

MERCADO INMOBILIARIO

EL NEGOCIO DE LA INTERMEDIACIÓN DE LOCALES COMERCIALES ASCENDIÓ A 1,4 MILLONES EN LA ZONA

Los amos de Passeig de Gràcia

Además de firmas como **Alting**, Restaura, Hines y Castmor –que ostentan la propiedad de los edificios–, las consultoras inmobiliarias ‘gobiernan’ el paseo barcelonés. Busquets Gálvez, Richard Ellis, Ferran y Cushman & Wakefield son las más activas.

PILAR RIAÑO, Barcelona

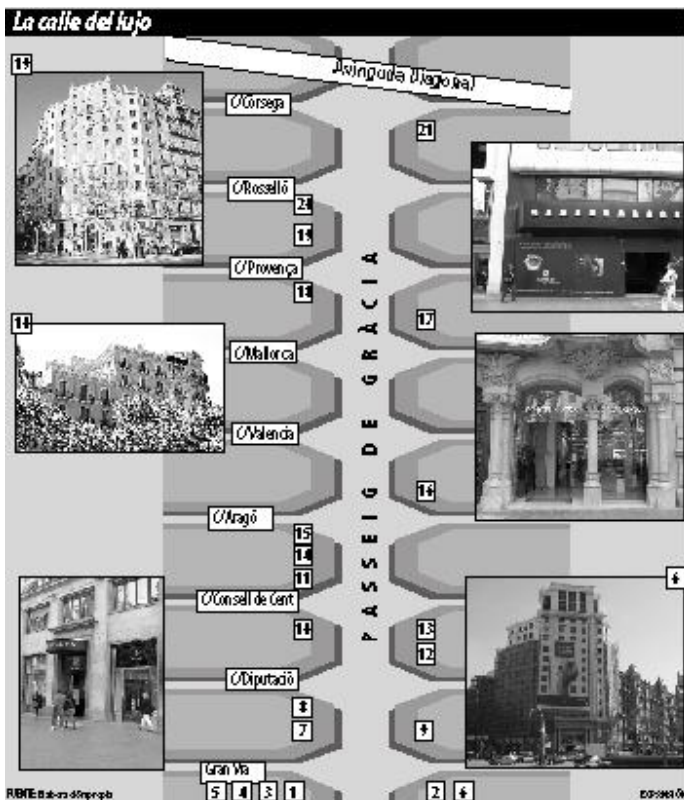
Christian Dior lleva más de tres años buscando un local en Barcelona. La firma francesa de moda liderada actualmente por el diseñador John Galliano quiere abrir un establecimiento en Passeig de Gràcia, pero no encuentra ni el tramo que desea ni un local que sea mejor que el de sus competidores. A la italiana Valentino le ocurrió lo mismo hasta que dio con el número 108 del paseo barcelonés, un tipo de establecimiento que también anhela la británica Jimmy Choo.

La puja de las grandes firmas de lujo por los locales disponibles ha disparado los precios de Passeig de Gràcia. Y, por tanto, también los ingresos mensuales de los propietarios de los edificios y los honorarios de las consultoras inmobiliarias que intermedian las operaciones.

Según fuentes del sector, el negocio de los intermediarios en el eje *prime* de Barcelona –Portal de l'Àngel, Portaferrissa, Pelayo, Diagonal, Rambla Catalunya y Passeig de Gràcia– ascendió a 1,42 millones de euros el año pasado. La actividad en Passeig de Gràcia copa prácticamente el total de esta cifra, ya que de las 32 operaciones que se cerraron en 2006, 24 correspondieron a esta calle. En 2005, el negocio en el eje *prime* ascendió a 1,74 millones de euros, con un total de 36 operaciones.

Alquileres disparados

Según datos de Aguirre Newman, la renta media en Passeig de Gràcia se situó en 130,18 euros por metro cuadrado al cierre de 2006, lo que representaría unos ingresos de más de 156.000 euros anuales por un local de cien metros cuadrados para compañías como Castmor,



Las consultoras inmobiliarias cobran un 3% del traspaso y un 10% de la renta anual del inquilino

Restaura, Hines o Alting, algunos de los propietarios de los inmuebles de la calle. Nespresso, que ocupa el número 55, paga uno de los alquileres más elevados de la calle, con 122.000 euros mensuales.

“Los precios en Passeig de Gràcia pueden llegar a dispararse un 10% por la puja que existe hoy en día como consecuencia de la escasez de locales”, sostiene Dolors Jiménez, directora de *retail* de CB Richard Ellis en Barcelona, que prevé que el ejercicio 2007 sea igual de “intenso”

El traspaso más alto que se ha pagado ha sido de 2,2 millones por el número 55, ocupado por Guru

Principales edificios del paseo barcelonés

	Propietario	Tipo	
1	Número 1	Monteverde	oficinas
2	Número 2-4	Catalana Occidente	oficinas
3	Número 7	Iberfindim	oficinas
4	Número 9	Almirall	oficinas
5	Número 11	Vitalicio	oficinas
6	Número 16	Restaura	residencial
7	Número 19	Generalitat	oficinas
8	Número 21	Allianz	oficinas
9	Número 28	Testa	oficinas
10	Número 29-31	Alting	oficinas
11	Número 35	Núñez i Navarro	oficinas
12	Número 36	María Reig	hotel
13	Número 38-40	María Reig	hotel
14	Número 43	Familia Bernat	oficinas
15	Número 45	Hines	residencial
16	Número 56	Testa	oficinas
17	Número 84	Parje	oficinas
18	Número 85	Global d'Inversions	oficinas
19	Número 89	Castmor	residencial
20	Número 93	Castmor	residencial
21	Número 110	Zurich	oficinas

Fuente: Fuente: Elaboración propia

que el 2006. “Cuando un local sale al mercado se inicia un proceso de subasta que puede llevar a que el traspaso pase de un millón de euros a 1,7 millones de euros porque en la puja entran las grandes firmas”, explica Eduardo Rivero, socio de la compañía Ascana.

Los consultores son reacios a facilitar el importe medio de un traspaso en el paseo de la capital catalana, pero señalan que el más alto que se ha pagado hasta ahora asciende a 2,2 millones de euros. Se trata del número 47, que Cottet abandonó a finales del año pasado y donde abrirá en breve la italiana Guru.

Rentas y traspasos

Las consultoras inmobiliarias cobran habitualmente un 3% del precio del traspaso del local y un 10% del alquiler de un año. “El interés por la calle es tan grande que hay

firmas internacionales de moda que llegan a pagar el 7% del traspaso”, confiesa el responsable de Ascana.

Esta compañía, de origen madrileño y que se instaló en Barcelona hace un año, es una de las consultoras más activas en el eje *prime*, con una cuota de mercado del 9,88% según las operaciones cerradas en 2006. “Se trata de un sector muy competitivo –afirma Jiménez–; hay pocas calles y muchos actores: el más habilidoso es el que gana el pulso por el local”.

Por delante de Ascana pasan grandes grupos como CB Richard Ellis –con una cuota del 14,6%–, Ferran –13,29%–, Gramar –12,21%– y Cushman & Wakefield, con un 11,99%. El líder en zona *prime* del año pasado fue Busquets Gálvez, con un 17,78% de la cuota de mercado y responsable de operaciones como la primera tienda de Guru en España.

Paseo Bonanova
**EN VENTA
VIVIENDAS
GRAN LUJO**

93 494 96 70
699 43 67 56

RENTA
CORPORACIÓN

