



LOS SECTORES PERDEDORES

Promotores: la APCE pierde el 30% de sus socios

El hundimiento del precio de los pisos ha convertido en invendibles buena parte de las viviendas que tienen en stock los promotores españoles, de forma que muchos se han visto obligados a cerrar y otros tantos han dejado a la empresa sin estructura (y por tanto sin trabajadores) y se han convertido en una mera patrimonial a la espera de que el mercado inmobiliario se recupere. Según Lluís Marsà, presidente de la patronal de promotores catalana APCE, la asociación ha perdido ya un tercio de sus socios y la mayoría está "al paio". "La mayor parte de la caída del precio de la vivienda ya se ha producido", recalca.

Los promotores se ven especialmente afectados en sus promociones peor ubicadas o cuando tienen cerca de una de ellas alguna que se ha adjudicado la banca nacionalizada, la que está aplicando los descuentos de precios más agresivos en los últimos meses.

"La situación actual es inédita: la banca está vendiendo los pisos muy por debajo del coste de



En toda España hay 818.000 viviendas nuevas pendientes de venta

construcción, acuciada por su situación financiera. Es cierto que suelen ser viviendas muy mal ubicadas, pero comprar ahora una de ellas es una oportunidad que nunca se volverá a repetir"... y que no pueden replicar los promotores, que no cuentan con una inyección de fondos públicos que cubra las pérdidas que genera esa estrategia. En este sentido, Marsà explica que el coste de construcción de una vivienda es de 900 euros/m² y los gastos de urbanización suponen unos 20.000 euros por vivienda, a lo que hay que añadir los costes de arquitectos y aparejadores, las tasas, los impuestos y el precio del suelo, cuando "la banca está ofreciendo un piso de 90 m² y plaza de parking por 80.000 euros".

"Las compañías más endeudadas tendrán su viabilidad aún más comprometida —reconoce Marsà— pero hay muchas que han tenido una estrategia más conservadora y están poco endeudadas. Apenas vuelva a haber financiación bancaria estas volverán a iniciar obras".

Cuando no es posible vender, antes de llegar a impagar al banco muchas familias recurren a la vieja fórmula del realquilado. Entre el colectivo inmigrante ya era frecuente "encontrar varias familias viviendo en un mismo piso, cada una de ellas en una habitación", explica Colau, pero ahora el fenómeno se da también entre las familias locales: según un estudio del portal Idealista, en Barcelona el 5,2% de los pisos que alquilan una habitación corresponden a familias que buscan ayuda para pagar la hipoteca.

La caída del precio de los pisos, y aún más la imposibilidad de adivinar cuándo tocarán suelo, está hundiendo también la posibilidad de reunificar deudas, a la que habían recurrido muchas familias sobreendeudadas con créditos al consumo que conver-

Es muy difícil reunificar deudas: la banca teme nuevas caídas y limita la nueva hipoteca al 50% del valor del piso

tían en una hipoteca con un plazo de devolución más largo y menor tipo de interés. "Hoy el banco sólo acepta que la deuda llegue al 50% del valor actual del piso", reconoce Pedro Javaloyes, director de la Agencia Negociadora de Productos Bancarios. Los bancos exigen este amplio margen de seguridad ante posibles caídas futuras de precios, por lo que de hecho estas operaciones se están limitando a personas que compraron en los años 90 y tienen su piso ya en gran parte pagado.

Las rebajas y la incertidumbre han acabado también con un producto financiero como la hipoteca inversa, que permitía a la gente mayor obtener una renta vitalicia a cuenta del valor del piso, de forma que a su muerte la vivienda —que con el paso del tiempo solía revalorizarse— pasaba a manos del banco o era rescatada por los herederos pagando la hipoteca. La banca se encuentra hoy atrapada con varios miles de esas viviendas, ahora depreciadas, y desde el 2008 ha dejado de conceder nuevas hipotecas inversas.

Para los 13 millones de hogares que tienen un piso en propiedad, la caída de precios significa que hoy son mucho más pobres, y que han perdido una buena parte del colchón financiero con el que prevenían complementar su jubilación o afrontar posibles imprevistos como una enfermedad o el paro. Tras el efecto riqueza que provocó el boom, este efecto pobreza causado por la caída de precios y por la incertidumbre sobre cuándo tocarán suelo obliga a las familias a ahorrar más, reduciendo el consumo, y refuerza el círculo vicioso de austeridad y caída del PIB que atenaza a toda la economía española.

Banca: la bajada pondrá en pérdidas a las entidades sanas

Los bajos precios de transferencia de los activos inmobiliarios de la banca nacionalizada al banco malo se van a convertir en valores de referencia para las compraventas en el conjunto del mercado inmobiliario, pero tendrán un impacto aún mayor en la banca, incluso en las entidades no nacionalizadas: no sólo tendrán que rebajar sus propios precios hasta este nivel para seguir vendiendo, como el resto de agentes del mercado, sino que posiblemente habrán de provisionar los activos que se han adjudicado y que tienen en sus balances según esos

nuevos valores, lo que puede llevar a pérdidas incluso a las entidades financieras más sanas.

"Una bajada excesivamente agresiva de los precios creará un riesgo de contagio de los problemas financieros a las entidades sanas", advirtieron el economista jefe de La Caixa, Jordi Gual, y el representante de BBVA Real Estate, Ignacio Sanmartín, durante una reciente conferencia en el Barcelona Meeting Point.

El representante del BBVA recordó, además, que el fenómeno ya se produjo en Irlanda, donde el banco malo irlandés acabó

provocando el hundimiento de todo el sistema financiero del país. "Si los precios de transferencia son muy bajos, el banco malo contaminará a los buenos y ello afectará al sistema inmobiliario y financiero en general".

La banca, como sector, será sin duda el mayor perjudicado por la caída de los precios de los pisos porque es ya —de largo— la primera inmobiliaria del país, con unos activos inmobiliarios adjudicados por valor de más de 85.000 millones de euros. Esta cifra, sin embargo, es apenas una parte de los activos inmobiliarios que en reali-

dad controlan los bancos: más del 60% de los 325.000 millones de créditos a promotores de los balances de la banca son en la práctica incobrables aunque la entidad prefiera retrasar su ejecución para evitar adjudicarse los activos subyacentes.

La potencia de la banca se refleja en la ventas de pisos: según las previsiones del sector en el 2012 se venderán en España unos 125.000 pisos de obra nueva (apenas la décima parte de los que se vendían en los años del boom) y una tercera parte serán de las entidades financieras.

Industria: adiós al colchón para nuevas inversiones

Las empresas industriales no son ajenas a los daños que el desplome del sector inmobiliario está causando al conjunto de la economía: el valor de sus naves y de sus oficinas en los centros de las ciudades habían sido durante los años del boom una de las fuentes más utilizadas para financiar los planes de crecimiento y de internacionalización.

"Una empresa que hubiera logrado vender su vieja planta en el 2007 habría conseguido una plusvalía muy importante y una fuerte inyección de fondos con los que reforzar su negocio",

recuerda Xavier Brossa, socio director de PWC en Catalunya. Ahora, en cambio, seguramente le sería imposible vender el inmueble pero, además, aún cuando encontrara un comprador, el precio que probablemente obtendría por él no le permitiría financiar el traslado a otro planta y generar excedentes para nuevas inversiones.

La caída de los precios tiene también un impacto contable en el balance de las empresas, por la pérdida de valor de sus inmuebles que deben contabilizar "al precio de coste o al de mercado,

al que sea más bajo", recuerda Brossa. Las firmas que adquirieron nuevas fábricas o nuevas oficinas en los años del boom ahora habrán de contabilizar año tras año su pérdida de valor por el desplome del mercado como pérdida contable. En algunos casos, además, esas pérdidas pueden situar a la empresa en la causa de disolución por reducción de los fondos propios que prevé la legislación mercantil. "Con todo —recuerda Brossa— esas pérdidas son contables, y no suponen una salida de tesorería de la empresa. Ahora, a to-

dos los efectos, es la caja el factor crítico para la supervivencia de una empresa".

Las caídas sucesivas que están experimentando los precios de las oficinas (han bajado más de un 60%) y más aún los de las naves industriales (superiores al 80%) pueden suponer, sin embargo, la puntilla para algunas firmas con problemas, que durante los años del boom recurrieron a la revalorización de sus inmuebles para mejorar sus balances y que ahora tienen una nueva fuente de pérdidas en las minusvalías que estos generan.