



# Las inmobiliarias, después de la debacle

Más del 60% de las agencias que existían antes de la crisis han cerrado. Las que quedan sobreviven comercializando los pisos de los bancos y gestionando alquileres

## VIVIENDA

:: J. J. BUIZA

**MÁLAGA.** Las 120.000 viviendas vacías que había en la provincia de Málaga a finales del año pasado, según un estudio de la empresa LDC, constituyen el más claro ejemplo de la paralización del mercado inmobiliario de la Costa del Sol. Pero, al mismo tiempo, siguen suponiendo un negocio -al menos potencial- para las agencias especializadas que todavía quedan en pie tras la cascada de cierres de los últimos años.

Según estimaciones de la patronal Aegi (Asociación Empresarial de la Gestión Inmobiliaria), desde el pinchazo de la burbuja en Málaga han podido desaparecer más del 60% de estos negocios, aunque parece ser que el goteo de cierres ha amainado desde el año pasado. «Se ha parado porque quedan pocas por cerrar», asume pesimista Cayetano Rengel, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Málaga.

Así las cosas, solo las más fuertes resisten y lo hacen agudizando el ingenio, potenciando el alquiler y aprovechando la espectacular bajada de precios de los pisos, muchos de ellos procedentes de embargos bancarios. «El problema está peor pero ya no es por culpa del sector inmobiliario, sino del financiero. Los agentes dependemos de un tercero, que es el banco. Hay oferta, hay demanda y pisos que interesan, pero no se dan las hipotecas», reflexiona Rengel.

El abultado 'stock' de viviendas (nuevas, seminuevas y de segunda mano) que han quedado en manos de bancos y cajas ha propiciado que muchas inmobiliarias hayan buscado subirse a ese carro. Entre los beneficiados en este sentido están los propios agentes colegiados, que, a diferencia del resto de profesionales del sector, están autorizados a realizar tasaciones y peritaciones en el caso de propiedades sometidas a un procedimiento judicial.

El presidente del colegio subraya que los jueces están encargando este tipo de trabajos cada vez más, lo que ha hecho que la cifra de colegiados en Málaga se haya incrementado alrededor de un 15%, hasta alcanzar los 250. «El agente de la propiedad inmobiliaria subsiste por ese tipo de trabajos, estudios de mercado y otros encargos profesionales que quienes antes montaban inmobiliarias sin ton ni son no pueden hacer», afirma Rengel.

## Concepto 'factory'

Además, ha surgido todo un subsector de agencias especializado exclusivamente en viviendas que están en poder de los bancos. En ese marco se sitúa Unicasa Factory, división del grupo Unicasa que opera desde 2008. «Somos la primera inmobiliaria a nivel nacional que ha aplicado con éxito el concepto 'factory' al negocio inmobiliario. Todas nuestras viviendas proceden de embargos bancarios y tienen importantes descuentos, incluso del 80%», relata desde el departamento de marketing Esther González, que explica que de toda la oferta de pisos de entidades financieras seleccionan solo un 10% aproximadamente: aquellos inmuebles con la mejor relación calidad-precio.

Como otras muchas firmas, Unicasa Factory difunde sus principales ofertas a través de Internet y por medio de su propio portal. A partir de ahí, esperan la llamada del interesado y es cuando entra en acción su agente. «Es una oportunidad que no se va a volver a repetir. Los precios están hundidos y la financiación es excepcional, dado que el propietario es un

**Los agentes miembros del colegio profesional en Málaga han subido un 15%**

**La cadena Tecnocasa cuenta con una docena de oficinas y podría abrir dos más este año**

llevan ya más de tres años reclamando a la Junta de Andalucía las ayudas comprometidas en 2005 a través del famoso plan de fomento del alquiler, iniciativa que finalmente se derogó en enero de 2011 pese al dinero que quedaba por pagar a agencias, propietarios e inquilinos. Pese a que no hay una cifra exacta, en el sector señalan

## LAS CIFRAS

# 119.110

Número de viviendas vacías en la provincia, según un estudio de LDC.

# 18.914

operaciones de compraventa se realizaron en 2011, un 14% menos que en 2010.

banco que necesita liberarse de esa vivienda», añade Esther González.

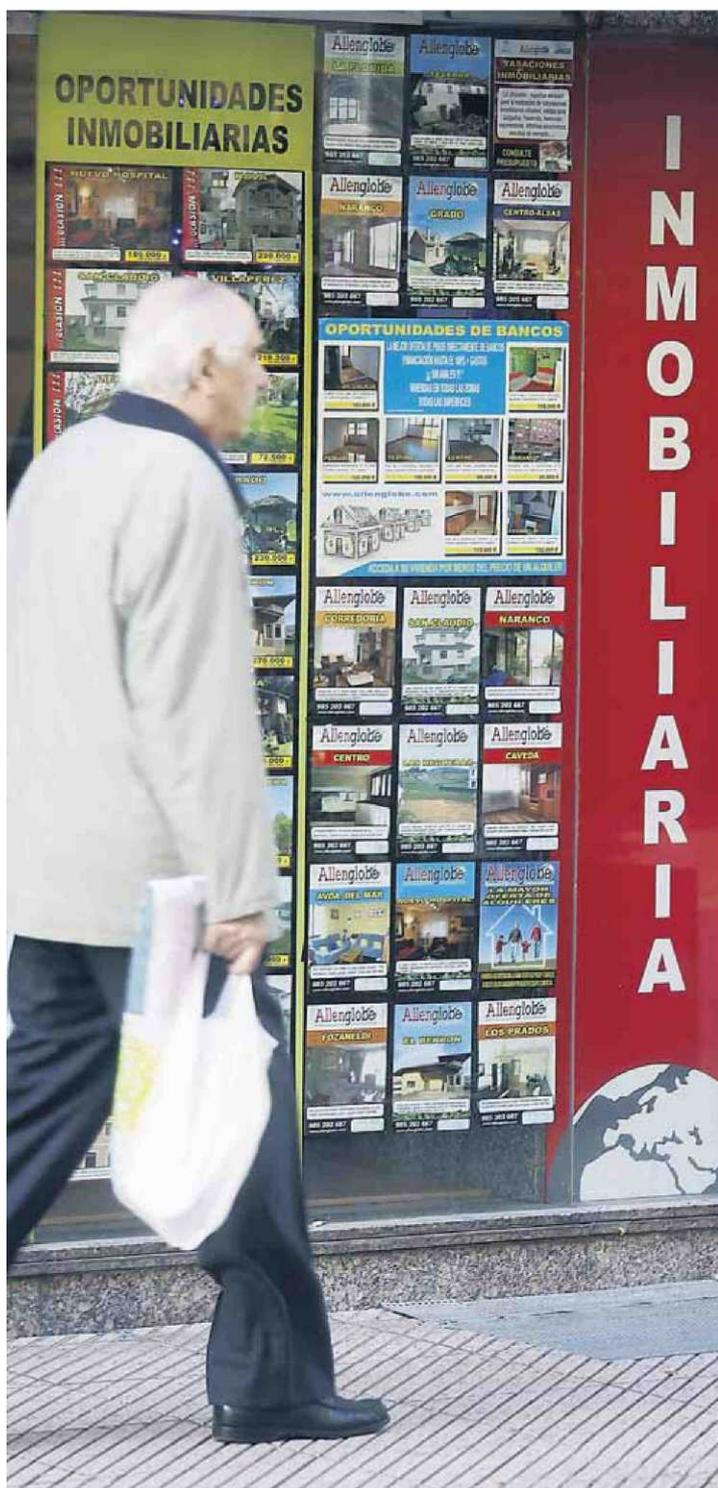
Desde Unicasa aseguran también contar con un equipo de «expertos financieros» para asesorar a sus clientes a la hora de obtener el crédito para hacerse con el piso, una figura que se está imponiendo cada vez más en el sector ante las trabas que se encuentra el comprador para obtener las hipotecas. El grupo Tecnocasa, una de las pocas cadenas de franquicias que ha sobrevivido a la crisis, cuenta con su propia red de financieras bajo la marca Kiron. «A todos nuestros clientes les hacemos un 'pre-asesoramiento' financiero para analizar sus posibilidades reales», comenta José Ramón González, portavoz provincial de Tecnocasa, que cuenta con 12 oficinas en Málaga a las que podrían sumarse dos más este año.

«La clave para seguir vendiendo es el ajuste tan fuerte que hay en los precios», agrega González, quien espera un «año estable», todo un logro para una firma cuya línea de negocio está enfocada a las operaciones de compraventa de segunda mano entre particulares. En el otro extremo están las agencias que se han especializado solo en alquileres, como Rentacasa, que también comercializa pisos de bancos para arrendar. Inmaculada Vega, una de las socias, destaca que la oferta ha despuntado por varias razones: jóvenes que vivían de alquiler y que han vuelto con sus padres, propietarios que prefieren alquilar ante la dificultad de las ventas y desahucios. «Exigimos garantías y avalista al inquilino. Si no, no alquilamos», advierte Vega.

## IMPAGOS DE LA JUNTA

Por si la congelación del mercado inmobiliario no fuera suficiente, las agencias especializadas tienen que soportar también la morosidad de la administración. Estos negocios

que la deuda solo en la provincia se cuenta por «millones de euros». Así lo asegura Inmaculada Vega, de Rentacasa, una de las integrantes de la plataforma constituida el año pasado para reclamar el cobro de esas ayudas. «Hicimos un poco de ruido y nos pagaron un poco. Desde entonces varias han cerrado ya», lamenta Vega.



Las agencias tienen que buscar fuentes de negocio alternativas. :: SUR