



INMOBILIARIO

PARÁLISIS SUELO

BUROCRACIA

FINANCIACIÓN

LOS OTROS OBSTÁCULOS A LA VIVIENDA



NO SÓLO LA FALTA DE COMPRADORES ESTÁ FRENANDO LA REACTIVACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO. LA FALTA DE CRÉDITO PARA PROYECTOS SOLVENTES, LA PASIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LA PARÁLISIS EN LA TRAMITACIÓN DE LOS SUELOS ESTÁN BLOQUEANDO LA ACTIVIDAD

POR SUSANA DE LA RIVA

HAY POCAS SENSACIONES TAN AGOBIANTES

como esa pesadilla en la que uno quiere correr y no logra avanzar. Sobre todo cuando está en juego la propia supervivencia. Así se siente buena parte del sector inmobiliario, que ya acumula cuatro años de malos sueños con cajas de tesorería vacías, bancos llamando a la puerta, concursos de acreedores y embargos. Los pocos promotores que aún conservan músculo y ánimos para seguir adelante están ya preparados en la línea de salida para reactivar el sector inmobiliario. La crisis ha demostrado que querer ser el más rápido al *sprint* tiene sus riesgos y se disponen a iniciar una carrera de fondo, con cantidades y productos razonables. Un recorrido en el que, se lamentan, están encontrando impedimentos.

El camino es ya de por sí empinado. La incertidumbre que planea sobre la economía y el empleo y la percepción de que los precios todavía tienen que ajustarse más están frenando la compra de viviendas. Según datos del Ministerio de Fomento, en 2010 el *stock* pendiente de venta ascendió a 700.000 unidades. Y eso que el año pasado se adelantaron algunas operaciones para aprovechar los incentivos fiscales que este año han pasado a la historia para las rentas superiores a 24.100 euros. La compraventa de viviendas se incrementó un 6,8% en 2010, pero en el primer trimestre de 2011 las transacciones acumularon una caída del 44% respecto a un año antes.

La falta de ingresos impide a la mayoría de los promotores deshacerse de la deuda acumulada en sus balances. Pero

el lastre para el sector va más allá de la mayor o menor absorción del *stock*. Incluso para los promotores que no se dejaron engatusar por cantos de sirena en la época del *boom* y presentan proyectos bien ubicados o a precios ajustados el camino no está siendo sencillo. Se han chocado de bruces con la ausencia total de financiación y una lentitud administrativa, heredada de tiempos pasados, que, en opinión de los empresarios, ahora es injustificable. Y añaden: la pasividad de los bancos (los nuevos dueños de gran parte del suelo) y de las instituciones en la gestión de los terrenos en sus fases iniciales puede traer problemas dentro de tres o cuatro años.

GRIFO CERRADO. Que la actividad inmobiliaria sea percibida por políticos, entidades financieras y ciudadanos en general como la causante de gran parte de los males que sufre el país no juega en favor de un sector que se ha dejado en el camino más de un millón de empleos. Y hay que ser realistas: esa bolsa de desempleados no se puede reconvertir a un nuevo modelo productivo, como predica el Gobierno, a corto o medio plazo. El 9,4% del PIB que llegó a pesar el sector en la economía no puede (ni debería) desaparecer de un plumazo.

La carrera por la reactivación del sector ha encontrado su primera y más alta valla en la falta de financiación. La reorganización del sector financiero ha dejado sin aire a un sector que depende de bancos y cajas. En la práctica, todo crédito al sector inmobiliario está clasificado como subestándar (con riesgo de impago), lo que implica que por cada 100 euros prestados la entidad tiene que provisionar 15 euros ante el Banco de España. Un lujo que las entidades no se pueden permitir, ya que tienen que cumplir en unos meses unas exigentes cifras de solvencia (la nueva ratio de capital principal aprobada en febrero: entre un 8% y un 10%, dependiendo de cuál sea el peso de los inversores privados en la entidad y su dependencia de la financiación mayorista). Una ratio más exigente y en un plazo más breve que el 7% que la normativa Basilea III ha fijado para el período 2013-2019.

Como es difícil captar fondos, bancos y cajas están obligados a disminuir el crédito concedido y el riesgo. Las enti-

dades prefieren comprar deuda de comunidades autónomas, que pagan un interés superior al 4% y que no pueden quebrar. "Conozco promotores que buscan financiación con preventas del 80% y que no están consiguiendo crédito. El sector huele a muerto, pero hay proyectos con un porcentaje elevado de ventas comprometidas e incluso a medio construir en los que no se pueden desviar los costes. No tiene sentido que todos los créditos sean subestándar. Por tanta prudencia contaminada por los riesgos pasados, nos estamos negando la generación de empleo y de actividad", asegura Mikel Echavarren, consejero delegado de la boutique de asesoramiento financiero Irea.

Tras tres años intentando conseguir financiación, el promotor Bruno Rabassa, secretario general de la inmobiliaria Petrus, ha tenido que iniciar con recursos propios una pequeña promoción en el centro de Madrid, una zona donde el *stock* es nulo y la demanda muy activa. "No puede ser que todos los promotores sean clasificados con el mismo riesgo. El Banco de España debería hacer cambios en la regulación", afirma Rabassa.

A PASO LENTO. Pero el día a día demuestra que hasta quienes cuentan con recursos financieros para llevar adelante la obra tienen que sentarse a esperar sentados. "Tengo un proyecto en Alcobendas [Madrid] sobre un solar de mi propiedad ya pagado. Cuando alcancé un 50% de preventas señalizadas con compradores solventes, sujetos a un estudio que demuestra que pueden pagar el 80% del valor de la vivienda, pedí al banco el préstamo final para los clientes. Pensaba que me responderían en seis meses, ¡pero tardaron trece!. Gente que puso 6.000 o 10.000 euros de señal no puede estar esperando ese tiempo a ver si arranca o no la obra. Algunos se dieron de baja", se queja Leopoldo Sánchez-Herederro, presidente de Grupo Delta.

La parálisis no se limita a la financiación. Los *pecados* que pasaban desapercibidos durante la época del *boom* suponen ahora una pesada penitencia para los pocos promotores con ganas y capacidad de seguir sacando adelante nuevos proyectos. "En un sector industrial es inconcebible no saber cuánto tiempo va a llevar la transforma-





INMOBILIARIO

LOS OTROS OBSTÁCULOS
A LA VIVIENDA

ción de la materia prima, en este caso el suelo hasta convertirlo en un solar listo para edificar. La primera fase, la de planeamiento, puede tardar dos años o puede tardar diez. Y la gestión otros tres o cuatro años", afirma Guillermo San Román, consejero delegado de la inmobiliaria Frontal XXI.

A diferencia de otros ámbitos, en materia urbanística no existe el silencio administrativo positivo. "Solicito un proyecto de reparcelación que en principio se tendría que aprobar en dos meses. Pero los plazos no se cumplen y no pasa nada. Toca seguir esperando porque el silencio, en todo caso, se interpreta como negativo", apunta San Román.

Entre los promotores se extiende la impresión de que la Administración está tardando más en responder ahora que en la época del *boom*. Y eso que los medios humanos siguen siendo los mismos para un volumen de trabajo mucho menor. "Hemos pasado de 700.000 licencias al año en España a menos de 150.000, y los proyectos están tardando en salir nueve meses o un año, con los recursos financieros e internos de la empresa que eso consume. No hay que olvidar que por cada vi-

vienda nueva se crean 2,6 puestos de trabajo. Tener paralizada una promoción de 220 viviendas o varias que sumen 1.000 es ralentizar mucho empleo. Hay una gran falta de sensibilidad de la Administración por la demonización que ha sufrido el sector", afirma Juan Antonio Gómez Pintado, fundador de la promotora Vía Célere.

Él es uno de los promotores a los que no le falta financiación, ya que varios de sus proyectos se asientan sobre

los de las entidades financieras con las que ha llegado a acuerdos. "No digo que se nos ayude, sino que cada uno haga su trabajo, que se flexibilicen los plazos y se favorezca el movimiento económico. Que tengan sensibilidad hacia el empleo que somos capaces de crear", apunta Gómez Pintado.

Que dos meses después de haber presentado un proyecto se requiera al

promotor un informe arqueológico adicional o que los técnicos tarden cuatro meses en concretar el tono, que no el color, de la fachada de un edificio rehabilitado sometido a un régimen de protección son sólo algunos ejemplos de la apatía administrativa que está ralentizando la actividad y la generación de

ingresos de un sector que juega con el tiempo en contra.

Pero, además, los promotores alertan de que ya se están gestando futuros problemas. Dejar la materia prima, el suelo, lista para edificar requiere un alto grado de especialización y, sobre todo, tiempo. Antes de urbanizar (poner aceras y farolas previamente a la construcción), el terreno ha de pasar por trámites de planificación y gestión.

"Edificar no sólo es juntar ladrillos. Es también poner papeles, sacar adelante la tramitación para que el suelo esté listo para edificar. Se están necesitando en torno a cuatro años de tramitación y cuando la demanda se establezca de nuevo tendremos un gran problema: el suelo bruto no tendrá listos los papeles y no se podría iniciar la construcción. Y no olvidemos que levantar los pisos lleva entre 18 y 24 meses adicionales", explica Guillermo San Román, de Frontal XXI.

BURBUJA DE SUELO. En realidad, esta tramitación jurídica no supone grandes inversiones. Según los empresarios, apenas un 5% del coste total del terreno, ya que en las fases iniciales todavía no hay que afrontar el pago de impuestos.

Los bancos no son expertos en gestión del suelo y no quieren entrar en el proceso o lo hacen con poco interés. García Pintado apunta que si terrenos en fase de gestión pasan del promotor al banco y no se trabaja sobre ellos se está propiciando que sea escaso y, por tanto, "especulable". Es decir, que los promotores alertan de una posible burbuja de precios del suelo. No de forma generalizada, ya que muchos terrenos financiados no tendrán nunca salida, pero sí en las zonas donde la demanda se recupere antes, como en Madrid y, a medio plazo, en otras grandes ciudades.

La edificación requiere preparar administrativamente los suelos. La labor, que dura años, está hoy casi paralizada.





¿VUELVEN LOS BANCOS A DAR HIPOTECAS SUICIDAS?

La puerta de la oficina de información de una de las promociones del grupo inmobiliario Delta en Alcobendas (Madrid) ha dejado de abrirse.

“Teníamos un flujo de clientes importante. Pero justo enfrente, el Banco Santander, que se había quedado con un terreno de una promotora catalana, anunció una nueva promoción con un gran cartel que prometía hasta un 100% de financiación y 40 años de plazo. Nuestra demanda se ha secado”, afirma Leopoldo Sánchez-Herederro, presidente de Grupo Delta.

Bancos y cajas tienen que deshacerse de los pisos que se han quedado por daciones en pago de promotoras o embargos a particulares para evitar que les generen provisiones de hasta un 30% en tres años. Aunque muchas de estas viviendas (en costa o en ubicaciones imposibles) no son hoy competencia real, no hay que olvidar que las entidades están también construyendo nuevas promociones para hacer líquidos los solares en sus balances. Y aquí la competencia con el promotor es directa.

Para favorecer que el cliente se decante por su producto, las entidades financieras han vuelto a tirar de una de las prácticas financieras más criticadas tras el estallido de la crisis: la financiación de hipotecas por el 100% del valor de la vivienda. Con el pinchazo de los precios, los hipotecados incapaces de seguir pagando se han encontrado con una deuda pendiente que supera el valor de la vivienda. ¿Estamos volviendo a prácticas



de riesgo? “La clave es a qué precio está valorada la vivienda en el balance de las entidades. Si procede de un embargo, están dando el 100% sobre el 50% del valor, que es el precio al que se lo ha adjudicado el banco. Eso tiene poco riesgo aunque la vivienda siga bajando algo”, apunta el profesor de Economía de la Universidad Pompeu Fabra, José García Montalvo. En su opinión, la duda es el valor al que ha quedado registrado un piso de obra nueva.

En cualquier caso, la situación no es comparable con la precrisis porque las entidades analizan con mucho más cuidado la solvencia del comprador. “Muchos en el sector financiero dicen que no deja de ser una práctica suicida, porque le están quitando ventas a promotores que acabarán teniendo que entregar sus viviendas al banco”, apunta García Montalvo. “Es una visión a corto plazo, heredada de la época de expansión”.

“Aunque no haya dinero para poner bordillos y asfaltar, que es lo que realmente exige inversión, habría que avanzar en la urbanización jurídica; que las administraciones competentes hagan el planeamiento adecuado para cuando el mercado repunte se puedan poner farolas”, señala Bruno Rabassa.

Paradójicamente, mientras las fases iniciales avanzan lentamente, no se está quitando presión a las exigencias de urbanización. “Algunos ayuntamien-

tos están lanzando procesos de apremio a compañías que no han pagado las cargas urbanísticas. ¿Urbanizar ahora para qué?”, apunta Echavarren.

Los promotores creen que podrán tener más flexibilidad el pago de impuestos. Al presentar un proyecto, hay que pagar por adelantado el 4% del Impuesto de Construcciones, Instalaciones y Obras, sin tener siquiera concedida la licencia para construir. Algunos municipios no la tramitan si se paga.

La falta de cintura de la Administración para favorecer salidas queda patente también en la rigidez del planeamiento. Ya en 2007, cuando la crisis estaba en sus albores, el presidente de Martinsa-Fadesa, Fernando Martín, advertía de que el nuevo sector necesitaba flexibilidad para diseñar el producto que el cliente quiere comprar.

“El planeamiento es muy rígido y no da satisfacción al comprador. Durante el boom se observó que la demanda era de viviendas más pequeñas y se planteaba que la ya aprobada era grande. El desacuerdo con las necesidades del cliente ha ralentizado los proyectos. Muchos municipios obligan a hacer viviendas de al menos 120 metros cuadrados”, señala un promotor.

REFORMAS POCO RENTABLES. Algo similar ocurre con la rehabilitación. La actividad que según el Gobierno iba a impulsar el empleo y la actividad en el sector inmobiliario sigue arrastrando rigideces y demoras que restan rentabilidad e interés para las compañías. El que un solo propietario pueda paralizar la transformación de todo un bloque o los altos costes son algunos ejemplos.

“Lo lógico es que edificios antiguos con plantas de 500 metros se fragmenten. Pero obtener los permisos para cambiar la distribución es muy complejo, sobre todo si se tiene que ir a la Comisión de Patrimonio Histórico. El coste en actos jurídicos documentados es alto. Pueden ser 90.000 o 100.000 euros que se suman al proyecto. Si se repercute todo eso, la oferta final se va de precio. Y, al final, no se hace rehabilitación”, explica Rabassa.

Parece que se está desaprovechando la crisis para remediar las ineficiencias y potenciar la actividad. Aunque qué se puede esperar de un mundo que desconoce el burofax. En materia urbanística, cualquier trámite de notificación supone tres o cuatro meses de cartas que van y vienen. La cuestión es si los promotores tendrán suficiente aire para llegar a la meta. 