



## Un mercado en horas bajas

■ **COMPRAVENTA DE VIVIENDAS**  
En unidades y variación interanual



■ **PRECIOS DE LA VIVIENDA LIBRE**  
En euros/m<sup>2</sup> y variación interanual



■ **VIVIENDAS LIBRES INICIADAS**  
En unidades y variación interanual



Fuente: Boletín Mensual de Estadística, INE

EL PAÍS

# Recesiones en cadena en el inmobiliario

El sector sufre su peor año desde el comienzo de la crisis por el cierre crediticio y el aumento del 'stock'

LL. PELLICER / C. BLANCHAR

Fue el primer sector que entró en crisis y todo apunta a que será el último en salir de ella. La tormenta que viven las inmobiliarias se asemeja a una *matrioska*, una de esas muñecas rusas en las que se descubre una dentro de otra. Dentro de una recesión hay otra. Si en 2010 los empresarios advirtieron algún brote verde, la retirada de la mayoría de los estímulos, la crisis financiera y la escalada del paro han dado al traste con el sueño de la recuperación.

En la recta final de 2011, los datos apuntan a un hundimiento de la actividad: la concesión de hipotecas encadena 16 meses de caída, las ventas de viviendas han bajado el 38%, el stock de pisos sigue engrosándose, el derrumbe de los precios ha recuperado la intensidad de 2009 —hasta ahora, el peor año de la crisis— y hasta junio la construcción de obra nueva descendió el 24% respecto al mismo periodo de 2010. Nombres ilustres, como el de Restaura, han caído en el concurso de acreedores tras flirtear con esa posibilidad durante meses.

El salón inmobiliario Barcelona Meeting Point, celebrado recientemente en la capital catalana, fue la foto de esa situación. Solo ocupó un pabellón de Fira de Barcelona y albergó apenas 265 empresas, frente a las 652 de los años del boom. Cajas y bancos, los protagonistas, acudieron con un ejército de comerciales para colocar sus stocks, centenares de pisos embargados y de obra nueva que se han quedado de los promotores. En las salas de debate cundió el pesimismo entre el sector. La recuperación se antoja aún muy lejana.

El presidente del lobby de las grandes inmobiliarias, el G-14, Pedro Pérez, afirma que el sector está viviendo "otra recesión dentro de la recesión", y lo peor es que no hay expectativas de mejora. "Pensábamos que habíamos tocado fondo y acabaremos el año con solo 80.000 viviendas iniciadas y 250.000 desempleados más del sector", lamenta. Coincide con él Ricard Fernández, director general de Habitat. "Pasamos de una primera fase de negación del problema en 2007 a una se-

gunda en 2008 de aceptación, que requirió bajar los precios y resolver problemas corporativos de refinanciación de deuda, daciones en pago y concursos o liquidaciones. Cuando pensábamos que pasábamos a la tercera fase, la de producción de viviendas a precios más bajos, batallamos de nuevo entre la primera y segunda fase", explica.

Los planes de austeridad han impedido que la obra pública y vivienda protegida tomaran el relevo o al menos compensaran la caída de la edificación privada. Y las sucesivas tandas de recapitali-

zación del sistema financiero alejan la posibilidad de que vuelva a fluir el crédito, que el sector ha acostumbrado a usar de forma intensiva. Además, cajas y bancos todavía no han logrado atajar el aumento de la morosidad, que en agosto escaló hasta el 7,14%. El consejero delegado de Banco Sabadell, Jaume Guardiola, augura que la entrada de créditos dudosos no se frenará hasta "la segunda mitad de 2012".

Con las ventas en caída libre, la primera complicación sigue siendo la imposibilidad de zafarse del stock de pisos, cuya cifra el

Ministerio de Fomento estima en 687.523 viviendas. "Para este año preveíamos reducciones de stock que no se están cumpliendo", constata el consejero delegado de la división inmobiliaria de CatalunyaCaixa, Eduard Mendiluce.

Cada vez que sale a relucir la cifra de pisos nuevos por vender, los promotores recuerdan que ese volumen de viviendas no se reparte por igual en toda España. Germán Flores, director general de La Llave de Oro, una de las principales inmobiliarias catalanas, asegura que en las grandes

ciudades y áreas metropolitanas escasean algunos tipos de vivienda, en concreto los pisos de cuatro habitaciones y más de 120 metros cuadrados. Aun así, a su juicio, sin la cooperación de la banca no hay salida posible al callejón del stock. "Hay zonas con sobreoferta. Allí la alternativa es compartir pérdidas: aligerar la deuda a cambio de rebajas de precio para facilitar la salida de los pisos al mercado", afirma.

Pero esa no es la tónica general. Al menos por ahora. José García-Montalvo, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra, opina que promotores y entidades financieras no están "cooperando, sino compitiendo". Contrariamente a lo que denuncia el sector, García-Montalvo sostiene que "el grifo crediticio no se ha cerrado tanto", sino que en realidad "se abrió de forma desmesurada". También puntualizó otra de las afirmaciones que en el último año se viene repitiendo en el sector inmobiliario, muy dado a los mantras. Los promotores aseguran que hay demanda y que esta se está "embalsando" por la falta de crédito. "Puede haber demanda geográfica, pero no solvente. Y si lo es o no depende mucho de los precios", agrega.

Pintan bastos, pues, para los próximos años. Entre tanto llanto, el consejero de Economía de Cataluña, Andreu Mas-Colell, ha tratado de dar ánimos al sector en su cita anual en Barcelona, pese a darle una de cal y otra de arena. No hay apenas espacio para planes de estímulo si no hay una acción coordinada en la Unión Europea, dijo, pero el sector inmobiliario "tiene futuro" en un país turístico y con el auge de la logística.

Antes, sin embargo, habrá que hacer más deberes. Una salida para el sector es su industrialización. Es decir, que pase de ser un negocio a una industria. Lo defiende la directora de negocio inmobiliario de Banco Sabadell, Anna Ribalta. "Deben venir con un estudio de mercado, que no es dar una vuelta por la plaza y hablar con un par de API, sino hacer censos, entrevistas... Dos meses de trabajo, un equipo técnico que trabaje por objetivos, comercialización largoplacista, proyecto financiero", sugiere. ■



Estructura de un edificio del Ensanche de Vallecas, en Madrid, con la obra parada por la crisis. / ELÍAS AMOR

## El banco malo

Las divisiones inmobiliarias de los grandes bancos y cajas se han convertido hoy en las principales empresas del sector. Pero no todo el ladrillo es fácilmente drenable para las entidades financieras. El inmobiliario, de hecho, está lastrando su cuenta de resultados por la elevada morosidad. Por ello, la banca ha vuelto a poner sobre la mesa la necesidad de crear un banco malo con los activos inmobiliarios problemáticos. El último en defender esta propuesta ha sido el consejero delegado de Banco Sabadell, Jaume Guardiola. "Comienza a tener sentido", afirma.

Guardiola admite que no siempre la creación de un banco malo es la solución —"Irlanda no pudo evitar la intervención masiva de la banca", recuerda—, pero ve esa

salida como una alternativa que hay que tener en cuenta ante "la magnitud de la tragedia". Sin embargo, puso el ejemplo de Suecia a principios de la década de 1990, cuando el Gobierno tuvo que inyectar ingentes cantidades a la banca del país después de que esta sangrara a causa del desplome del valor de las propiedades. Paralelamente, Suecia creó un banco malo donde se depositaron los créditos fallidos a cambio de participaciones en la banca.

Guardiola propone crear esa entidad a cambio de que bancos y cajas asuman deuda del Estado. Eso permitiría, a su juicio, desagregar de los balances bancarios 200.000 millones de euros que la banca todavía no ha provisionado, lo que "a medio plazo" permitiría normalizar la circulación del crédito en España. Eso sí, si las exigencias de capital a la banca no siguen incrementándose. ■