



DOSSIER CASTELLANA, 13

El edificio de Castellana, 13 se encuentra ubicado en pleno centro de Madrid. Tiene una superficie de 5.519 m2. y fue adquirido por el Fondo de Inversión Santander Banif Inmobiliario FII el 30 de noviembre de 1999, por un importe de 19.782.070 euros (3.291 millones de pesetas), lo que significaba un precio de 3.584,36 €/m2 (cerca de 600.000 pesetas/m2.)

La valoración de este edificio ha ido incrementándose sin cesar desde la fecha de su compra hasta el primer trimestre de 2008.

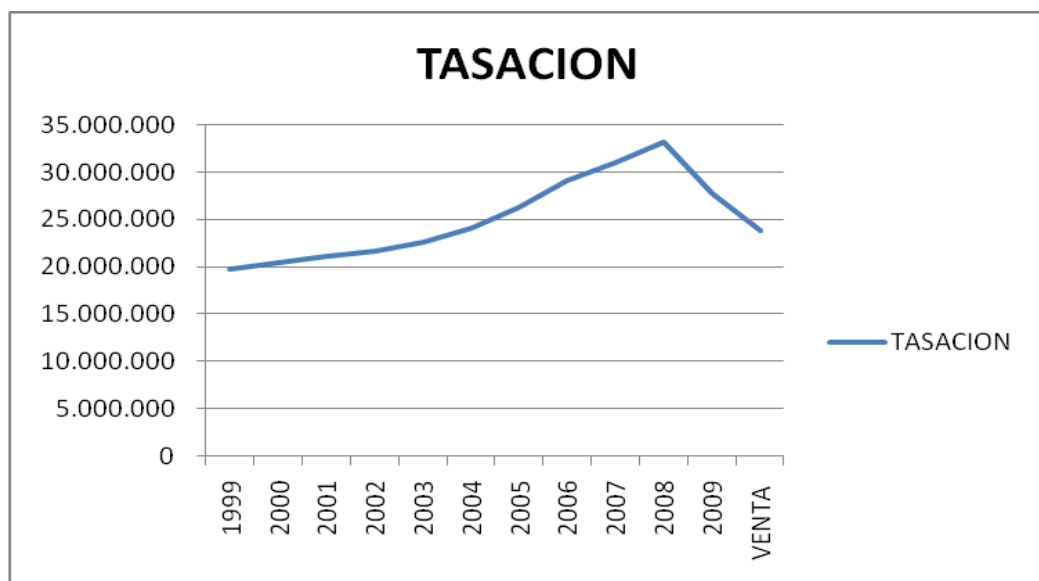
AÑO	VALORACION	OCUPACION	INCREMENTO	INCREMENTO ACUMULADO.
1999	19.782,070			
2000	20.413,750		3,19	3,19
2001	21.045,430		3,09	6,29
2002	21.677,110		9,58	15,87
2003	22.611,550	100,00	4,31	20,18
2004	24.157,360	82,00	6,84	27,01
2005	26.285,530	81,88	8,81	35,82
2006	29.168,630	79,55	10,97	46,79
2007	31.055,570	93,35	6,47	53,26
2008	33.180,680	91,06	6,84	60,10
2009	27.800.948		- 16,21	43,89

De los datos de los informes trimestrales, hemos podido inferir los siguientes datos, a excepción de los ejercicios marcados en rojo, en los cuales se ha realizado una estimación. Los datos aquí presentados son coincidentes con los del cuarto trimestre de cada ejercicio. Por lo que se refiere a la cuarta columna, es el cálculo de los incrementos en las tasaciones respecto del año anterior. Mientras que la última columna expresa los incrementos acumulados cada ejercicio con respecto al precio de compra.

Por parte de la gestora Real Santander Estate (RSE de ahora en adelante), el Banco en diferentes escritos dirigidos a los partícipes ha expresado que en los edificios alquilados siempre se tendría como valor estimado del inmueble, la tasación más pequeña de entre la tasación por actualización de rentas y la tasación de mercado. Según los expertos, en un 95 % la tasa por actualización de rentas siempre es inferior la de actualización de rentas.

Teniendo en cuenta las rentas declaradas y oscilando estas entre el 4 y el 5 % respecto del precio de compra, con casi toda probabilidad ha sido este el valor que se ha cogido de referencia, ya que la renta obtenida no era alta. Sin embargo existen dudas sobre cual es la tasación escogida para la valoración del fondo debido a que:

- 1) El incremento de la valoración es constante año a año y no se refleja en ningún modo la caída del mercado inmobiliario producida a partir del año 2007. Es más, en el supuesto que se cogiera como hipótesis que se trataba de un edificio singular que no perdía valor a lo largo de los años, debido a su privilegiada situación, tampoco se entiende que a raíz de la petición del banco de realizar una valoración extraordinaria, esta haya bajado hasta 27,8 millones, lo que supone un descenso inmediato de 16,21 %, en dos meses. A nadie se le escapa que en dos meses el mercado inmobiliario no ha descendido en ese porcentaje.
- 2) Si la valoración que se tenía en cuenta era la obtenida del cálculo de la valoración de rentas, tampoco se entiende que precisamente en los ejercicios 2004,2005 y 2006, en los cuales la ocupación del edificio había disminuido mas, coincidiera con que sean los ejercicios en los que la valoración se ha visto incrementada en un mayor porcentaje.
- 3) Tampoco se entenderían estas subidas como consecuencia de los incrementos de las rentas por alquiler, dado que los contratos se realizan a 7 años y lo más habitual es que la revisión de rentas se haga teniendo en cuenta el IPC. Solamente en el caso de que los incrementos de rentas hayan sido tan grandes que absorbieran la bajada de ocupación y muy por encima del IPC podría darse esta situación. Aún así si esta fuera la hipótesis correcta, al incrementarse considerablemente las ocupaciones en los ejercicios 2007 y 2008, los incrementos de valoración también deberían de haber sido considerablemente mayores a los reflejados.



Respecto de las tasaciones hay que hacer especial mención de varias cuestiones contradictorias.

- 1) La misma empresa tasadora contratada por la gestora RSE que el 31 de diciembre de 2008, valoraba la finca en 33.180.680 euros, rebaja el valor de la misma hasta 27.800.000 euros, es decir una disminución del 16,21 % en poco más de un mes y medio.
- 2) La gestora vende el edificio en 23.800.000 euros, lo que significa una disminución del 28,27 % respecto del valor de 31 de diciembre de 2008.
- 3) El precio de venta es también notablemente inferior en relación a la nueva tasación efectuada a efectos del crédito hipotecario otorgado para financiar la adquisición. Esta tasación, según consta en la inscripción de hipoteca eleva el valor de la finca hasta 30.674.701, lo que significa un 22,41 % menos que el precio al cual se cerro la operación
- 4) Existe pues una clara contradicción entre las valoraciones realizadas para la contratación de la hipoteca para financiar la compra, la tasación realizada por la gestora y el precio final al cual se ha vendido el inmueble. En cualquier caso la decisión adoptada por la gestora ha dañado gravemente los intereses de los partícipes.

Resumiendo:

Ultima tasación diciembre 2008.....	33.180.680
Tasación gestora para la venta	27.800.000
Tasación BBVA para hipoteca	30.674.000
Precio de la venta realizada	23.800.000

Por otro lado, informaciones posteriores de ventas efectuadas en la misma zona y calle y en edificios de similares características nos hacen temer que **la venta ha sido realizada a precios que nada tienen que ver con el precio de mercado, sino que se ha malvendido la propiedad.** Sirva de ejemplo la enajenación del edificio ubicado en el número 15 del mismo Paseo de la Castellana, que era propiedad de Mutua Madrileña, con poco más de 5000 metros cuadrados de superficie, el cual ha estado vendido en más de 30 millones de euros según publica el diario digital www.expansión.com . Es decir en un mismo entorno de crisis inmobiliaria, la Mutua Madrileña, vende un 16 % mas caro, un edificio contiguo al de Castellana 13 que estamos analizando



Así pues entendemos que estamos ante una presunta mala gestión de la gestora, la cual con la decisión de venta efectuada ha lesionado gravemente los intereses de todos los partícipes.

Vender un edificio con una diferencia a la baja del 16,21 % respecto del último valor de tasación y un 22,41 % respecto de la tasación hipotecaria efectuada expresamente para la realización de la venta nos reafirman en nuestra opinión de que se ha gestionado esta venta de una forma pésima. Por ello se hace imprescindible disponer de todas las tasaciones efectuadas al edificio en cuestión desde la fecha de su compra, hasta la venta del mismo. Hay que contrastar que baremos se han utilizado en dichas tasaciones y si estos no han variado con el tiempo.

¿Adjudicación bajo sospecha?

Igualmente es necesario solicitar que la gestora RSE de información sobre los informes que han avalado la venta en ese precio, y cuáles han sido las diferentes ofertas recibidas por la venta de dicho edificio.

*“Según el periódico económico *Negocio*, el primer inmueble de Santander Banif Inmobiliario, fondo con los reembolsos congelados hasta 2011 por falta de liquidez, ha sido vendido a un antiguo socio de Ana Patricia Botín. El edificio de oficinas del madrileño Paseo de la Castellana, número 13, en pleno centro financiero de la capital, ha sido traspasado a Castellana Gestión Patrimonial, sociedad que tiene como administrador único a Ignacio Pérez Bernat.*

Pérez Bernat (el primero de la izquierda) pertenecía a la familia que era dueña de la cadena de electrodomésticos *Menaje del Hogar*, una de las primeras de su sector a principios de la década, cuando *Suala Capital Partners*, un fondo de capital riesgo fundado por **Ana Patricia Botín** decidió adquirir la compañía, concretamente a mediados de 2003, mediante el desembolso de 35 millones de euros, continúa el diario.



Castellana Gestión Patrimonial fue inscrita en el Registro Mercantil el 10 de febrero de este año, con fecha de escritura del 3 del mismo mes, lo que indica que las negociaciones sobre la venta del inmueble debían estar muy avanzadas o casi terminadas, puesto que en este tipo de operaciones es habitual registrar la sociedad patrimonial una vez que se ha alcanzado algún acuerdo.

El lunes Banif Inmobiliario comunicaba a la CNMV su intención de congelar los reembolsos del fondo, puesto que las peticiones de salida de partícipes hasta el 13 de febrero habían alcanzado el 80% del total de sus activos. Cabe recordar que la gestora anunció a finales del año pasado su intención de proceder a una tasación extraordinaria de sus inmuebles para ajustar su valor al precio del mercado, que coincidió con la apertura de una ventana de liquidez a la que han terminado por acudir masivamente los inversores.”

Así pues, cabe preguntarse seriamente si antes de cerrarse el fondo (finales de febrero), existía ya un previo acuerdo para la venta del inmueble, lo que significaría que el pacto y precio para la venta de este inmueble, nada tenía que ver con la necesidad de liquidez para hacer frente a la petición de reembolsos.

Un negocio excelente para el Banco y ruinoso para el partícipe

Algunas informaciones aparecidas manifiestan que la venta ha supuesto unas plusvalías del 16 % para los partícipes. Si analizamos la gestión y administración de dicho edificio, veremos que en verdad esa plusvalía se la ha quedado el banco a través del cobro de comisiones y que si tenemos en cuenta una estimación sobre los gastos y teniendo en cuenta la inflación, los partícipes podrían haber tenido pérdidas con la compra, gestión y administración y venta de este edificio.

La gestora debería informar concretamente de las tasaciones efectuadas, gestiones realizadas para publicitar la venta, ofertas de compra recibidas, rentas inmobiliarias recaudadas, gastos de administración efectuados y comisiones de cualquier tipo que se hayan cobrado de este edificio. También se debería tener acceso a los contratos de alquiler existentes, las cláusulas de revisión y la duración de los mismos.

De los datos trimestrales recogidos, **el banco podría presuntamente haberse embolsado en concepto de comisiones una cantidad aproximada de 8.715.150 euros equivalente a 1.450.078.718 millones de pesetas.**

AÑO	VALORACION	OCUPACION	COMISIONES
1999	19.782,070		672,590
2000	20.413,750		694,070
2001	21.045,430		715,540
2002	21.677,110		737,020
2003	22.611,550	100,00	768,790
2004	24.157,360	82,00	821,350
2005	26.285,530	81,88	893,710
2006	29.168,630	79,55	991,730
2007	31.055,570	93,35	1.055,890
2008	33.180,680	91,06	1.128,140
2009	27.800,500		236,300

estimada

8.715,150

Durante el periodo 2003-2009, la administración del edificio podría haber costado a los partícipes 1.434.270 euros, es decir 238.642.625 pesetas. Las supuestas rentas del edificio habrían ascendido a 6.975.080 euros (958.416.291 pesetas).

De todo ello resultaría que **durante el periodo 2003-2009, sólo con la explotación del edificio habría dejado presuntamente al fondo con una pérdida de 355.110 euros (59.806.046 pesetas).**

AÑO	VALORACION	OCUPACION	COMISIONES	GASTOS	RENTAS	INGRESOS-GASTOS
2003	22.611,550	100,00	768,790	178,010	1.214,880	268,080
2004	24.157,360	82,00	821,350	232,180	1.017,480	-36,050
2005	26.285,530	81,88	893,710	242,860	1.062,800	-73,770
2006	29.168,630	79,55	991,730	250,390	1.064,490	-177,630
2007	31.055,570	93,35	1.055,890	262,660	1.310,370	-8,180
2008	33.180,680	91,06	1.128,140	268,170	1.305,060	-91,250
2009	27.800,500		236,300			-236,300

estimada

5.895,920

1.434,270

6.975,080

-355,110

¿Y si tenemos en cuenta la tasa de inflación?

El negocio aún es más presuntamente ruinoso para los partícipes si tenemos en cuenta la tasa de inflación dado que si a las rentas estimadas obtenidas les descontamos el IPC oficial, obtendremos rendimientos negativos casi en todos los ejercicios, mermando la capacidad adquisitiva de los partícipes.

En el cuadro que a continuación se puede examinar, a partir de datos anualizados ciertos del 4º Trimestre de 2003, extrapolamos las posibles rentas y gastos, aplicando el IPC oficial de cada año, y teniendo en cuenta la tasa de ocupación.

COSTE	19.782,07
-------	-----------

	Valor Estimado	Comisiones	Rentas anuales	Gastos	Renta Líquida	Renta Real	IPC	Renta desc IPC	Comi- siones	Renta Real
4T-2003	22.611,550	768,790	1.214,880	178,010	1.036,870	5,24	3,00	2,24	3,89	-1,64
4T-2004	24.157,360	821,350	1.017,480	232,180	785,300	3,97	4,00	-0,03	4,15	-4,18
4T-2005	26.285,530	893,710	1.062,800	242,860	819,940	4,14	4,60	-0,46	4,52	-4,97
4T-2006	29.168,630	991,730	1.064,490	250,390	814,100	4,12	3,10	1,02	5,01	-4,00
4T-2007	31.055,570	1.055,890	1.310,370	262,660	1.047,710	5,30	4,90	0,40	5,34	-4,94
4T-2008	33.180,680	1.128,140	1.305,060	268,170	1.036,890	5,24	2,10	3,14	5,70	-2,56
TOTAL										-22,30

En el cuadro anterior se reflejan las rentabilidades estimadas que en realidad puede haber dado el edificio. Hay que tener en cuenta que:

- **La rentabilidad** que la gestora hacia constar en los informes trimestrales (cuando constaba en los años 2003 y 2004), **se media en relación al precio de coste y no tenía en cuenta los gastos del edificio.**

En este cuadro hemos deducido los gastos y hemos obtenido una renta líquida que en porcentaje la denominamos renta real. Si a esta renta real, le descontamos el IPC y posteriormente le restamos el porcentaje que suponen las comisiones en relación al precio de coste (*por ejemplo en el 4rt. Trimestre del 2003 se generaron unas comisiones de 768.790 euros que significan un 3,89 % de porcentaje en relación al precio de coste del edificio cuando se compro que era de 19.782.070 euros*). nos da una renta definitiva **Todo ello nos lleva a la conclusión que la gestión de este edificio, después de descontados todos los gastos, comisiones y inflación ha llevado a los partícipes a perder capacidad adquisitiva desde el año 2003 en porcentajes muy importantes. (Última columna de la izquierda)**

CONCLUSIONES

1) Cuenta de explotación del edificio:

- Las comisiones cobradas por el Banco Santander durante el período 2003-2009 (período estudiado con mayor profundidad al tener más datos) podrían haber ascendido a 5.895.920 euros.

- Si tomamos como base el período **1999 a 2009 las comisiones podrían haber llegado hasta los 8.715.150 €**

- **El resultado neto de la gestión del edificio** (rentas, menos comisiones y gastos de administración) **en el período 2003 a 2009 fue negativo para los partícipes en 355.110 €**. Si extrapolásemos este resultado al periodo 1999-2009, el resultado sería considerablemente más negativo
- En definitiva la explotación de este edificio ha sido un magnífico negocio para el banco, donde **los partícipes arriesgan su dinero en la compra de un edificio del cual ni participan en la gestión de su compra, ni en la gestión de venta ni en su administración y el banco cobra comisiones seguras sin ningún tipo de riesgo.**

2) Plusvalías

- El resultado real para los partícipes en el período 2003 a 2009, teniendo en cuenta el IPC, sería negativo en un 22,30 % sobre el precio de compra, que daría unas **pérdidas de 4.411.402 €**.
- Si al precio de venta de 23.800.000 € le restamos el importe anterior, nos daría como resultado 19.388.598 €, que es inferior incluso al precio de la compra del edificio que fue de 19.782.090 €.
- Magnífico resultado para el banco y el comprador, no así para los partícipes, que ven que las “*magníficas plusvalías latentes*” se transforman en negativas. En otras palabras, el Banco, la Gestora, el vendedor y el comprador siempre ganan y **el único perdedor es siempre el partícipe**, teórico dueño de este fondo.
- **Los valores de las tasaciones eran totalmente ficticios, que sólo servían para incrementar las comisiones de la gestora, y maquillar los resultados del fondo**, dado que en el momento culminante de la venta, el resultado final es que no solamente no ha generado ningún beneficio al fondo, sino que su precio de venta está muy por debajo del valor estimado.

3) Conclusiones finales

- Si éste es el ejemplo de gestión para uno de los activos emblemáticos del fondo adquirido en 1999, antes de que nadie hablara de burbuja inmobiliaria, que será lo que el banco habrá realizado con el resto de activos.
- Una pregunta final: **¿La compra, gestión y venta de este edificio, está destinada a favorecer a los partícipes o el único objetivo era incrementar los beneficios del banco a costa de los intereses de su cliente?**