

Así se hace un pelotazo urbanístico

Cientos de hectáreas de suelo rústico multiplican su valor por 100 gracias a la recalificación

Fuente: [EL PAÍS](#) - C. VÁZQUEZ / S. NAVARRO - Valencia / Alicante

La gestión del suelo, su urbanización y la promoción de viviendas genera pingües beneficios hasta multiplicar por 100 la inversión inicial, según expertos consultados por este diario. Es lo que se conoce en la jerga del negocio como **pelotazo** urbanístico.

Pero, ¿cómo hacer un negocio tan redondo? Según estos dos expertos, conocedores del negocio, el proceso arranca con una prospección del mercado y, en muchos casos, con **información privilegiada** que proporcionan contactos de dentro y fuera del sector público acerca de la posible recalificación de esas parcelas en un plazo que puede oscilar entre los tres o los cinco años. Incluso más.

Uno de estos especialistas explica un caso donde se siguen las **pautas de un pelotazo al uso**. Una sociedad creada en 2001 por uno o varios socios compra 500.000 metros cuadrados de suelo rústico por 34 millones de euros -6 euros el metro cuadrado- de los que el propietario desembolsa de un 15% a un 20% del precio -entre 5 y 8 millones de euros- y **el resto lo financia una entidad con la garantía de los terrenos y la seguridad de una posterior recalificación**. Esta es la fase de mayor riesgo, de ahí lo **crucial de disponer de información certera** sobre futuros desarrollos urbanísticos en la zona.

Llega entonces la **recalificación** de suelo rústico a urbanizable, que deben aprobar las administraciones local y autonómica, y ese medio millón de metros cuadrados -un proceso no exento de dificultades- incrementa automáticamente su valor. En este caso, el propietario, **al calor de la LRAU**, se convierte en **agente urbanizador** y desarrolla un **Plan de Actuación Integral (PAI)**. De los 500.000 metros cuadrados brutos de parcela quedarían, según los cálculos del sector, unos 150.000 de techo (para la construcción de viviendas).

El dueño vende en este punto del proceso un 20% (una quinta parte) de los metros edificables por 25 millones de euros. De desprenderse de todas, el propietario ingresaría unos 125 millones de euros, cantidad suficiente para devolver el préstamo y obtener una sustanciosa tasa de beneficio. "Con unos 8 o 10 millones desembolsados, la **financiación y la información adecuada**, en tres o cuatro años -de 2001 a 2005- el dueño de este suelo puede acumular **ganancias superiores al 100%**". Si el coste inicial de la operación era de 34 millones, el beneficio obtenido en este caso rondaría los 91 millones de euros.

Fuentes del sector coinciden en que en la *industria del ladrillo* existe un **triple negocio**: el de la **compra y gestión del suelo** hasta que se recalifica, la **fase del agente urbanizador**, regulado por la LRAU y la de la **promoción de urbanizaciones**. Y en las tres fases hay beneficio seguro. Es importante **adelantarse al resto y comprar al precio más bajo**, añaden en el sector.

Otro caso. Un comprador adquiere 1,5 millones de metros cuadrados en un municipio, por ejemplo del interior de la provincia de Valencia, por unos 30 o 35 millones de euros a sabiendas de que en poco tiempo esa área se revalorizará por la presentación de un gran proyecto urbanístico. En este caso el precio del metro cuadrado de suelo ha pasado, después de tres cambios de manos, **de cuatro euros a 21 y luego a 100 sin que haya nada edificado sobre el terreno**. Este mismo suelo ya construido sale al mercado a unos precios de entre 2.300 y 2.500 euros el metro cuadrado, de los que un 40% aproximadamente son imputables al suelo, por lo que, tras el proceso de construcción, el valor del suelo ha pasado a unos 500 o 600 euros. Los números hablan por sí solos.

Existen pocos negocios convencionales con una tasa de beneficio tan sustanciosa como el sector inmobiliario. Desde 1998, año en que estalló el *boom* de la construcción, los precios de suelos y viviendas crecen cada año muy por encima del 10%.

El ambiente de la última década le ha sido propicio al negocio. La caída de los **tipos de interés**, la reducción del **déficit** y la **inflación** y, en general, la recuperación de la economía ha incrementado la renta disponible de los ciudadanos y ninguna inversión ha sido tan rentable como el suelo o el ladrillo.