

Madrid Nuevo Norte. EL ESPECTRO DE MANHATTAN...

Félix Arias Goytre
Francisco López Gröh

24.01.2018

El cambio fundamental que ha introducido el Ayuntamiento a su propuesta de 2016 al presentar en julio su acuerdo con ADIF - BBVA (DCN) ha sido la inclusión de un Centro de Negocios de 1,5 millones de m² al sur de la M30 junto a la Estación, en la que BBVA disfrutaría de 150.000 m² más y donde ADIF y RENFE tendrían edificabilidad para sus sedes centrales, según anunció el Ministro. En total la actuación al sur de la M30 tendría alrededor de 1.800.000 m².

¿Por qué tanta edificabilidad? ¿Quién la necesita? ¿Qué impacto tiene en la ciudad (desequilibrio, concentración... traslados y gentrificación)? ¿Qué tipo de desarrollo urbano es realmente conveniente en torno a la Estación de Chamartín, al sur de la M30?

1. Crítica de los argumentos del acuerdo

Los actores del acuerdo, Ayuntamiento y DCN, justifican semejante aluvión de edificabilidad en dos argumentos: la demanda de oficinas (aderezada con la adjetivación *prime* –oficinas de alto nivel) y el aprovechamiento de las externalidades de accesibilidad que ofrece este ámbito.

¿Es previsible una demanda a de nuevas oficinas de tal calibre?

Hay que resaltar que no se dispone de información consistente sobre la situación del sector de oficinas en Madrid, la evolución de los sectores que demandan espacio de oficinas o las tendencias de ocupación del espacio en términos de tipologías, estándares de ocupación o parque vacío, salvo la proporcionada por las consultoras de inversión tales como CBRE-Richard Ellis, Aguirre-Newman, Deloitte, etc. , información sesgada no sólo por ser analistas de parte, sino por su propia función al servicio de la inversión inmobiliaria y su rentabilidad a corto plazo (tasa de rendimiento de la inversión).

En todo caso, no parece previsible en la actual coyuntura un crecimiento económico que permita sostener una fuerte creación de empleo en los sectores que ocupan principalmente el espacio de oficinas de primer nivel. Algunas justificaciones de los promotores del BBVA y sus asesores se basaban en que iban a “caer” en Madrid (como paracaidistas) oficinas producto del BREXIT (el mito Deloitte) pero ya se ve que prefieren otras plazas financieras europeas, o del CATEXIT que, suponiendo que se consolidara (esperemos que no), parece repartirse con otras ciudades españolas. Se trata de optimismos inocentes cuando no interesados. Incluso en ciudades de economías potentes como Alemania, las tendencias de la demanda de oficinas son de crecimiento muy suave.

Por otra parte la demanda de espacio de oficinas no se corresponde linealmente con la creación de empleo, así p. ej. la ocupación de espacio de oficinas por empleo en EEUU ha disminuido un 7% en 12 años. Además las grandes empresas descentralizan trabajo a otras que les prestan servicios, al tiempo que se incrementa para estos sectores el trabajo en casa, por lo que el parque de oficinas crece menos para un determinado nivel de incremento de empleo y, por lo tanto, se

contrae la demanda de superficie construida que requieren las empresas que buscan las localizaciones *prime*.

Al parecer, algún asesor del BBVA y del Ayuntamiento justifica la operación diciendo que Madrid necesita con urgencia 250.000 m² de oficinas *prime*. Pero estas instituciones no hacen públicos los estudios en que se basan estos pronósticos, aunque desde septiembre pasado el Sr. Bejar, director de DCN-BBVA, ofreció poner todos los estudios disponibles realizados por su empresa a disposición de los miembros de la *Mesa Social de la Consulta Pública*.

En todo caso, según los agentes inmobiliarios, hay disponibles en el mercado unos 300.000 m² de oficinas de alto nivel. Como ejemplo una muestra: El Economista anunciaba en septiembre que las torres Picasso, CEPESA y Cristal disponían cada una de unos 15.000 m² de oficinas vacías lo que supone un 25-30% de su oferta.

Ante el desconocimiento de la demanda, algunos expertos (ver p. ej. el documento de E. Leira en esta misma web) han defendido que el Ayuntamiento debe apoyar la política de oferta que proponen los promotores según sus intereses. Esta posición no parece aceptable sin más, ya que en el pasado llevó a la sobreoferta y las sucesivas crisis inmobiliarias que ha padecido la ciudad. La lógica de los promotores e intermediarios de inversión va más allá de atender la demanda, buscando posiciones dominantes en el mercado de suelo y apoyando la demanda de inversión-depósito como veremos en el próximo apartado, por lo que pueden generar sobreoferta y la consecuente crisis.

Ante la insuficiencia de datos y estudios resulta “codicioso y ridículo optimismo” el de los promotores y técnicos al servicio de estos procesos, pues “no parecen haber comprendido la complejidad de las relaciones entre propiedad inmobiliaria y sector financiero” (Michael Ball), y a su vez resulta preocupante la aparente inocencia del Ayuntamiento confiando, sin mayor estudio y debate, en las propuestas del BBVA que podrían afectar negativamente a la economía de la ciudad y las finanzas municipales.

2. La nueva lógica del capital global: financiarizando activos *prime*.

La cuestión es que en esta fase de capitalismo financiero, el desarrollo de esas inversiones inmobiliarias en el sector de oficinas *prime*, no se rige por el impulso de la *demand real*, es decir de las necesidades de espacio de la población empleada, sino por los flujos especulativos de inversión inmobiliaria, centrada especialmente en unas pocas ciudades globales. La creciente riqueza acumulada en pocas manos (Piketty) de súper-ricos y Corporaciones, que vulgarmente se conocen como el 1% (o el 0,1%) acumulan una gran y creciente riqueza, que se convierte en una masa de capital que busca donde situarse, y que en parte se destina a la compra de activos de distinto tipo, no solo por su rentabilidad sino como “depósito” en inversiones seguras y altamente líquidas en espacios concentrados, que actúan como cajas fuertes de esa riqueza.

En esta categoría de “cajas fuertes” han entrado, en las últimas décadas, los inmuebles de viviendas de lujo y oficinas *prime*. Se trata de un mercado específico que funciona con otra lógica que el mercado inmobiliario de bienes destinados a la satisfacción de necesidades de uso. Son bienes singulares de precio elevado, atractivos para el capital global que quiere aparcarse temporalmente. Son atractivos porque son seguros y “líquidos” ante el eventual interés por

recuperar el capital y, además, las transacciones reportan normalmente grandes beneficios especulativos.

Esta inversión inmobiliaria consiste fundamentalmente en la compra de edificios, más que en la promoción, pero alimenta el que algunos promotores nacionales se animen a urbanizar y construir ante la expectativa de poderlos ofertar a estos inversores. Es decir, parte de estas nuevas operaciones se **promueven porque “hay dinero para invertir” no porque haya demanda.**

En estudios internacionales realizados (AAIbers) se llama a estas inversiones “Buy to leave” porque su fin principal no es ni vivirlas, ni alquilarlas, quedándose vacías “a la espera”, pues su función dominante es la reserva de riqueza que puede recircularse con facilidad gracias a su liquidez, como explica y ejemplifica Saskia Sassen, que expone como **las grandes ciudades globales tienen cada vez más edificios de lujo vacíos (fuera del mercado) en un proceso que denomina “desurbanización”**, que tiene efectos dramáticos en los distritos o barrios afectados. Se trata de producir súper-beneficios especulativos aprovechando o creando geografías de privilegio donde se asientan estos edificios exclusivos, que en sucesivas compraventas aumentan su valor, ya que hay muchos super-ricos con “necesidad” de colocar dinero que tienen acumulado, y el declive de la rentabilidad de otros activos (v.g. los bonos) les dirige a los activos inmobiliarios *prime*.

Estos mercados tienen sus propios mecanismos o dispositivos de inversión, facilitados por los gobiernos (regulaciones específicas...), los paraísos fiscales y las empresas off shore, e inversores eufemísticamente denominados personas “políticamente expuestas” que buscan la evasión fiscal y el lavado de dinero negro. Según AAIbers, 200.000 inversores globales han invertido un total de 28 trillones de dólares en este campo.

Ya en los 90 los grandes inversores empezaron a financiarizar determinado tipos de inmuebles. Primero fueron edificios icónicos en NY (Empire State, Rockefeller Center,...), Londres (Harrods, The Shard, One Hyde Park...) extendiéndose luego a otras ciudades globales, acelerándose con la crisis del 2008.

Según Sassen en un año (curso 20013-4) en las 100 principales ciudades globales se compraron inmuebles por valor de 600 billones de dólares y en el año siguiente aumentaron las compras hasta 1 trillón. En esos años entre las ciudades europeas destacan el Randstadt con un aumento del 248% y Madrid con un 180%, por encima de Londres con el 37%, llegaba la ola a las ciudades de segundo o tercer nivel.

Asimismo cita que la consultora Savills (en España asociada a Aguirre Newman) estima que a nivel mundial los edificios que se han financiarizado alcanzan un valor de 217 trillones de dólares, cifra superior al PIB mundial.

Algunos ejemplos madrileños

En Madrid la ola se intensificó hace una década. Si se analiza la propiedad de los grandes edificios icónicos, se comprueba que están en manos de grandes grupos inversores españoles y extranjeros:

- AZCA: Castellana 81 (Montoro y FS Singapur), Castellana 77 (FS Singapur), Torre Europa (INFONORSA), Torre Picasso (Amancio Ortega), Torre Mapfre (MAPFRE)

- Cuatro Torres: Torre CEPSA (Amancio Ortega), Torre PwC (Merlin Properties), Torre de Cristal (Mutua Madrileña), Torre Espacio (Grupo Emperador-Filipinas), Torre Caleido (Villar Mir y Grupo Emperador-Filipinas)
- Otros edificios singulares: Edificio España (Rius), Canalejas (Villar Mir y Mohari Ltd)...

Hay grandes operadores con cientos de miles de m2 de oficinas cada uno, como: Mutua Madrileña, GMP (SOCIMI de la Familia Montoro y Fondo Soberano de Singapur), Ponte Gadea (Amancio Ortega), Merlin Properties (SOCIMI líder española en terciario).

La liquidez de estos activos se manifiesta cuando se comprueban las operaciones continuas de compraventa de estos edificios en los últimos años. Por ejemplo **desde 2005, se producen transferencias, cada una de varios cientos de millones de euros**, como: Edificio España (Metrovacesa a B. Santander que vende a Wanda que vende a G. Baraka que el mismo día vende a Grupo Rius), Canalejas (B. Santander vende a Villar Mir que 4 años después vende 50% a Mohari Ltd propiedad del antiguo dueño de Poker Stars), Castellana 81 (la construyó BBVA que vende en 2007 a la SOCIMI GMP propiedad mayoritariamente de la familia Montoro y desde 2014 con el 33% de participación del Fondo Soberano de Singapur), Castellana 77 (propiedad de St Gobain la compra el BBVA en 2003 y vende a la SOCIMI GMP), Torre Picasso (propiedad de FCC que vendió a Amancio Prada en 2011), Torre REPSOL (REPSOL vende a Bankia que vende a CEPSA propiedad del Fondo Soberano de Abu Dhabi que vende a Amancio Ortega), Torre PwC (propiedad de Testa que es absorbida por la SOCIMI Merlin Properties SA), Torre Espacio (construida por Inm. Espacio que se incluye en el Grupo Villar Mir que vende a Grupo Emperador-Filipinas), Torre Caleido (Villar Mir consigue la concesión del solar municipal a 75 años y vende 50% a Grupo Emperador-Filipinas),

La operación Chamartín es una caja negra ante el complejo mundo de derivados financieros que manejan los grandes Bancos, como hemos visto en los manejos de hipotecas e inmuebles, algo que apenas intuimos tras la crisis financiero - inmobiliaria.

Pero ¿Cuánto puede durar esta ola de inversión de capital global en edificios prime, en Madrid y en el mundo?

La riqueza mundial aumenta y se concentra en pocas manos, pero se localiza en distintos tipos de activos dependiendo de la seguridad, liquidez y rentabilidad de los mismos. Los estudios recientes de la Reserva Federal Americana y el Bundesbank plantean cautelas respecto a estos procesos de inversión y a su continuidad, por ejemplo, ante futuras subidas de los tipos de interés. Es posible que se estén alcanzándose cifras límite con riesgo de que acabe estallando lo que se empieza a considerar una burbuja de precios del sector CRE (Oficinas prime y apartamentos de lujo).

Es decir, cabe pensar que **en un plazo no muy largo puede cambiar el flujo de inversiones globales a productos inmobiliarios prime**. En ese caso decaerían los precios y la liquidez de estos productos, y cambiaría rotundamente este mercado en nuestra ciudad.

3. El CBD madrileño: ¿Cómo es? ¿qué se necesita?

El parque de oficinas madrileño, según los principales agentes inmobiliarios, rondaba los 11,5 millones de m² en 2008, y no llegaba a los 13 millones en 2016. La desocupación se mantenía en el 11-12 %.

El parque de oficinas de primer nivel, que denominan como *Business District* es, sin embargo, de 3 a 3,5 millones de m², de los que menos de 1 M m² corresponderían a un CBD *prime* (oficinas de máximo nivel) con una desocupación de un 10%.

Las oficinas *prime* se asientan en su gran mayoría en el eje de la Castellana desde Méndez Álvaro hasta el CTBA (Cuatro Torres) y en las zonas próximas del ensanche (Serrano, Alcalá, Gran vía, Almagro, Abascal, María Molina, etc.). Aunque se han desarrollado algunos núcleos menores en El Parque de las Naciones, el entono a las carreteras A1, A2 y A6, y como caso peculiar la ciudad del Santander en Boadilla.

EL CBD (Central Business District) de Madrid es por lo tanto **un centro poli-nucleado que vertebra sobre la Castellana, un sistema urbano con mayor versatilidad que un CBD fordista americano como se puede considerar al mini-Manhattan propuesto.**

Los movimientos del mercado de suelo de oficinas.

Algunos promotores movilizan suelo central (Méndez Álvaro) o edificios de oficinas que pueden renovarse y elevar de categoría en el mercado. Otros como el **Centro de Negocios propuesto en MNN, intentan acaparar suelo pendiente de urbanizar** en previsión de repetir el proceso de CTBA (Cuatro Torres *Business Area*), **para poder programar una nueva oferta de torres-hucha que sirvan para colocar grandes inversiones globales.** El BBVA juega a acaparador de suelo, cuando solo dispone de una opción de compra y sin haber desembolsado un euro desde 1993, en la compra de ese suelo del que es titular ADIF.

Paralelamente hay suelo calificado para oficinas en actuaciones periféricas que no parecen ser atractivas a los grupos inversores, lo cual supondría la conveniencia de reconsiderar su calificación y ordenación. Y otras grandes operaciones (GOU) que pretenden resucitar, y que tendrían suelo para terciario, como son los PAUs de la estrategia este o Campamento. Todo ello viene a demostrar que **al urbanismo madrileño le falta una estrategia de suelo para actividad económica y, en particular, para oficinas.**

Sorprendentemente, el M. de Hacienda sigue con su estrategia de aprovechar las olas del mercado inmobiliario para seguir desamortizando el suelo público del Estado: retoma el lanzamiento del suelo de ADIF, del Ejército (Campamento, Taller de precisión...), de Patrimonio (solar de Alfonso XIII, Palacetes de Castellana 64 y Barquillo 13, etc.). Hay que denunciar los Contratos programa que Hacienda impone a los organismos públicos para que vendan suelo público como medio de obtención de recursos "extra-presupuestarios", en vez de poner ese suelo al servicio de la ciudad como bienes públicos. Desde 2013 el Estado ha vendido en Madrid 231 solares e inmuebles por 534 millones de €. La Comunidad de Madrid sigue la deriva (cocheras de metro, ...).

Política que sanciona el Ayuntamiento, porque son actuaciones que desarrollan el planeamiento vigente (una aplicación excesivamente simplista del "respeto de derechos adquiridos"), aunque

sea en perjuicio de la ciudad y el Ayuntamiento tenga la potestad de planeamiento y la responsabilidad de defender el interés general (equilibrio urbano, justicia espacial, defensa de los recursos ambientales, la calidad del aire o la lucha contra el cambio climático...).

Como conclusión, el apoyo al Centro de Negocios no responde tanto a demanda de oficinas prime, como a una estrategia de acaparamiento de suelo. Pero las autoridades interiorizan la narrativa de los grandes inversores (Dependencia cognitiva) adoptando sus intereses como si fueran el interés común. Asumen que un Centro de Negocios de casi dos millones de m² es “bueno” para todos, y que lo que quiere hacer el BBVA es lo que hay que hacer, lo único posible.

Un “mini-Manhattan” en Castellana Norte es innecesario y perjudicial.

Volviendo al futuro del CBD de Madrid. ¿Cómo y dónde puede y debe crecer? Veamos las tres zonas de Castellana donde se muestran tensiones dinámicas.

En AZCA (450.000 m² de oficinas), tras el impacto que supuso en el mercado la comercialización de las 4 torres (con mejores servicios), y comprobar que se trasladaban parte de sus inquilinos, varias inmobiliarias rehabilitaron sus edificios (unos 100.000 m²) con inversiones de 20-30 M € por edificio, convirtiéndose en la oferta de mayor calidad y precio de la ciudad, como p.ej.: Castellana 81, Castellana 87, Torre Europa, Torre Picasso y MAPFRE.

Méndez Álvaro renace. Ya se encuentran allí, entre otras, las sedes de Mahou, Amazon, CLH y REPSOL (con 35.000 m² de terrenos propios para su ampliación), y recientemente se han producido importantes compras de suelo por Colonial y Vía Célere, para desarrollar 250.000 m² edificables de los que, según se anuncia, al menos 100.000 m² serán de oficinas.

Para no fomentar el desequilibrio de la ciudad, ya maltrecho, **conviene fomentar la regeneración del parque existente (siguiendo el ejemplo de AZCA y otros inmuebles en el ensanche) y facilitar desarrollo terciario hacia el sur**; políticas contradictorias con un exceso de oferta concentrada en un Manhattan al norte de la ciudad. Es cierto que la Estación de Chamartín presenta una buena accesibilidad en transporte público urbano, pero no mejor que Atocha o AZCA, y la accesibilidad al aeropuerto en transporte público es casi tan buena en estos dos lugares que en Chamartín.

La ventaja comparativa de accesibilidad que tiene Chamartín es el acceso por autovía para el coche privado. Pero, si el objetivo municipal es la accesibilidad por transporte público (el Concejal José Manuel Calvo ha dicho que en el nuevo centro de negocios “las torres solo tendrán 10 o 20 plazas de garaje”), esa ventaja desaparece, o incluso **se convierte en un perjuicio porque su proximidad a la red de autovías presiona para el uso del coche, en contra de los objetivos de limpieza del aire y lucha contra el cambio climático.**

Por otro lado, la fuerte concentración de oficinas en Chamartín promoverá procesos urbanos conocidos como:

- Procesos de invasión de barrios del entorno: subidas de precios, expulsión de quien no puede pagarlos y sustitución por población y empresas (PYMES, comercios...) de mayor capacidad adquisitiva.
- La oferta del nuevo Manhattan vaciaría otras zonas de la ciudad (ocurrió en Pza. España o Canalejas, y se repitió con abandonos en AZCA). Esta presión pondría en marcha el vaciado y

sustitución de usos en edificios de oficinas de otros lugares de la ciudad. Sirvan como ejemplo Plaza España y Canalejas que pasan a destinarse al uso hotelero y comercial, reforzando el parque temático turístico en el centro, otro monocultivo que rompe una urbanidad compleja. Algunos agentes inmobiliarios están encantados ante la perspectiva de que un nuevo CBD atrajera oficinas de edificios exclusivos del ensanche, y los edificios vacíos se pudieran destinar a ampliar el parque temático turístico central, no importa los efectos colaterales de expulsiones, desurbanización y gentrificación, que pudieran generar.

Las nuevas economías de aglomeración se basan en la complejidad de los servicios que se ofrecen, la velocidad que imprimen las TIC a las transacciones, y el ambiente para atraer talentos, pero estos factores se producen, hoy en día, en espacios-red de cierta intensidad y densidad, algo más parecido a la Castellana que a un mini-Manhattan. Las ciudades europeas continentales han tendido a establecer mallas de nudos (Frankfurt, Zurich, Berlín...), la centralidad ya no necesita un CBD. La infraestructura social de apoyo a la centralidad está dispersa en la ciudad (centros de investigación, universidades, servicios especializados, etc.), no necesitan acumularse en torres amontonadas. Hoy, a diferencia de la época fordista, **la hiperconcentración de oficinas tiene un carácter exclusivamente inmobiliario/financiero.**

Un CBD como el que pretende el BBVA es un monocultivo de torres de oficinas adornado con apartamentos de lujo, comercio exclusivo y algún equipamiento singular (un gran museo o un teatro de la Opera, según anunciaba un experto que apoya la propuesta). En definitiva una ciudad temática de lujo, un monocultivo, muy alejado de una ciudad compleja funcionalmente, con vida urbana mestiza. Un espacio “desurbanizado” (Sassen), yermo para la vida ciudadana de los madrileños.

4. Chamartin como oportunidad ¿para qué?

El entorno del ferrocarril de Chamartín y Fuencarral, es un área de más de 300 Has desestructurada en torno a la gran estación y a 3 km de playas de vías. Lo primero que se debe reconocer es que nada tienen que ver las zonas al norte y sur de la M30, como bien planteó el Ayuntamiento cuando presentó la propuesta Madrid Puerta Norte, y ha mantenido en el acuerdo para desarrollar Madrid Nuevo Norte.

Al sur de la M30, zona que ahora nos ocupa, para debatir sobre sus oportunidades conviene hacer algunas precisiones relativas a la estructura urbana:

- La estación ofrece máxima accesibilidad interurbana, incluida la conexión con el aeropuerto, y una buena accesibilidad urbana por cercanías, complementada por metro y autobuses.
- La zona tiene una debilidad en la trama viaria que dificulta cualquier carga importante de tráfico, ya que no tiene conexiones transversales locales entre el este y el oeste, salvo el túnel de Monforte de Lemos a Pio XII (inaccesible desde la actuación MNN) y Mateo Inurria que además es la única vía colectora de tráfico norte – sur que pueda generarse entre la Castellana y la Avenida de Burgos.

- La proximidad a la M30 y a las autovías que convergen en los nudos Norte y de Manoteras, que funcionan y funcionarán siempre a límite de congestión, obligan a evitar nueva atracción de tráfico que solo aportaría congestión y contaminación, dificultando aún más la movilidad.

En base a su buena accesibilidad nacional e internacional resulta un lugar adecuado para la localización de actividades económicas que requieran esa ventaja de localización. Pero la cuantía de las actividades que se proponga tiene que tener en cuenta la debilidad de la trama viaria y el riesgo del tráfico de vehículos privados que puede suponer, que afectaría tanto a las nuevas actividades como a los barrios del entorno y, desde luego, a la ciudad en su conjunto y al sistema ambiental, algo que supera a la propia ciudad.

Para definir la actuación también hay que tener en cuenta **el escaso el suelo disponible para localizar nueva edificación**. Sin contar el recinto de la estación, **a ambos lados de las vías apenas quedan 40 Has de suelo** de las que unas 15 Has corresponden a las instalaciones de la EMT. La playa de vías de 20 has es un área inútil para la construcción, incluso si se cubriera con una losa en mayor o menor superficie.

Con todas estas condiciones, la propuesta de Madrid Puerta Norte de un Centro de Negocios de 580.000 m², mas 167.000 m² en la estación y 100.000 m² de vivienda, **estaba ya en el límite de lo admisible** para crear ciudad sostenible y de calidad. Que en definitiva es el objetivo que debe perseguir el urbanismo municipal tanto para la ciudad en general como para el distrito y los barrios en torno a las calles de Mauricio Lejendre, Avda. de Burgos y Mateo Inurria. Muchos de estos barrios tienen necesidades dotacionales sin cubrir y necesitan su espacio en el suelo vacante.

Por eso el acuerdo de julio para desarrollar Madrid Nuevo Norte **sobrepasa con creces lo aceptable en el distrito y la ciudad**. **La propuesta duplica la edificabilidad que había propuesto el Ayuntamiento**, con: 1.200.000 m² en el Centro de negocios, más 158.000 m² en la estación (sin contar las sedes de ADIF y RENFE) y 300.000 m² de vivienda. Esta concentración de oficinas supondría localizar cerca de 100.000 empleos de oficinas y 22.000 plazas de garaje (según las normas vigentes y con independencia de la capacidad que tuviera el transporte público urbano), además de 3.000 viviendas.

El Centro de Negocios de MNN es claramente **una línea roja**, que plantea la necesidad de volver a los orígenes de la propuesta municipal. No se trata de modificar el acuerdo, sino que **debería negociarse un acuerdo nuevo con base en PNM**.

¿Por qué se pliega el Ayuntamiento a un mini-Manhattan?: Los números de BBVA y ADIF

Solo puede haber dos razones para que el Ayuntamiento haya modificado su propuesta y aceptado el acuerdo de julio: **garantizarle a ADIF los beneficios de 1.200 millones de euros** que quiere obtener por la venta del suelo público, y **facilitarle al BBVA una cuota de negocio inmobiliario en el mercado de oficinas prime**.

Para que el BBVA, pueda disponer de la edificabilidad que reclama, el acuerdo MNN **vuelve a plantear una losa de hormigón de 20 Has sobre la playa de vías de Chamartín**, que le permitiría:

- Una edificabilidad de 450.000 m², ya que la losa se considera suelo generador de edificabilidad y supone un 30% del suelo del ámbito del Centro de Negocios, por lo tanto el 30% de la edificabilidad total de 1,5 millones de m².
- Destinar la losa a suelo verde y equipamientos. De esa forma se liberarían las otras 40 Has para macizarla con los edificios del Centro de Negocios.
- Darle la gestión de la actuación al BBVA ya que alcanzaría el 60% de la propiedad en la Junta de Compensación. Sin la losa solo tendría el 40%.

Con este acuerdo el BBVA adquiriría una posición dominante en el mercado de oficinas *prime*. Dado que el parque de estas oficinas se estima en poco más de 3 millones de m², el desarrollo de este Centro de Negocios (1.200.000 m²) **convertiría en al BBVA en empresa líder del mercado con un tercio del suelo de oficinas *prime*.**

Dado que la *demanda real* no necesita a medio plazo este volumen de oficinas, ni parece que la demanda de “cajas fuertes” pueda mantenerse mucho tiempo, sin provocar nuevas convulsiones financieras, **hay serias posibilidades de que no se complete el desarrollo y el promotor pueda entrar en una espiral de propuestas de modificaciones de planeamiento para otros usos,** manteniendo la edificabilidad, ante los desequilibrios de su balance (una historia conocida en otras crisis) **provocando una situación de “desurbanización” durante décadas en la zona norte.**

REFERENCIAS

- AAIbers M., Fernandez R. y Hofman A,** (2016), “London and New York as a safe deposit box for the transnational wealth elite”, SAGE Journals.
- Ball,M** (1994) “The 1980s property boom”
- Coakley J.** (1994) “The integration of property and financial markets”
- ERB European systemic Risk Board** (2015), Report on commercial real estate and financial stability in the EU
- Byrne M.** ‘Asset price urbanism’ and financialization after the crisis: Ireland’s National Asset Management Agency
- Sassen S.** (2014), “Who owns the city?”, LSE Cities y The Guardian.
- Sassen S.** (2014), “Expulsiones: brutalidad y complejidad en la economía global”, Katz Editores.
- Shaun French and Andrew Leyshon** (2009), ‘We all live in a Robbie Fowler house’. The UK buy to let market in retrospect and prospect.
- Weber, R.** (2015) “From Boom to Bubble. How Finance Built The New Chicago”
- Wissoker, Fields, Weber, Wyly** (2014) “Rethinking real estate finance in the wake of a boom: a celebration of the twentieth anniversary of the publication of the double issue on property and finance” Environment and Planning A 2014, volume 46