÓN Y CONDICIONES DE LOS INQUILINOS SON LAS CARACTERÍSTICAS QUE DEFINEN LOS INMUEBLES BUSCADOS POR INVERSORES. EN EL MERCADO NO SE CIERRAN OPERACIONES PORQUE LOS ACTIVOS QUE LAS REÚNEN NO ESTÁN EN VENTA.

En busca del edificio perfecto

Pilar Riaño, Barcelona

Algunos fondos internacionales de inversión han dado orden de no comprar edificios ocupados por bancos o cajas de ahorros. El sector financiero, considerado hasta ahora como un inquilino ideal, comienza a verse con miedo por parte de los compradores de inmuebles. Este es uno de los cambios que experimentan las exigencias de los inversores. Bueno, bonito y barato, pero sobre todo seguro. Ubicación, construcción e inquilinos son los parámetros por los que se rigen *family office* y fondos de inversión para analizar activos. ¿Cómo es el edificio perfecto?

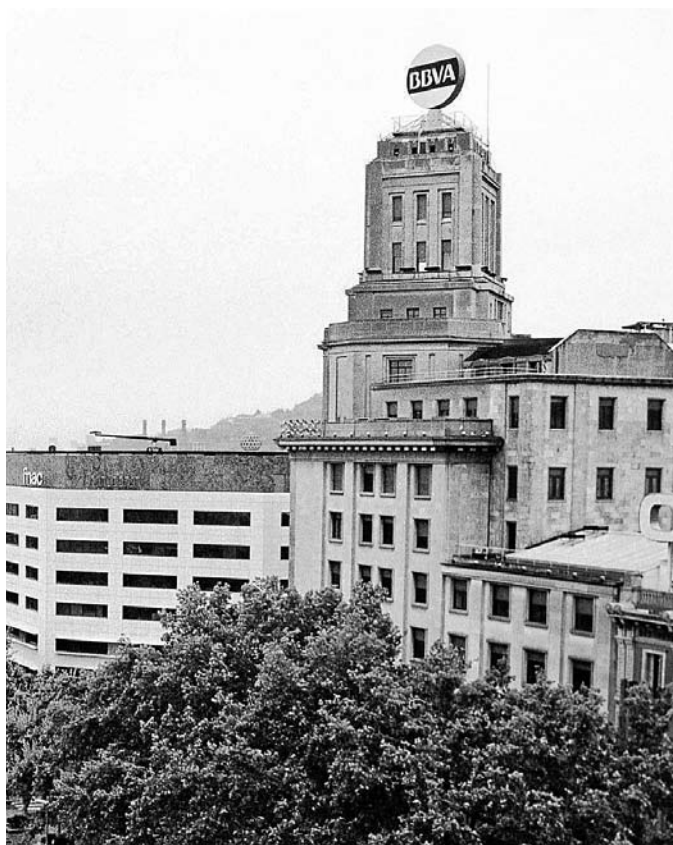
A la hora de estudiar un inmueble se tienen en cuenta dos parámetros: la calidad del edificio y la del inquilino, explica Jordi Puig, subdirector en Barcelona de CB Richard Ellis. El primero de ellos se traduce en la ubicación del inmueble, sus características constructivas y su antigüedad. El segundo, en cambio, se refiere al inquilino y a su contrato de alquiler.

"Si hace tres años se permitía comprar incertidumbre, ahora todos los parámetros se miden por la seguridad", dice Oriol Barrachina, director en Barcelona de Cushman & Wakefield. A juicio de Anna Gener, directora general de Aguirre Newman en Barcelona, los inversores buscan inmuebles que proporcionen tranquilidad ante la posibilidad de perder a los inquilinos, es decir, edificios atractivos a nuevos clientes.

Áreas y edad

Así, los inversores quieren inmuebles en áreas consolidadas, que en Barcelona corresponden a la Diagonal y al centro. "Serrano, en Madrid, o Passeig de Gràcia, en Barcelona, siempre serán mejor que una zona secundaria", señala Barrachina. Xavier Clotet, director adjunto de inversión Jones Lang LaSalle, añade que "la periferia de la ciudad se mira con reticencia porque sufre más en épocas de crisis".

Las zonas menos consolidadas son, sin embargo, las que concentran un mayor número de edificios modernos, otra de las características más apreciadas por los inversores. "Hay fondos que no



El fondo alemán Deka ha comprado este año la sede en Barcelona del banco BBVA.

El centro de las ciudades y los edificios modernos ofrecen seguridad a los compradores

El inquilino debe ser solvente y tener contratos a largo plazo y a precios de mercado

Algunos fondos de inversión ya no quieren comprar edificios ocupados por la banca

pueden comprar inmuebles de más de quince años", dice Clotet. El objetivo es hacerse con activos que no requieran una reforma posterior y que sean lo más eficientes posible, tanto en espacio como en consumo. "En los procesos de *due diligence* cada vez toma más importancia el ratio de eficiencia, es decir, el porcentaje de zonas comunes del edificio, porque esta no se comercializa", apunta Clotet.

Segunda fase

Si el edificio cumple estas características, el inversor pasa a una segunda fase del análisis: el inquilino. "Aunque todos los sectores empresariales están sufriendo, se buscan arrendatarios solventes", dice Barrachina. Las administraciones públicas son el inquilino más deseado, ya que el pago está casi asegurado. Bancos y cajas figuraban en el siguiente puesto, pero ahora cada caso se analiza independientemente.

Ni siquiera tener un inquilino solvente resulta suficiente. Como explica Ian Cassidy, director general de Savills en Barcelona, otro de los parámetros que más analizan los inversores es el tipo de contrato de alquiler. Además de pedir unos diez años de obligado cumplimiento y otros tantos opcionales, las rentas deben estar en la media del mercado, no más arriba.

El precio máximo del alquiler de oficinas en Barcelona se sitúa en 23,5 euros por metro cuadrado y mes, un 6% menos que a finales de 2008, según Cushman & Wakefield. Cuanto más alta sea la renta que paga el inquilino, mayor es la rentabilidad de la inversión, pero el comprador correrá el riesgo de que la rentabilidad caiga si se ve obligado a revisar el alquiler o a firmar un contrato nuevo, explica Cassidy.

Aunque no es una característica del edificio, el precio también condiciona las ope-

Descripción

● **UBICACIÓN** Las zonas consolidadas de las ciudades, que coincide con el centro, ofrece seguridad a los compradores. El 22@ está mejor posicionado que Plaza Europa.

● **CONSTRUCCIÓN** Los inversores buscan edificios modernos para evitarse reformas tras la adquisición. Estos inmuebles son además eficientes en espacio y consumo.

● **INQUILINO** El arrendatario debe acreditar solvencia. Se analiza cada empresa de forma independiente, ya que todos los sectores padecen por la crisis económica.

● **CONTRATOS** Los contratos de alquiler deben ser de larga duración (diez años de obligado cumplimiento) y deben situarse a precios de mercado.

● **PRECIO** La mayoría de inversores se mueven por debajo de los 50 millones de euros por la restricción del crédito y para diversificar riesgos.

raciones. La mayoría de compradores se mueven por debajo de los 50 millones de euros. Barrachina explica que este hecho se deriva de las dificultades de acceso al crédito y de la necesidad de reducir el riesgo con operaciones de menor volumen.

¿Dónde?

Y, ¿dónde están los edificios que cumplen estos requisitos? Gener confiesa que prácticamente ninguno de los inmuebles en venta reúne las características, por lo que no se cierran operaciones. Puig afirma y los sitúa en el tramo de la Diagonal comprendido entre Francesc Macià y Maria Cristina, aunque precisa que pocos de estos edificios están en venta. Por eso, en su opinión, "es un buen momento para provocar operaciones *off market*", es decir, para que los interesados en un edificio en concreto hagan ofertas a los propietarios que no piensan en vender.

Alting amplía capital en 13 millones para reforzar su balance

P. Riaño, Barcelona

Alting, una de las promotoras inmobiliarias catalanas de más trayectoria, toma aire para superar los dos próximos ejercicios. La compañía, controlada por la familia Marcos, ha ampliado capital en cerca de trece millones de euros. Esta operación permite "robustecer el balance del grupo y mejorar su solvencia ante la actual situación económica general", según han explicado fuentes de la empresa.

La ampliación de capital se realizó el año pasado en diferentes tramos y se destinó tanto a la matriz del grupo como a algunas de sus filiales. La última inyección de fondos, por valor de 2,4 millones de euros, fue inscrita en el Registro Mercantil el pasado 2 de abril. Las aportaciones de capital han corrido a cargo de la familia Marcos.

Fuentes de la compañía, reacia a facilitar detalles acerca de su actividad, aseguran que estas inyecciones de capital y "los beneficios obtenidos en el ejercicio 2008 hacen que los recursos propios de la compañía hayan aumentado significativamente con el objetivo de obtener una mayor estabilidad financiera que permita afrontar en mejor posición nuevos retos futuros".

Trayectoria

Alting, que cumplió treinta años de trayectoria en 2007, está presidida por Eduardo Marcos. La inmobiliaria cuenta con tres áreas de actividad: consultoría, promoción residencial y patrimonio. Cada una de estas actividades se estructura en una filial diferente. La división patrimonial es la que representa un mayor porcentaje de la facturación de la inmobiliaria, que a mediados de 2007 acumulaba activos por valor de 300 millones de euros.

La compañía ha continuado invirtiendo en compra de edificios a pesar del cambio de ciclo del mercado inmobiliario. El año pasado, Alting se hizo con dos inmuebles —uno residencial y otro de oficinas— en la zona alta de Barcelona por un total de 47,2 millones de euros. En la cartera del grupo figuran la antigua sede europea de la Graduate School of Business (GSB), en Barcelona, y la vieja sede de Ebro Puleva, en Madrid.