

# Metropolitan House

## 30 años apostando por la comunidad de bienes

Integrada en el grupo de titularidad familiar Anyas, C.R. Metropolitan House, S.L. es una gestora de comunidades de bienes que lleva más de 30 años desarrollando proyectos inmobiliarios en Barcelona y su área metropolitana.

Desde el primer día, la compañía ha apostado por la promoción de viviendas de primera residencia basadas en una figura – la comunidad de bienes – que aporta grandes ventajas para todos los agentes del sector: compradores, constructores y también entidades financieras.

### Un precio más asequible

Rafael Angulo, Presidente de la empresa, explica que uno de los alicientes más importantes de este tipo de operaciones es la obtención de un precio “entre un 20 y un 25% inferior al que marca el mercado”. Sin embargo, no se trata de la única ventaja de promover viviendas a través de la constitución de una comunidad de bienes. También es posible perso-

nalizar el piso y, lo que es más importante, añade Angulo, “lograr una mayor seguridad jurídica, ya que en el momento de efectuar el primer desembolso ya están concedidas tanto la licencia de obras como la financiación. En ese momento, además, el piso en construcción está registrado y en escritura pública, de modo que al inicio de las obras todas las viviendas están adjudicadas”.

Además de las garantías y la seguridad mencionadas para el comunero, una comunidad de bienes es también ventajosa para la constructora –que tiene asegurado el cobro– y para la entidad financiera porque, como explican desde la empresa, “tiene analizados a todos los comuneros y es la que dispone del dinero para efectuar los pagos a la constructora”.

### Una fórmula competitiva

Promover viviendas mediante una comunidad de bienes es un buen modo de lograr que los precios se contengan, que tradicionalmente no ha atraído al mercado, más interesado en lograr beneficios sustanciosos especulando con el suelo que en obtener entre el 7 y el 10% bruto que ofrece esta modalidad. Sin embargo, Rafael Angulo explica que buena parte del futuro del mercado de la vivienda habitual “pasará por sistemas similares a las comunidades de bienes, ya que además de lograr precios competitivos, minimizan el riesgo bancario, puesto que las promociones se inician con todas las viviendas vendidas y con la capacidad financiera de cada uno de los comuneros perfectamente estudiada”. De ahí que varias entidades financieras estén mostrando interés en financiar las futuras comunidades de bienes de Metropolitan House, como Caixabank, Deutsche Bank y Triodos Bank

### Proyectos actuales

El público objetivo de este tipo de promociones responde al de personas de clase media trabajadora que buscan y consiguen una vivienda digna a un precio asequible. En la actualidad, Metropolitan House está gestionando la construcción de tres comunidades de bienes que superan las 200 viviendas, a las que se sumará a corto plazo el inicio de la comercialización de entre 400 y 500 viviendas más repartidas en varios proyectos (Sant Joan Despí, L'Hospitalet y Cornellà), siempre en régimen de comunidad de bienes.

De cara al futuro, la empresa ha iniciado conversaciones para comenzar a trabajar en Madrid, un mercado que, según Angulo, “tiene muchos paralelismos con Barcelona, donde hemos estado presentes desde el primer día”. A más largo plazo, la dirección de Metropolitan House estudiará también si esta fórmula se puede aplicar en Latinoamérica.

### Calidad y compromiso

Lograr precios competitivos no está reñido con la calidad final de las viviendas. De hecho, Metropolitan House está innovando continuamente con el fin de conseguir una mayor eficiencia energética y emplea, al mismo tiempo, técnicas constructivas que reducen el impacto medioambiental. “Siempre trabajamos con empresas constructoras de primer orden (FCC, Dragados, Acciona...) para ofrecer una mayor garantía a la comunidad de bienes, trabajamos con compañías de seguros que cu-



Equipo directivo de izq a dercha: Mercedes Rodríguez, D. Rafael Angulo, M<sup>a</sup> Carmen Sanz y Miguel Angel Angulo

bren todos los posibles riesgos de la construcción y con entidades financieras que garantizan el pago del coste de la misma”, explica el presidente de una empresa que no olvida tampoco su vertiente social, puesto que destina una parte de sus beneficios a obras sociales, como la ayuda a niños desprotegidos.

### Solidez ante la crisis

¿Se ha visto afectado el trabajo de Metropolitan House durante la dura crisis que ha afectado al sector inmobiliario? A esta pregunta responde Rafael Angulo de forma afirmativa, aunque su método de trabajo ha hecho que puedan seguir trabajando con éxito. “El secreto –explica– es que hemos podido utilizar los recursos propios que habíamos acumulado, al tiempo que hemos minimizado mucho los costes. Pero hay un aspecto muy importante que nos ha permitido subsistir y seguir en el mercado: al no tener inversión en suelo gracias a desarrollar siempre comunidades de bienes, carecíamos de endeudamiento bancario. Por otra parte, esa forma de trabajar de la empresa nos ha permitido contar con la colaboración de algunas entidades de crédito que, como Caixabank, han financiado nuestros proyectos incluso en estos años difíciles”.

### Perspectivas del sector

Desde Metropolitan House se afirma que “ya se ha iniciado la recuperación en el mercado de la vivienda habitual, sobre todo en las de primera residencia y de precio asequible”, aunque también se afirma que el mercado de la segunda residencia mantiene la atonía y tardará tiempo en recuperarse. Una de las claves de la recuperación, según explican desde la gestora, ha sido la entrada de fondos de inversión extranjeros, “un importante revulsivo”.



Render de conjunto residencial en ejecución :

Proyecto sito en Sant Joan Despí- Barcelona- (junto a la Ciutat Esportiva del Futbol Club Barcelona) se trata de 2 torres de 52 viviendas cada una, zona ajardinada y piscina.

Son viviendas de Protección Oficial de precio concertado, 3 habitaciones, 2 baños y terrazas de unos 23 m2.



**METROPOLITAN HOUSE**

Anglesola, 6 Bajos – 08014 BARCELONA  
Tel. 93 363 35 44

www.metropolitanhouse.com