

Los fondos 'buitre' se lanzan a invertir en el negocio del alquiler

La rentabilidad se dobla en Cataluña y puede alcanzar hasta el 6%

CLARA BLANCHAR
Barcelona

Los analistas avisaron en primavera: los precios del ladrillo comenzaban a tocar fondo y los fondos de inversión —buitres que buscan dinero rápido o en versión a medio plazo— sobrevolaban el ladrillo. Pues bien, más veloces de lo previsto, desde verano se han lanzado sobre el negocio del alquiler, que gana cuota ante la complicada situación de las familias y la falta de crédito para comprar viviendas. Los fondos buscan grandes paquetes de pisos (a partir de 200) con enormes descuentos (de hasta el 60%) y obtienen liquidez de dos formas: por los alquileres que cobran y, en unos años, porque los venderán más caros.

Fondos como Apollo, Goldman Sachs, TPG, Vårde, Blackstone... El eslogan de este último es claro: "Buy it, fix it, sell it (Cómpralo, asegúralo, véndelo)". El fenómeno alarma a organizacio-

"Cataluña es el primer mercado que tocó fondo y en recuperarse"

nes como la Plataforma de Afectados por la Hipoteca que el lunes alertó en el Parlament del riesgo de una "nueva burbuja" o a las ONG que critican la falta de transparencia sobre las cifras de estas operaciones.

El responsable de estudios y análisis de la Asociación Europea de Inversores Profesionales, Javier Flores, subraya que Cataluña "es el primer mercado que tocó fondo y el primero en recuperarse" y explica el *abc* del negocio en siete respuestas. ¿Qué atractivos tiene el ladrillo catalán? "Al haber menos sobreoferta que en otras zonas, ofrece grandes ratios de ocupación y está en disposición de crecer, lo cual será favorable para que suban las rentas mensuales y las rentabilidades". ¿Y de qué rentabilidades estamos hablando? "En Cataluña la rentabilidad supera el 6% (por encima de la media Española) y en Barcelona es todavía superior", asegura.

OPINIÓN

El dilema de los egoístas

Por Milagros Pérez Oliva
Mandela y la crisis de liderazgo

Por Joan Subirats

Más. ¿Qué buscan los fondos? "O bien unidades en alquiler agrupadas, más de 200 pisos; o bien oficinas y hoteles en zonas prime". ¿A quién se lo compran? "El buitre compra producto *bankarizado*, en manos de las entidades, España es el supermercado del producto *subprime*", señala: "Si son fondos que buscan mayor recorrido, a otros propietarios". ¿Y con qué descuentos compran? "Si se trata de bancos, por más del 50% y llegando al 70%. Si son propietarios, por el

50%". ¿De dónde son las empresas? "Son vehículos inversores que están en países de fiscalidad favorable como Holanda, Luxemburgo o Irlanda". ¿Y cómo gestionan la inversión? "Compran la propiedad, pero subcontratan los aspectos jurídicos, estratégicos u operativos, lo que llaman mandatos de gestión, a compañías locales y expertas. Estas cobran por objetivos u honorarios fijos y variables en función de la rentabilidad o la ocupación que consiguen". También el banco

malo es fuente de abastecimiento para estos fondos de inversión, siempre de capital internacional. El director de activos en renta de la Sareb (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria), Francisco Cernuda, defiende su cartera como "uno de los catalizadores de la oferta existente" cuando el "mercado de alquiler en España está en proceso de dinamización". "Sareb está impulsando su estrategia en alquileres en diferentes tipos de acti-

vos cuya venta es más aconsejable en un medio plazo. El mayor interés se da en carteras de vivienda terminada con un alto nivel de ocupación y en hoteles y locales comerciales", añade.

En la consultora inmobiliaria CBRE han asistido a la irrupción de los fondos, de la que ya avisaron en su último informe anual. Su directora de inversión en Barcelona, Anna Esteban, explica que la rentabilidad del alquiler residencial se ha doblado: "El residencial tradicionalmente daba el 3,5% y las oficinas el 6%-7%, pero ahora el residencial está en el 5,5%-6%". "El mercado es interesante respecto a otros usos y otros países", resume. Esteban explica que además de grandes carteras ("a partir de 50 / 60 millones") los fondos "también están interesados en comprar las gestoras de los bancos".

PASA A LA PÁGINA 4



MASSIMILIANO MINOCCHI

Exposición de exposiciones sobre la fotografía de Barcelona

La ciudad de Barcelona tiene miles de caras. Muchas acaban fotografiadas. La Virreina Centre de la Imatge expone hasta el 16 de marzo más de 500 fotografías de casi 90 autores que han retratado la ciudad en la última

década. Esta exposición de exposiciones revisa el panorama visual de Barcelona en la que la ciudad aparece como sujeto fotográfico, como centro de producción o, incluso, como exportadora de fotógrafos que trabajan por

todo el mundo. La lista es larga: desde autores consagrados hasta emergentes o prácticamente desconocidos. Desde fotoperiodismo hasta imágenes de moda, pasando por retratos o fotos artísticas.

PÁGINA 5

PUBLICAR SUS ANUNCIOS OFICIALES

Es rápido, seguro y económico con arapublicidad

Consúltenos sin compromiso, ahorrará tiempo y dinero



T. 93 491 00 02 - Gran Vía Carlos III, 84 Barcelona
www.anunciosoficialesempresas.com

El Ámsterdam soleado

POL PAREJA, Barcelona

"El tema de los clubes de cannabis se ha desmadrado". No es la policía quien dice esto sino Jaume Xaus, el portavoz de la Federación de Asociaciones de Usuarios de Cannabis. La proliferación de estos clubes en Barcelona durante los últimos dos años (en 2011 había unos 40, ahora se estima que hay más 200) ha convertido a la ciudad en uno de los destinos

favoritos. Entre los fumadores extranjeros ya se recomienda ir antes a Barcelona que a Ámsterdam: mejor clima, mejor precio y misma calidad. Webehigh.com, el portal de referencia para que los viajeros conozcan la aceptación legal del cannabis, le otorga cinco puntos, el máximo, a Barcelona. Un punto significa que el cannabis es ilegal y está muy mal visto. Cinco, que es virtualmente legal.

PASA A LA PÁGINA 4

CATALUÑA

Batea dice que la Generalitat beneficia a una entidad privada de la sanidad

MERCÉ PÉREZ, Tarragona

El Ayuntamiento de Batea (Terra Alta), gobernado por la coalición UPTA-PM, ligada al PSC, mantiene clausuradas desde principios de noviembre las instalaciones del centro de rehabilitación de la Fundació Privada Terra Alta Segle XXI, a la que la Generalitat catalán había adjudicado el contrato de la comarca.

El Consistorio acusa a la Generalitat de "favorecer a la entidad privada" y su alcalde, Joaquim Paladella, considera "muy sospechosa" la adjudicación porque la beneficiaria "no cumple las condiciones". Por contra, el Departamento de Salud de la Generalitat defiende la legalidad del proceso y la fundación ha anunciado que se querellará contra el alcalde.

El conflicto arrancó cuando el Gobierno catalán adjudicó en julio por 152.649 euros el servicio de rehabilitación de la Terra Alta a la entidad privada, fundada en 2001 y que en Batea fue la única candidata que se presentó y el concurso implicaba el cierre del servicio que también ofrecía el centro de día municipal, gestionado por una empresa participada por Ayuntamientos de Tarragona.

Edificios irregulares

El alcalde de Batea plantea ahora irregularidades en el proceso. Uno de los dos edificios de la fundación "es un domicilio particular", según denuncia. El segundo, sostiene el alcalde, solo tiene permiso para un centro de día con capacidad para 30 personas y supuestamente no cubre a los pacientes de atención primaria derivados del hospital ni la rehabilitación ambulatoria. "Solo caben seis personas y estaban haciendo la rehabilitación a 11, doblando la capacidad en una sala que no lo permite y que no respeta la normativa", dice Paladella.

La Generalitat lo niega y culpa al Consistorio de la situación creada por haber hecho inviable la prestación del servicio en el local que ofrecía. La fundación también niega haber incumplido el pliego de cláusulas y ha presentado un recurso ante el Consistorio. Además, se ofreció a prestar la rehabilitación en los domicilios de los pacientes y ha acudido al Juzgado Contencioso Administrativo de Tarragona para tratar de abrir sus instalaciones de rehabilitación.

El Ayuntamiento convocó una consulta para que los vecinos eligiesen si querían un servicio público o privado. Sin embargo, finalmente fue suspendida a la espera de las negociaciones.

Salud prepara una "regulación de buenas prácticas" de los clubes

La norma limitará los socios o la edad de entrada a las asociaciones cannábicas

VIENE DE LA PÁGINA 1

El requisito de acceso a estos clubes de cannabis, a los que solo se puede entrar si te avala alguien que ya es socio, ha hecho florecer en Barcelona —sobre todo en Ciutat Vella— un negocio paralelo: ciudadanos que se lucran facilitando el acceso a estos clubs a los turistas. Empresas como Greenland —tu guía personal en el mundo de las asociaciones de marihuana en Barcelona— o Botwin —"la primera empresa turística en Europa especializada en cannabis"— se añaden a los cientos de particulares que en foros y páginas extranjeras ofrecen sus servicios para introducir a los turistas en estos clubs. Otras asociaciones de fumadores directamente reparten flyers en La Rambla ofreciendo un "pase de día" a los turistas, u optan por pagar una comisión a los comerciantes de alrededor de su local por cada persona que introduzcan.

Juan (nombre ficticio) descuelga el teléfono en inglés. Después de constatar que al otro lado del teléfono no hay ningún extranjero, cambia al castellano. Hace dos meses que puso en marcha su agencia de turismo cannábico y no le va mal. A pesar de que la mayoría de los esfuerzos durante estos meses los ha dedicado a establecer convenios con los clubes, hacer contactos y diseñar una web, ya ha ganado unos 1.000 euros. "Los clubes me pagan entre 10 y 15 euros por socio", explica sentado en el bar de la Facultad de Geografía de la UB, "yo al turista no le cobro nada". Juan montó su propio club de fumadores de cannabis hace un par de años. Después de ver a gente que se ganaba la vida trayendo a turistas a su local y cansado del riesgo que suponía la falta de regulación de las asociaciones, decidió cambiar de negocio. "No creo que me pueda pasar nada", explica, "simplemente avalo a un socio para entrar a formar parte de una asociación y la información que divulgo es pública".

El auge del negocio de la mari-



Sede de la Asociación de Fumadores de Cannabis Airam. / CONSUELO BAUTISTA

huana en Barcelona ha despertado el interés de cultivadores extranjeros, que han escogido Barcelona como su base de operaciones. En el sector aseguran que detrás de algunos clubs de cannabis de la ciudad están los grandes coffee shops y bancos de semillas holandeses.

Las mismas fuentes aseguran que el Departamento de Salud de la Generalitat es consciente del problema. Más allá del anuncio del Ayuntamiento de Barcelona de que se regularán mediante ordenanzas municipales algunos aspectos de estos locales —uso, edad de acceso, distancia respecto a colegios, salidas de humos...— Salud está preparando una "propuesta de regulación de buenas prácticas" junto al resto de partidos, que se presentará en el Parlamento entre febrero y marzo de 2014, según fuentes cercanas a las negociaciones. La propuesta, que aún se está debatiendo, incluye un máximo de socios para cada asociación —entre 400

y 600—, restricción de acceso por edad —si 18 o 21 años— así como diversos requisitos de transparencia para mantener estos clubes alejados del "entorno lucrativo".

Estos requisitos de transparencia contemplarían que el ingreso de la cuota mensual de los socios se haga de manera telemática (ahora la mayoría cobra en metálico) y se establecería un protocolo de evaluación de los cultivos para que se pueda cotejar la capacidad de producción con la demanda existente en cada asociación, para evitar excedentes que puedan acabar en el mercado negro. La propuesta incluso podría abordar un protocolo de transporte de la marihuana desde el cultivo hasta la asociación, si bien este aspecto invadiría competencias estatales. Salud también está dispuesto a acabar con el turismo cannábico y estudia limitar el acceso a estos locales a los ciudadanos empadronados en Cataluña.

Durante estos años ha existido cierta discrepancia entre Mossos

d'Esquadra, partidarios de intervenir en las asociaciones, y la fiscalía, que consideraba que debía prevalecer el derecho de asociación y que solo había que entrar en los clubes si había indicio de delito. El criterio del ministerio público, sin embargo, ha cambiado en los últimos meses. El registro de asociaciones tiene orden de la fiscalía de derivarle cualquier solicitud que incluya un cultivo de cannabis, pero la mayoría de solicitudes del último año están paralizadas esperando su aprobación.

El portavoz de la Federación de Usuarios de Cannabis reconoce que hay asociaciones que se han extralimitado en sus funciones y han "pisado" su "modelo de buena praxis" de pequeños clubes sin fines comerciales. Admite, sin embargo, que la proliferación de clubes de cannabis de todo tipo ha sido determinante para que las autoridades se decidieran de una vez a regular su situación, algo que ellos vienen pidiendo desde hace más de 10 años.

Las entidades sociales critican la opacidad de los precios de venta de los pisos a los fondos

VIENE DE LA PÁGINA 1

Es el caso de TPG, que ha comprado el 51% de Servihabitat (Caixa-Bank) o Kennedy Wilson y Värde Partners, que han comprado la gestora de Catalunya Caixa. En el caso de Servihabitat, la entidad sigue siendo propietaria de las viviendas y TPG las gestiona a cambio de honorarios de gestión. En otras operaciones, las inversoras compran la empresa con la idea de ir incorporando stock que compren a posteriori, explica la consultora de CBRE. En cualquier caso, sean fondos *buitre* o con horizontes a más largo plazo, "cuando compran todos tienen pensadas sus estrategias de salida".

Defensores del alquiler frente a la compra, quienes celebran el interés por el alquiler son los responsables de Idealista.com. Juan Villén, experto del sector, explica que los fondos ven el alquiler "como una *perla* en dulce: la mayor parte del beneficio la obtendrán por la futura venta de unos pisos comprados con enormes descuentos y mientras tienen asegurado el goteo de rentas". Villén subraya que también compran carteras "fondos más estables, los de pensiones, o compañías de seguros" y apunta que a los inversores también les interesa el suelo para alquiler y las promociones a medio construir. Sobre el riesgo de que

el interés por el alquiler provoque una burbuja, la descarta: "Para ser competitivos no subirán precios". Es más, pueden hasta bajarlos para asegurarse la ocupación, clave de la rentabilidad.

Pero la inversión del capital especulativo por el alquiler alarma a las entidades. La responsable de vivienda de Cáritas —y exresponsable del área con el Gobierno tripartito—, Carme Trilla, denuncia que los fondos puedan comprar por descuentos, a los que no tienen acceso quienes viven en estos pisos. Trilla lamenta que Regesa no les ofreciera los casi 300 pisos de alquiler social de Barcelona que vendió a Colón-Azora. "Qui-

zás nos hubieran interesado, tenemos lista de espera de necesitados e interés en mantener el uso social", lamenta. Trilla critica "ya desde antes del banco malo, que la falta de información impide tener capacidad de reacción". "No sabemos con qué descuentos compran los fondos ni qué plusvalías obtienen". Una cuestión que preocupa cuando el Incaesò se dispone a vender 14.000 alquileres protegidos, por más que el Gobierno asegura que las rentas sociales se mantendrán. Incluso el analista Javier Flores coincide en la falta de información: "Las operaciones con la banca no se están haciendo con la transparencia deseable".