

# El Incasòl impulsará cinco polígonos para paliar la falta de suelo industrial

**SECTOR PÚBLICO/** El ente dependiente de Territori quiere poner en el mercado, a partir de 2021, más de 600 hectáreas en la segunda corona de Barcelona y alrededor de las ciudades de Tarragona y Girona.

Artur Zanón. Barcelona

El Institut Català del Sòl (Incasòl) está trabajando con el Departament de Territori, del que depende orgánicamente, cinco planes urbanísticos para paliar la falta de suelo industrial que existe, sobre todo, en torno a la ciudad de Barcelona, pero también en otros puntos con demanda, junto a la AP-7, cerca de las ciudades de Tarragona y Girona. La intención es comenzar a sacar al mercado las primeras superficies en 2021, según explica Albert Civit, director de la empresa pública, en una entrevista con EXPANSIÓN.

Los proyectos se encuentran en la Conca d'Òdena (Anoia), Sant Fruitós de Bages, Ruidellots-Aiguaviva (Selva-Gironès), Osona y Valls (Alt Camp). Todos ellos abarcan varios municipios, se encuentran en diferente grado de desarrollo y en algunos casos todavía se tienen que terminar de comprar los terrenos. El Incasòl cuenta actualmente con 670.270 metros cuadrados de suelo industrial, pero su ubicación no se corresponde con la demanda del mercado.

Civit avanza que los espacios se prepararán para albergar naves de un mayor tamaño que hasta ahora. "Las de 5.000 metros cuadrados no tienen salida; las empresas necesitan 10.000 o 15.000 metros cuadrados", apunta.

La superficie media de cada polígono variará, pero en conjunto, según Civit, se quieren impulsar entre 600 hectáreas y 900 hectáreas. El hecho de que sean proyectos supra-municipales debería hacer más sencilla la tramitación, que suele encontrarse con la oposición de los propios ayuntamientos y toda índole de plataformas vecinales y ecológicas.

## Estrategias

El Incasòl suma también otros 164.727 metros cuadrados para viviendas plurifamiliares (77% de la superficie) y unifamiliares (el 23% restante). En este ámbito, la entidad pública tiene varias estrategias, como levantar bloques en parcelas de su propiedad o desarrollar suelo en nuevos sectores, que después construiría el propio Incasòl o en

## EL INCASÒL, EN CIFRAS

### > Ingresos

En millones de euros.

	2017	2018
Patrimoniales	36,61	37,07
Venta terrenos/edificios	39	40,02
Fianzas	100,06	110,71
<b>TOTAL</b>	<b>175,67</b>	<b>187,8</b>

### > Créditos a la Agència de l'Habitatge

	Importe (mill. €)	Viviendas
2017	13	286
2018	30	489
2019	20	En trámite

Fuente: Incasòl

### > Existencias de suelo en 2019

En metros cuadrados.

	Industrial	Residencial	TOTAL
<b>TOTAL</b>	<b>670.270</b>	<b>164.727</b>	
Terres de l'Ebre		394.636	
Lleida	69.003	14.162	
Comarcas centrales	139.869	10.410	
Tarragona	46.251	41.573	
Àmbit metropolitan	14.039	16.845	
Girona	6.472	49.495	
Alt Pirineu i Aran	1.255		

Expansión



Nave industrial en Ripollet (Vallès Occidental).



Albert Civit, director del Institut Català del Sòl desde junio de 2018, aunque entró en su equipo técnico en 1998.

alianza con privados. Un ejemplo de este último caso es la venta de cuatro parcelas en el sector Llevant, en Viladecans (Baix Llobregat), por 7,9 millones para construir 190

pisos (de ellos, 106 con algún tipo de protección).

Además, el Incasòl prevé construir directamente unos 500 pisos de alquiler al año –con una inversión de unos

50 millones– para elevar el parque público. Debe tenerse en cuenta que el proceso de producción dura tres años, entre el concurso de arquitectura y la entrega de las llaves. Tras la crisis, el Incasòl comenzó a programar vivienda a partir de 2017, con cien viviendas. En 2018 fueron ya 300 pisos, 400 inmuebles en 2019 y a partir de 2020 debería llegarse a un ritmo de medio millar de pisos al año. El precio de alquiler suele situarse un 25% por debajo del de mercado (ello es posible porque el suelo se contabiliza a precio cero).

Albert Civit recuerda que el encarecimiento del alquiler en Barcelona y su área metropolitana se explica, en buena parte, por la falta de oferta y la excesiva regulación.

A todo ello se añade la compra de vivienda de segunda mano, especialmente gracias a los créditos que el Incasòl

## La empresa explora varias fórmulas para elevar el parque de vivienda pública de Catalunya

## Más de la mitad de los ingresos del Incasòl proceden de las fianzas de alquileres

## La empresa perdió 20 millones en 2018 y espera recortar a cero sus números rojos a medio plazo

## La rentabilidad de las fianzas

La principal fuente de ingresos del Incasòl es la gestión que realiza de las fianzas por todos los contratos de viviendas de alquiler en Catalunya. El ente tiene depósitos bancarios por 1.800 millones de euros que le generan unos ingresos financieros de 110,7 millones, que dedica exclusivamente a la promoción de vivienda. Se trata de una rentabilidad en torno al 6%, muy por encima de lo que se obtiene en una inversión a renta fija. El Incasòl –que comprará los terrenos para BCN World en Vila-seca y Salou (Tarragonès) y después los revenderá a Hard Rock– tiene un plan para ir reduciendo su deuda, que en 2011 llegó a situarse en 921 millones. En 2018, tras amortizar 56 millones, cerró con 429 millones. En 2019 se pagarán otros 53 millones.

otorga a la Agència de l'Habitatge de Catalunya (AHC), que en 2019 ascenderán a 20 millones de euros. Bajo esta fórmula, en 2017 y 2018 la Generalitat adquirió 775 pisos. Muchos de ellos proceden de activos de la banca, ya que la Generalitat tiene el derecho de tanteo y retracto. En total el Incasòl suma unos 20.000 pisos, que le gestiona la AHC.

En 2018, el Incasòl obtuvo unos ingresos de 188 millones de euros, un 7% más que en el ejercicio anterior. Las fianzas fueron la principal fuente (ver información adjunta). Le siguieron, con unos 40 millones, la venta de terrenos industriales (75%) y residenciales (25%) y, con 37 millones, la renta del alquiler de su parque de vivienda pública. El ente público perdió unos 20 millones el año pasado, que se cubrieron con reservas, y tiene la intención de salir de los números rojos a medio plazo.

## Systema Capital entra en la financiación de litigios

J.O. Barcelona

El *family office* andorrano Systema Capital se ha convertido en uno de los pioneros de la financiación de litigios judiciales masivos en España relacionados con daños por prácticas que vulneren el derecho a la competencia.

Junto con el fondo británico de litigios Vannin Capital, la sociedad inversora liderada por Ivan Comerma, exdirectivo de CaixaBank y Mora-Banc, destinará unos diez millones de euros a la reclamación planteada por los propietarios de 1.500 camiones.

En 2016, la Comisión Europea sancionó a un cártel de fabricantes de camiones por pactar los precios de venta de estos y repercutir a los compradores de los vehículos los costes vinculados al cumplimiento de la normativa sobre emisiones contaminantes. Bruselas impuso a los integrantes del cártel una multa de 3.000 millones de euros.

Ahora, esos 1.500 empresarios del transporte en España se han unido para reclamar una compensación económica en un proceso en el que cuentan con el asesoramiento de la firma Andersen Tax & Legal, mientras que Systema Capital y Vannin Capital financiarán la operación.

## Reclamación

Según fuentes de la compañía andorrana, la reclamación por la compra de cada camión oscilará entre 10.000 euros y 20.000 euros, aunque el importe final dependerá de lo que determine el peritaje. Los promotores de la acción esperan que se sumen a ella otros afectados, hasta llegar a unos 15.000 vehículos en España.

Según las mismas fuentes, la retribución de la firma andorrana y del fondo británico como financiadores de la operación rondará el 30% de la cantidad que se logre recuperar, y el 70% del total irá a parar a los afectados.

Systema Capital gestiona los patrimonios de varias familias, cuya identidad no ha trascendido. Además de Ivan Comerma, son socios de la compañía Francesc Xavier Alsina y Günther Schiendl. La firma aseguró ayer que, en este proceso, se ha adelantado a la entrada de competidores internacionales en una actividad muy especializada que combina la banca de inversión con la estrategia jurídica.