

El Confidencial

ÚTILES, CONSTRUIDOS, 'PISABLES'...

La 'trampa' de los m2 que retrasa y da al traste con las ventas de pisos de lujo

Un problema que lleva décadas arrastrando el mercado residencial español y que afecta directamente a la credibilidad del mismo así como a la confianza de los compradores



Por E. Sanz

11/10/2023 - 05:00



EC EXCLUSIVO

Metros cuadrados útiles, contruidos, totales... Algo aparentemente tan sencillo como **la superficie de una vivienda** se ha convertido en un auténtico quebradero de cabeza para los compradores internacionales que buscan casa de lujo en nuestro país.

Un problema que lleva décadas arrastrando el mercado residencial español y que afecta directamente a la credibilidad del mismo así como a la confianza de los compradores, especialmente extranjeros —buena parte de ellos **latinoamericanos**—, que exigen saber la **superficie exacta de la vivienda que van a comprar** y por la que van a realizar un desembolso muy significativo de dinero.

Un problema que está relacionado directamente con **el metraje de la vivienda que están comprando**, no solo porque el sistema español difiere al de otros **mercados maduros y transparentes de lujo**, sino porque, además, los **distintos registros que recogen esta información** en España —Registro de la Propiedad y Catastro—, **difieren en muchas ocasiones** sobre la información que ofrecen sobre un mismo inmueble, una situación que no solo **retrasa la firma de operaciones, sino que ha llegado a dar al traste con alguna de ellas**, incluso el mismo día de la cita con el notario para la firma de la compraventa. Con el bolígrafo en la mano.

“El comprador extranjero puede llegar a pensar que está siendo engañado”

Y es que, aunque calcular o conocer los metros cuadrados que tiene una casa parece sencillo, cuando nos enfrentamos a medir el área de un inmueble, surgen dudas cruciales: ¿la escalera se incluye?, **¿el balcón cuenta como superficie útil?**, ¿las zonas comunes se suman al tamaño total de la vivienda? La respuesta a estas cuestiones resulta muy relevante, ya que existe una enorme diferencia entre pagar dos millones de euros por una vivienda de 200 metros, de los cuales, 50 corresponden a zonas comunes, por ejemplo, respecto a pagar dos millones por una **vivienda** de 200 metros y apenas 10 de zonas comunes. Una diferencia que, **en términos económicos, se traduce en varios miles de euros que el comprador paga de más** por una superficie que no forma parte del interior de la vivienda en la se va a vivir. Algo que, según los expertos consultados, el comprador extranjero de gran poder adquisitivo que viene a comprar una casa de lujo en España, no consigue entender.

"Este problema es ya recurrente en el **mercado inmobiliario de lujo**, ya que **genera una elevada desconfianza entre compradores y vendedores**, con especial énfasis si hablamos del comprador extranjero, que puede llegar a pensar que está siendo engañado o que **no tiene claro finalmente a qué repercusión [euros/metros cuadrados] está adquiriendo la propiedad**", asegura a El Confidencial Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing.

"En nuestro caso", explica Robles, **"numerosas operaciones se han dilatado en el tiempo hasta tener claro este punto de forma transparente entre las partes**, y también ha habido **ventas que no se han llegado a realizar** cuando la punta del bolígrafo ya estaba apoyada sobre el contrato de arras por las dudas generadas".

Lo que describe el CEO de Uxban no son hechos aislados. "Sí, **sin duda pueden caerse o retrasarse operaciones**", reconoce Pablo López, máster franquiciado, licenciario de Kensington Finest Properties International AG. "La **discrepancia de precios debido a la confusión sobre las medidas de superficie puede generar incertidumbre** y, en casos extremos, incluso **retrasar o descarrilar operaciones**."

Esta discrepancia puede ser vista, en opinión de Óscar Larrea, vicepresidente sénior de Evernest España, "como un síntoma de falta de transparencia en el mercado y, en algunos casos, **reflejar un nivel insuficiente de profesionalismo y conocimiento en el sector**".

“Ha habido ventas que no se han llegado a realizar cuando la punta del bolígrafo ya estaba apoyada sobre el contrato de arras”

De hecho, **todos estos expertos insisten en la necesidad de rodearse de profesionales** —tanto agencias, como consultores— para mitigar este riesgo, favorecer la transparencia del mercado y evitar que las operaciones no salgan adelante por falta de confianza de los potenciales compradores.

"No deberían surgir problemas si desde el principio se hiciera un trabajo profesional explicando al comprador las diferencias existentes, sus causas y su legalidad o no. **En la mayoría de los casos existe una explicación plausible**, a veces difícil de desenmarañar, pero otras veces no se pierde tiempo en aras a **cerrar la operación rápidamente** y

simplemente se recurre al "cuerpo cierto" como la panacea que todo lo ampara", destaca Pablo López, quien, no obstante, reconoce que, aunque la operación pueda correr peligro, **rara vez se produce un ajuste de precio debido a estas diferencias**. "Suele quedar en una aclaración legal".

"El consultor **inmobiliario** debe tener la habilidad de explicar y trasladar al comprador las diferencias entre los distintos tipos de superficie, **ofreciendo una orientación clara y comprensible**. Para respaldar esta explicación, además, es esencial presentar documentación sólida, como la **ficha catastral, escrituras o nota simple**. Además, contar con un plano elaborado por un profesional, ya sea arquitecto o aparejador, añade un nivel de autenticidad crucial a la transacción", añade Larrea.

Superficie útil, construida, cuerpo cierto...

En España, son básicamente dos organismos los que recogen superficies de los **inmuebles**: **el Registro de la Propiedad y el Catastro**. Y es muy habitual **no solo que no coincidan entre ellos, sino que ninguno de los dos recoja la realidad física de la vivienda**, tal y como aseguran a El Confidencial los expertos consultados. Esto no hace sino generar cierta inseguridad sobre lo que realmente están comprando. Y es, precisamente, esta inseguridad la que retrasa la firma de operaciones, llevando en algunos casos a que algunas no lleguen a firmarse. Cuando hablamos de superficie de una vivienda, *grosso modo*, hablamos de tres tipos: **superficie útil de la vivienda, superficie construida y superficie construida total** (más zonas comunes).

"Por resumirlo brevemente, la **superficie útil** de una vivienda es **la que se puede "pisar"**, es decir, no incluye tabiques, estructura e instalaciones. Por su parte, la **superficie construida** de la vivienda incluye la superficie útil más tabiques, estructura e instalaciones, es decir, se podría decir, por simplificar que es la **superficie medida por el perímetro exterior que ocupa la vivienda**, mientras que la **superficie construida con zonas comunes** es la superficie construida de la vivienda más la **parte proporcional que le corresponde a cada vivienda** de las zonas de escaleras de acceso, ascensor, **zonas verdes**, piscinas, salas comunitarias, etc.", resume Pablo López. Como vemos, tres tipos de superficies que conviene tener en mente a la hora de comprar una casa para evitar decepciones. Y es que, como explica Óscar Larrea, **la superficie construida "suele ser entre un 10% y un 20% mayor que la superficie útil"**.

¿Cómo es posible? "La superficie útil se centra en lo habitable, pero en viviendas plurifamiliares en régimen de propiedad horizontal, la superficie construida con reparto de zonas comunes incluye áreas como el **portal, pasillos, espacios deportivos y piscinas**, repartidas porcentualmente entre los propietarios según un coeficiente de reparto", añade este experto.

En el barrio de Salamanca, en una vivienda que tuviera 200 m2 con 30 m de superficie común, pagarías entre 360.000 y 450.000 euros

Una superficie *extra* que suele salir muy cara. "Por ejemplo, en el **barrio de Salamanca** en Madrid, en **una vivienda que tuviera 200 metros cuadrados con 30 metros de superficie común**, estarías pagando entre 360.000 y 450.000 euros por esa área no comprendida dentro del perímetro de tu casa", comenta Robles.

Por si todo esto fuera poco, también existe la **superficie "comprobada"**, que sería la que resulta de una medición técnica en el momento actual que, según Pablo López, **"se puede legalizar a instancia del propietario, siempre que cumpla unos mínimos requisitos legales** y tiene su importancia, por ejemplo, en el casco urbano histórico de Madrid, con la incorporación de buhardillas a la **vivienda** de la última planta".

Y para terminar de complicar aún más la terminología, también existe lo que en la **jerga jurídica se conoce como cuerpo cierto**. "En **viviendas** urbanas de cierta antigüedad, cuando firmas la escritura de compra ante notario debes hacerlo sobre cuerpo cierto, es decir, **se compra lo que se ha visitado y pisado, sin tener en consideración lo que digan organismos oficiales**", explica Gonzalo Robles.

Un término que, como explica Pablo López, "al extranjero se le explica, coloquialmente, diciéndole que no importa lo que digan los organismos oficiales sobre la superficie porque **compra lo que realmente existe aunque no concuerde**, lo cual, eleva la estupefacción del comprador".

Entonces, ¿cuál de estas superficies hay que tener en cuenta?, ¿son todas legales? "Todas ellas lo son", asegura el máster franquiciado de Kensington. "Con la salvedad de que **cuanto más antigua es la vivienda, menos se solía desglosar los tres tipos de superficie**, por lo que hay viviendas, sobre todo de principios del siglo XX, que tan solo hablan de una cifra en metros cuadrados, sin especificar a qué se refiere". Esta disparidad de definiciones y conceptos choca frontalmente con el comprador internacional, que no termina de entender el [mercado residencial español](#).

| **Cuanto más antigua es la vivienda, menos se solía desglosar los tres tipos de superficie**

"En otros mercados de nuestro entorno, una [vivienda](#) urbana se comercializa con los **metros cuadrados construidos**, entendiendo esto como el perímetro exterior de la unidad incluyendo espesores de fachada, paredes medianeras y divisorias, estructura, etc. Y **sobre esos metros cuadrados se puede calcular la ratio de compra** y se puede **comparar de forma homogénea con otros testigos de venta** que haya en ese momento", asegura Gonzalo Robles.

"En otros países europeos no existe esta casuística y **normalmente solo consideran la superficie construida de la vivienda** y la útil a efectos de las transacciones [inmobiliarias](#), por lo que les resulta llamativo que exista otro tipo más de superficie construida", coincide en señalar Pablo López, quien destaca cómo "el comprador nacional, por el contrario, está más habituado a estas situaciones por conocimiento de otros casos cercanos de familiares, amigos, etc., y porque **no existe otra regulación o práctica comercial con la que compararlo como ocurre en el caso de los extranjeros**".

| "Los m2 construidos pueden suponer un aumento de superficie de entre el 10% y el 30%"

No obstante, como apunta Óscar Larrea, entender las diferencias entre unas superficies y otras y las discrepancias existentes es esencial, no solo para los compradores internacionales, también para **cualquier comprador, sin importar su nacionalidad**. "La relevancia de esta cuestión **no discrimina por nacionalidades**, sino que resuena de manera universal en la mente de cada comprador".

De hecho, como reconoce Sonia Catalán, directora de ventas de Engel & Völkers Madrid, "hay mercados donde culturalmente está más **generalizado que el dato de metros cuadrados de la vivienda se publique incluyendo las zonas comunes**, tal como sucede en Madrid. En otros, **como es el caso de Barcelona**, el dato de metros cuadrado construido que aparece en la *exposé* o en los anuncios se refiere únicamente a los de la vivienda"

"Nosotros", destaca Catalán, "no hemos detectado incidencias en este sentido porque **si existe una gran diferencia** — por ejemplo, si la vivienda está en una urbanización con distintos servicios— **avisamos previamente de ambos datos a los compradores**. Intentamos informar a los clientes con una descripción detallada del desglose de dichos metros y **al explicarlo no existe ningún malentendido**".

| "Hay mercados donde está más generalizado que el dato de metros cuadrados de la vivienda se publique incluyendo las zonas comunes"

En vista de lo confuso en torno a la superficie de una vivienda, son muchos los que deciden **acudir a la nota simple del Registro de la Propiedad** creyendo poder encontrar información más fiable.

Sin embargo, tal y como advierte el CEO de Uxban, "los metros cuadrados allí descritos pueden ser de diversos tipos: contruidos (el más común), útiles, edificados o simplemente no poner nada, lo que tampoco clarifica. Además, si se quiere hacer una **tasación para financiar la compra de la casa**, es muy posible que la superficie que se considera allí no sea ni la catastral ni la registral, sino la que se extrae mediante la medición de la superficie útil pisable y aplicando un coeficiente normalizado en tablas. **Cuando entran en escena las tasaciones, el extranjero se termina de desmayar**".

Los áticos, muy mal parados

Pero ¿por qué Registro de la Propiedad y Catastro suelen ofrecer datos tan dispares? "En **viviendas** anteriores a los años 70, los metros cuadrados de ambos organismos no coinciden porque **no estaban coordinados**. Además era frecuente **escribir por menos metros cuadrados para pagar menos impuestos en la compraventa**", destaca Elena Jori, directora de Real Estate de Home Select.

"En los metros cuadrados del **Catastro se detallan los metros cuadrados de zonas comunes, cosa que no siempre aparece en el Registro**. También es frecuente que no estén computados los metros cuadrados de **terraza** con lo que los áticos, con precios elevados, quedan muy mal parados porque **no se incluyen las terrazas** que es precisamente lo que les da valor", aclara Jori.

Su opinión la comparte Gonzalo Robles. "Los áticos tienen mucha terraza y el metro cuadrado de estos activos vale oro. Sin embargo, **el tasador computa la terraza al 50%**, de tal manera que el propietario de un ático siempre se lleva una enorme desilusión cuando tasa su vivienda, porque siempre salen tasaciones muy por debajo del precio de mercado".

"En barrio de Salamanca, por un piso de 200 metros y 30 de superficie común, estarías pagando entre 360.000 y 450.000 euros de más"

Por otro lado, este abanico terminológico en torno a la superficie de las viviendas, también **provoca distorsiones de precios en el mercado**. Así, por ejemplo, Gonzalo Robles explica el inconveniente de tomar como referencia la superficie construida y no la superficie útil para una transacción.

"En la superficie construida **se incluyen muchos metros cuadrados**, lo que provoca que el precio del metro cuadrado real sea más contenido, por ejemplo, que el de otras ciudades europeas. **El euro por metro cuadrado en Madrid es entre un 35% o un 40% más bajo que el real**, de tal manera que si solo nos centrásemos en la superficie útil, en lugar de 13.000 o 15.000 euros el metro cuadrado, estaríamos hablando ya de 20.000 euros en **el mercado de lujo**, lo que comienza a acercarnos a ciudades como, por ejemplo, París".

Robles pone un ejemplo. "Imagina una casa antigua en el centro de Madrid, con un portal inmenso, o algunos edificios que cuentan con el garaje en zona de entrada y que, por tanto, computa como elemento común, o las escaleras... Un piso de 300 metros, pongamos, con 60 metros de zonas comunes, todos estos metros cuadrados *extra* al final lo que hacen es inflar el precio de la vivienda, y que, en realidad, **la ratio de venta no es 13.000 ni 15.000 euros el metro cuadrado, sino mucho más**".

Toda esta amalgama de datos y discrepancias entre Registro y Catastro provoca una enorme incertidumbre y desconfianza entre los compradores internacionales, especialmente latinoamericanos, que son, a día de hoy, claves en el **residencial de lujo de Madrid**.

"Como regla general, y para poder comparar cosas similares, **en Madrid hablamos de metros cuadrados construidos según Catastro**; es decir, **incluyendo las zonas comunes pero sin computar terrazas**. Todo esto sorprende mucho a los **latinoamericanos que quieren el dato de metros cuadrados pisables** y se llevan una desagradable sorpresa cuando los metros cuadrados se quedan en nada. Por eso es importante **enseñar la nota simple desde el principio** y explicar bien lo que se incluye. Y saber que, en caso de conflicto, el Registro de la Propiedad tiene prioridad sobre el catastro. Y si la diferencia es superior al 10% se puede subsanar", destaca Jori.

"Los latinos quieren el dato de 'metros cuadrados pisables' y se llevan una desagradable sorpresa cuando los metros se quedan en nada"

¿Qué superficie es la que se ve normalmente en los anuncios de las agencias y los particulares que venden una propiedad?

"La superficie construida con zonas comunes, **no porque sea más real o legal que las otras**, sino por una cuestión puramente comercial, ya que es la mayor de los tres tipos de superficie, lo que da una sensación de **mayor amplitud a priori y una menor repercusión** en euros el metro cuadrado", destaca Pablo López, en cuya opinión, "esto podría parecer un **engaño o triquiñuela de las agencias**, pero en realidad es un uso comercial generalmente aceptado y por supuesto totalmente legal. Cuestión aparte es si se debería regular que en los anuncios aparezcan los tres tipos de superficie o, al menos, una construida y la útil, pero en una profesión desregulada casi por completo... Hay portales en los que es obligatorio la construida y la útil, pero en otros no lo es".

¿Por qué tanta discrepancia de datos?

A pesar de tratarse de organismos oficiales, ¿a qué se debe la habitual discrepancia de datos entre el Registro de la Propiedad y el Catastro? "Aunque ambos son organismos legales que ofrecen información sobre la superficie de una **vivienda** y se crearon con poca diferencia temporal, 1877 y 1906 respectivamente, **no siempre han utilizado el mismo criterio**. El primero lo hacía en base a la descripción de la escritura de obra nueva o división horizontal y el segundo en base a los planos técnicos, y además **no se cruzaba información entre ambos**, básicamente porque sus funciones son completamente distintas, el primero da legalidad en cuanto al derecho a la propiedad y el segundo tiene un carácter puramente fiscal", señala Pablo López.

Por su parte, Luis Valdés, *managing director* de Residential Sales Advisory de Colliers, se centra en el origen de la información. "En el Registro de la Propiedad, la información respecto a la superficie y **los metros registrados proviene de la documentación aportada por las partes y no por una comprobación directa de la realidad**, por lo que en ocasiones este dato puede estar desfasado respecto de la realidad física, debido a diferentes motivos como modificaciones sobre la finca no inscritas, entre otras causas. La superficie catastral, en cambio, se obtiene mediante **diversos métodos de medición**, lo que en muchos **casos** provoca que exista divergencia entre ambos datos de superficie de cada uno de ellos"

Y es que, como recuerda el master franquiciado de Kensington, "**con el paso del tiempo las viviendas pueden sufrir modificaciones en cuanto a su superficie**, por ampliaciones normalmente, que en muchas ocasiones no se trasladaban a ninguno de estos organismos por cuestiones de coste de la tramitación y fiscal, y cuando se comunicaban, normalmente se hacía al Registro de la Propiedad por exigencia de un comprador o necesidad de ampliar la hipoteca, pero **no al Catastro para evitar el incremento fiscal**. Esto ha generado diferencias históricas en las superficies legalmente reconocidas".

"Se suele utilizar superficie construida porque da una sensación de mayor amplitud 'a priori' y una menor repercusión en euros/m2"

Otra causa que explica la no concordancia de datos, según este experto, suele ser la revisión periódica que hace el Catastro, "que normalmente se ha basado en **fotografía aéreas, lo que puede llevar a datos engañosos**, y que en todo caso solo se hace a efectos fiscales, no comunicándose de oficio al Registro de la Propiedad la diferencia advertida".

La obra nueva gana en transparencia

Todo esto, según los expertos del mercado residencial de lujo en España, traslada una **sensación de falta de transparencia al comprador internacional**.

"Realmente se podría hablar de poca transparencia en la forma de actuar al comercializar una vivienda, ya sean particulares o agentes inmobiliarios, **no porque se utilice la mayor superficie legal admisible**, que es puramente una práctica comercial, sino por la **falta de claridad en la exposición de todas las cuestiones legales durante la negociación**. Tema aparte sería que lo ideal es que todos los organismos oficiales que conocen sobre la superficie de **una vivienda** estuvieran perfectamente sincronizados", opina Pablo López. En este contexto, la obra nueva lleva la delantera a la segunda mano, si bien, apenas representa el 20% sobre el total de las transacciones.

"En viviendas de segunda mano es muy común encontrar discrepancias entre la superficie real de la vivienda o superficie construida respecto a la superficie catastral y registral, por lo que recomendamos, en caso de **realizar una valoración o una compraventa de una vivienda de segunda mano**, utilizar la superficie real y en caso de no tenerla, escoger siempre la superficie menor entre la registral y la catastral atendiendo al principio de prudencia. En obra nueva, en cambio, este tipo de divergencias no se dan porque la superficie que se inscribe en el los registros es la del proyecto de arquitectura", reconoce Luis Valdés.

Por otro lado, como recuerda Larrea, "las casas de obra nueva, especialmente aquellas **diseñadas para atraer al comprador internacional, tienden a estar más claras y definidas en sus medidas**, lo que reduce la posibilidad de discrepancias significativas. Sin embargo, al comprar una vivienda previamente habitada, especialmente si fue construida antes de los años cincuenta, es cuando las diferencias de medidas y, por ende, de precio, se vuelven más notorias".

No obstante, teniendo en cuenta que ocho de cada diez viviendas vendidas son de segunda mano, también en el segmento de lujo, los expertos consultados coinciden en señalar en que son los **profesionales los que deben hacer la labor pedagógica que ayude a paliar las deficiencias** y falta de criterio global de los organismos correspondientes.

Según el directivo de Evernest, "es fundamental entender que estos desafíos **no están ligados a la nacionalidad del comprador, sino a la naturaleza misma del mercado inmobiliario**. Por eso, independientemente de nuestra procedencia, al entrar en el mundo de **la compra de viviendas**, es esencial estar bien informados y contar con profesionales confiables que nos guíen a través de este proceso, brindándonos claridad y transparencia en cada paso del camino". **"Una compra de tal importancia a nivel financiero requiere de un grado de confianza muy elevado entre las partes** y es vital que quién adquiera una vivienda lo haga con una información real, veraz y comprobable", concluye el CEO de Uxban.