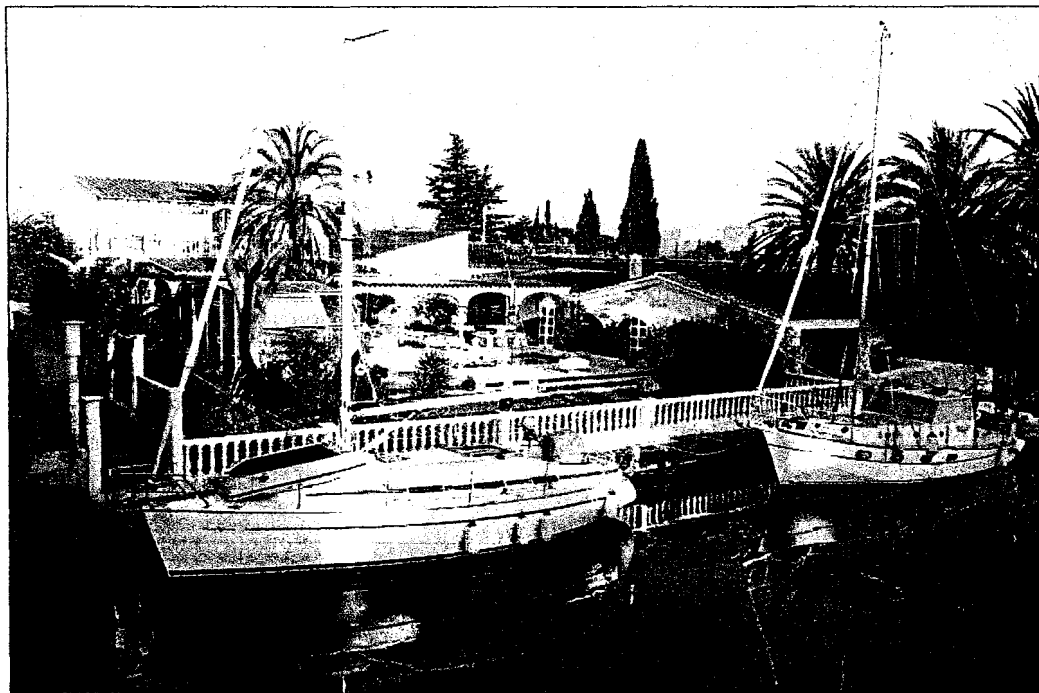


MERCADOS



Dos veleros amarrados frente a una lujosa vivienda de Empuriabrava.

PERE DURAN

Con el yate amarrado en casa

La marina residencial de Empuriabrava mantiene el interés inmobiliario y proyecta nuevos canales

GERARD BAGUÉ

Llegar a casa por mar y amarrar el yate en el jardín es un lujo o un capricho al alcance de unos pocos. La Marina Residencial de Empuriabrava, situada entre los Aiguamolls de l'Empordà y la bahía de Roses, no puede ocultar su edad —algunas de sus casas tienen ya 30 años—, pero la especificidad de su oferta mantiene vivo el interés de los compradores. La *Venecia catalana*, según se la denominaba en añejas promociones inmobiliarias, pretende que los signos de decadencia no se conviertan en un lastre a su atractivo. La demanda de casas en la zona permanece constante y el Ayuntamiento estudia una ambiciosa ampliación en la que se incluyen nuevos canales. Actualmente, hay unas 8.500 viviendas con salida directa a la red de canales.

La marina residencial, la mayor existente en Europa, está situada en el municipio de Castelló d'Empúries (Alt Empordà) y ocupa una superficie de unos ocho kilómetros cuadrados, con unos 26 kilómetros de canales navegables. El conjunto de viviendas de los canales y el puerto deportivo cuentan con unos 4.600 amarres, lo cual permite considerar también esta marina residencial como el mayor puerto deportivo de Europa. La urbanización, incluido el amplio sector sin canales y los enormes edificios de apartamentos de primera línea de mar, puede llegar a albergar más de 60.000 personas durante el verano, aunque sólo unos 10.000 están empadronados en el término municipal.

A pesar de que la marina residencial, construida en gran parte entre las décadas de los 70 y los 80, ha agotado la mayoría de su terreno para edificar, el movi-

miento inmobiliario de compra-venta se mantiene muy vivo por la especificidad del producto de la casa con amarre, muy difícil de encontrar fuera de los puertos deportivos.

La crisis de confianza económica del propietario alemán —que supone más del 50% de

La urbanización puede llegar a albergar más de 60.000 personas en verano, a pesar de que sólo 10.000 están empadronadas

los actuales residentes— y la edad avanzada de la mayoría de éstos, ha incentivado la venta de casas. Las inmobiliarias confían que su cartera de productos

—siempre insuficientes ante las constantes peticiones de sus clientes— proviene mayoritariamente de ancianos alemanes que compraron su vivienda hace más de 15 o 20 años y deciden venderla cuando tienen problemas de salud.

La existencia de este mercado de compra-venta, a menudo con un público potencial que se capta en los países de origen, explica en parte el constante incremento de inmobiliarias en Empuriabrava, donde hay censadas unas 120 oficinas. Tanto el Ayuntamiento como los profesionales del sector consideran esta cifra totalmente desorbitada. "Florecen como champiñones. A menudo abren durante dos o tres años, después desaparecen y vuelven a abrir con otro nombre", explica un conocedor del mercado inmobiliario de la zona.

Las inmobiliarias más veteranas miran con recelo estos nue-

vos vendedores, en su mayoría extranjeros —los hay franceses y rusos— a los que acusan de "reventar comisiones" y dañar la confianza del cliente.

Entre las nacionalidades de los nuevos compradores destacan los ingleses y, desde hace poco más de un año, un nuevo pro-

Una vivienda que está en venta, de 260 metros cuadrados y 800 más de terreno, alcanza los dos millones de euros

totipo de cliente francés. "El comprador francés ha sido la sorpresa de este año. Si antes compraba apartamentos más económicos, ahora llegan franceses de

alto poder adquisitivo, en gran parte empresarios jubilados o prejubilados, que compran casas en el canal que cuestan más de 600.000 euros, a menudo pagando al contado", explica el promotor inmobiliario Philip Searle, un inglés que lleva más de 20 años trabajando en la zona al frente de la empresa Construccions Empúries CB.

El promotor cuenta que Empuriabrava ha pasado de ser una zona turística estacional, que languidecía en invierno, a una comunidad bastante más cohesionada y estable. "Esto ya es como un pequeño pueblo. La mayoría de los jubilados permanecen aquí entre cuatro y seis meses al año como mínimo". Searle añade que la revolución de los vuelos baratos en el aeropuerto de Girona ha impulsado una movilidad constante antes impensable. "Hay quien llega los jueves y regresa a su país los lunes con vuelos que le cuestan no más de 50 euros", advierte.

Oferta residencial

Entre las ofertas inmobiliarias de la marina residencial, destacan por su elevado precio las viviendas unifamiliares con amarre propio. Se trata de chalés de segunda mano, aunque en buen estado de conservación, con dos plantas, piscina y jardín. Algunas de estas casas tienen incluso embarcadero cubierto, de modo de sus tripulantes pueden llegar a casa en barco como quien llega en su coche, guardando la embarcación en el garaje que comunica directamente con la vivienda. Una de estas casas, con 275 metros cuadrados de superficie, cuatro habitaciones y dos salas de estar, cuesta 960.000 euros. Otra vivienda, actualmente en venta, con una espectacular piscina, 260 metros cuadrados de superficie, ocho dormitorios, tres baños y un terreno de 800 metros cuadrados, roza los dos millones de euros.

La mayoría de los clientes potenciales de este tipo de viviendas son europeos de alto poder adquisitivo, a menudo jubilados o prejubilados, que sienten una fuerte atracción por la navegación. La actividad del sector náutico queda ejemplificada en la quinceña de empresas del sector que trabajan en la zona.

Pero si los canales navegables ofrecen a los residentes de la marina la posibilidad de llegar a casa en yate, no es menos sugerente la posibilidad de llegar en avioneta. El emplazamiento del aeródromo de Empuriabrava, a un tiro de piedra de la marina, permite el aterrizaje de las avionetas privadas de algunos residentes. El aeródromo, que además de los usos deportivos se utiliza también para la fumigación y el apoyo en los incendios forestales, se ha convertido en uno de los tres grandes centros paracaídas del mundo. Cada año supera los 125.000 saltos y acoge los más importantes eventos mundiales de esta práctica deportiva. Los amantes de otros deportes náuticos, por ejemplo, el *windsurfing* o la pesca del atún, tienen también en la zona muchas posibilidades.

Algunos navegantes optan por residir temporalmente en su propia embarcación, utilizando los servicios del puerto deportivo. Una embarcación de seis metros de eslora paga una cuota de 13 euros al día en temporada baja y 26 en temporada veraniega. Los precios mensuales se sitúan entre los 184 euros y los 600, según temporada.

Seis nuevos kilómetros de canales y casas

Convencido de que el gran entramado de canales navegables de Empuriabrava constituye un enclave único y privilegiado en el Mediterráneo, el consistorio está decidido a mejorarlo y ampliarlo. El Plan General Urbanístico de Castelló d'Empúries-Empuriabrava, que podría aprobarse dentro de un año y medio, planea unas 3.000 nuevas viviendas, la mitad de las cuales podría ubicarse en una ampliación de los canales de seis kilómetros lineales, en la que se recalificará espacio rústico.

Esta ambiciosa operación, que incluye un gran lago artificial, dependerá de los estudios sobre su posible afectación a la salinidad de las aguas. También de deberán ser-

tear las restricciones del Plan Director del Alt y Baix Empordà de la Generalitat, que intenta poder coto a la excesiva urbanización de la zona. El ayuntamiento asegura que con este proyecto podrá resolver el déficit de servicios en la urbanización —escuelas, centros asistenciales y hoteles— y mejorar la integración con el núcleo de Castelló d'Empúries.

Según explica Joan Serra, primer teniente de alcalde, se trata de un plan que tendrá un horizonte de unos 20 años, aunque la velocidad de ejecución dependerá del interés de los promotores. De momento, el ayuntamiento está negociando recuperar el mantenimiento de los canales —una concesión pri-

vada— para mejorar su limpieza. Serra asegura que la mayoría de los canales se construyeron de una manera ejemplar y duradera, lo cual no sucede con algunas viviendas. El concejal admite que algunas casas fueron levantadas con celeridad y poca profesionalidad por promotores avisados. No obstante, algunas de estas viviendas se están derribando para dejar paso a nuevas construcciones. "Las parcelas son grandes y caben dos casas, por lo que pensamos que en los próximos años continuará este proceso de regeneración, que resulta rentable", afirma. Una quinta parte de la urbanización permanece sin edificar, aunque en dos años la red quedará completada.