

La irrupción en el mercado inmobiliario de las propiedades de los bancos agudiza la competencia en el sector y da como resultado grandes descuentos. Pisos por 30.000 euros o dúplex por 85.000 son algunos ejemplos que forman parte del abanico de viviendas disponibles en las Islas. Estos precios, uni-

dos a las facilidades de financiación que conceden las entidades atraen a los inversores extranjeros. Una estrategia que los promotores califican de "competencia desleal" al negar el crédito a quienes quieren hacerse con una propiedad ajena a los activos bancarios.

El chollo inmobiliario de la banca

El 'stock' de los bancos en Canarias supera las 6.000 propiedades ■ La competencia de las entidades obliga a los particulares que quieren vender a ser "más realistas" con el mercado

Ibballa Socorro
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

El mercado de la vivienda recupera su atractivo. La irrupción de los bancos en el sector con una amplia cartera de activos inmobiliarios provoca grandes descuentos que despiertan el interés de los inversores. Actualmente la banca tiene a la venta casi 164.000 viviendas en todo el país, de las cuales alrededor de 6.450 están en Canarias. La necesidad de las entidades financieras por sacar estos activos tóxicos de sus balances provoca que en el Archipiélago se puedan encontrar pisos por 30.000 euros o dúplex por 85.000. La presencia de los bancos en el mercado inmobiliario no es nueva. Los promotores compiten con las entidades desde 2009. No obstante, la creación el año pasado de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb), también conocido como *banco malo*, ha propiciado que la competencia se vuelva más agresiva.

El objetivo de la Sareb es vender, con la máxima rentabilidad posible, los activos inmobiliarios procedentes de la banca que recibió ayudas en el proceso de reestructuración y saneamiento del sistema financiero español. En este sentido, el *banco malo* cuenta con una cartera de 55.727 viviendas, de las cuales más de 1.800 se han vendido hasta julio.

La comercialización de estos inmuebles le reportó a la Sareb 137 millones de euros, a los que se suman otros 25 millones procedentes del mercado de alquiler.

Los bajos precios con los que las propiedades salen al mercado y las facilidades para obtener financiación son las cartas que utilizan los bancos para captar el interés de los compradores. Una estrategia que los promotores califican de competencia desleal. "Es desleal por-

Escaparate inmobiliario de las entidades bancarias en Canarias

Desglose de las propiedades que los bancos poseen en el mercado

	Viviendas	Parking	Trasteros	Locales	Oficinas	Naves	Suelo	Varios
BBVA www.bbva.com	1.109	714	156	139	7	6	27	2
CaixaBank www.servihabitat.com	1.233	160	35	224	15	9	67	1
Banco Popular www.gesaliseda.es	163	149	5	49	2	2	9	-
CatalunyaBanc www.cximobiliaria.com	37	3	-	7	-	-	-	-
Banco Sabadell www.solvía.es	102	2	-	8	-	-	1	-
Santander www.altamirasantander.com	127*	48	2	78	3	4	-	-
Bankia www.bankiahabitat.es	1.182	-	-	92	-	4	38	52
Bankinter www.bankinter.com	31	-	-	12	1	-	2	-
Ibercaja www.ibercaja.es	19	-	-	-	-	-	-	-
NovaGalicia Banco www.oportunicasas.es	372	40	28	15	1	-	-	-

* No incluye las viviendas de 2ª mano de la provincia de S.C. Tenerife

FUENTE: Entidades Bancarias

LA PROVINCIA/DLP

que el inmobiliario no es el sector al que se tiene que dedicar la banca", apunta Ramón Pérez, presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Canarias.

Pérez explica que el verdadero problema no es que las entidades tengan viviendas y compitan con ellas, "la cuestión es que los bancos solo dan financiación para sus viviendas y si es para un inmueble de

un promotor externo niegan ese crédito. Ahí es donde estrangulan al promotor y al propietario".

Los precios propuestos por la banca para sus viviendas son, además, más susceptibles de sufrir una rebaja que en el caso de los establecidos por un particular. "Su verdadera preocupación es eliminar el enorme *stock* que tienen y no les importa bajar precios si así con-

siguen venderlo porque no es un producto con carga emocional, simplemente es un activo que hay que liquidar. Sin embargo, cuando un particular propone un precio para su casa incluye en el valores intangibles", comenta Rafael Tarajano, presidente de Asociación Empresarial Canaria de Gestores Inmobiliarios (Acegi).

Postura contraria es la que

muestra José García-Montalvo, catedrático de Economía de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y experto en el sector inmobiliario, quien no cree que los precios con los que compite la banca estén distorsionando el mercado, sino llevando a los particulares "a la realidad".

"Durante los primeros años de la crisis los bancos pensaron que podían acumular sus inmuebles sin cambiar su precio, a la espera de que el mercado se recuperara. A su vez, los particulares vendían a unos precios mucho más bajos que los fijados por la banca entonces. Sin embargo, ahora la banca ha decidido ajustar de golpe el precio de todo su *stock* conforme al mercado actual y esto ha llevado a que los particulares más reticentes tengan que bajar los precios y ser más realistas", explica.

Los bajos precios y las facilidades de financiación atraen a los inversores

En respuesta, Pérez asegura que los particulares que venden una propiedad hoy en día "sí que están concienciados de que hay que adaptarse a los cambios del mercado" y bajan los precios. "De todas maneras no todos los productos son iguales y los precios baratos de los bancos corresponden a viviendas de un nivel medio-bajo. Los bancos no tienen casas en todas las zonas por igual y, por ejemplo, no pueden competir con una propiedad que yo ofrezca en Triana o Vegueta porque no va a responder a las exigencias del cliente", añade.

García-Montalvo apunta que, aunque la estrategia de las entidades a la hora de financiar "a simple vista puede parecer competencia desleal" hay que tener en cuenta que "detrás de eso hay un cálculo de costes lógico". "El banco tiene que financiar cada uno de los inmuebles que tiene en su balance y eso le cuesta dinero. Si un comprador le saca de su balance ese inmueble es normal que el banco le dé todas las condiciones mejoradas porque, al fin y al cabo, le está ahorrando costes", comenta.

En Canarias, uno de los efectos más inmediatos que ha tenido la salida al mercado del *stock* propie-

Pasa a la página siguiente >>

>> Viene de la página anterior

dad de los bancos es el incremento registrado en el número de compraventas. Así, en junio se registraron un total de 1.618 operaciones de este tipo en las Islas, un 24% más que en el mismo mes del año pasado, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

El interés de inversores nacionales y extranjeros por el sector inmobiliario español ha hecho que éste vuelva a ponerse en valor. "Es una señal de que se cree en el producto y de que el mercado no ha muerto", apunta el presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Canarias. En este aspecto, a comienzos de agosto la Sareb adjudicó su primer paquete de activos inmobiliarios, bautizado como la *cartera Bull*, al grupo inversor H.I.G. Capital. Esta cartera, valorada en 100 millones de euros, está compuesta por 939 promociones residenciales, de las que 129 están ubicadas en Canarias.

El perfil de quienes se interesan por comprar propiedades corresponde, sobre todo, a extranjeros que optan por adquirir viviendas en la costa por valor inferior a los 100.000 euros. "La gente antes compraba porque se les había quedado pequeña la casa o para revender pero ahora compran pisos al contado de entre 60.000 y 80.000 euros, para ponerlos en alquiler, muchas veces como segunda residencia", apunta el economista García-Montalvo.

José García-Montalvo es catedrático de Economía por la Universidad Pompeu Fabra (UPF) de Barcelona. Experto en el sector inmobiliario, analiza la situación actual del mercado y la influencia de la participación de los bancos con su 'stock'.

José García-Montalvo

Catedrático en Economía de la UPF

"El mercado se estabilizará cuando haya precios acordes al salario que se percibe"

I. Socorro
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

¿Cuál es la situación del sector inmobiliario en España?

Desde hace poco más de un año hemos avanzado bastante porque los precios finalmente se han ido ajustando a valores a los que tenían que haberse ajustado hace cuatro o cinco años. El mercado cuenta ahora con unos precios más razonables y acordes con lo que es la situación del sector inmobiliario y esto permite que pueda estabilizarse.

¿Los precios de la vivienda ya han tocado suelo?

Eso es muy difícil de evaluar. Para calcularlo utilizo un indicador que creo que es el más fiable: cuántos años de renta disponible nece-

sita una familia para pagar una vivienda. Lo normal son cuatro años y en España llegamos hasta casi el doble. Este indicador se ha ido ajustando y ahora está en torno a los 5,6 años, pero aún nos queda. Los precios están bajando pero el problema es que la renta disponible de las familias también está bajando. Si data seguirá habiendo variaciones en los precios.

¿Cree que los bancos ejercen competencia desleal en el mercado inmobiliario?

Hay que tener en cuenta que los bancos tienen en su balance viviendas porque unos promotores pidieron unos créditos que luego no pudieron devolver. Por tanto, el que le hace competencia desleal a los promotores son otros promotores que en su día no pudieron



José García-Montalvo. | LP / DLP

afrentar el crédito e hicieron una dación en pago. El banco solo intenta venderlos.

¿Hay demanda suficiente para asumir el stock inmobiliario de los bancos y los promotores?

No. Una parte importante del *stock* son viviendas de segunda residencia en la zona costera, y para eso no hay ningún tipo de demanda nacional pero sí internacional. La demanda residencial en zonas alejadas de las capitales cuenta con poca demanda en general.

Las compraventas registradas en los últimos meses, ¿realmente han reactivado el sector?

La venta no se ha reactivado, de

hecho los datos en el conjunto nacional son de una caída del 5%. Esa reactivación de las ventas hay que desestacionalizarla porque al principio del verano siempre hay más ventas. Lo único que es favorable para que se establezca el mercado es que finalmente se alcancen unos precios razonables con el nivel de salarios que se percibe.

¿Cómo pueden competir los promotores con la oferta de las entidades financieras?

No tienen mucha salida. Lo que hacen los promotores es amenazar porque también tienen créditos de la banca y si no venden sus inmuebles no puede pagar ese crédito y al final el banco se quedará también esos inmuebles. Es una forma de presión. Por eso, en muchos casos ambas partes tratan de ponerse de acuerdo mediante un plan de dinamización de ventas y gestionan conjuntamente la venta de una explotación porque competir es una estrategia con la que ambos pierden.

¿Para cuándo el fin de la crisis inmobiliaria?

En estos momentos la producción de vivienda está como en los años 60. La economía española no puede salir adelante sin turismo y construcción, pero también es cierto que si la economía no empieza a funcionar es difícil que se cree empleo y que aumente la venta de viviendas. Los problemas de la economía en general y del sector inmobiliario están interrelacionados.

Catálogo de inmuebles



Vegueta

950.000 euros. Vivienda de 695 metros cuadrados situada en la capital grancanaria. Dispone de 13 dormitorios y seis baños.



Santa Brígida

466.572 euros. Chalet de 421 metros cuadrados con garaje, a las afueras de la capital grancanaria, con seis habitaciones y cuatro baños.



Puerto del Rosario

85.000 euros. Dúplex de 86 metros cuadrados con tres dormitorios y dos baños. Dispone de terraza de 10 metros cuadrados y trastero.



Corralejo

79.500 euros. Vivienda de 104 metros cuadrados con tres baños y tres habitaciones. Dispone de piscina y cancha de tenis.

Stradivarius
#STRADIVARIUSFALL13
AVANCE TEMPORADA