



El pinchazo de la gran burbuja

La banca vende tres veces más pisos que las grandes inmobiliarias

Las entidades financieras colocan 20.000 viviendas en el 2010, un 18% de las iniciadas

CONCHI LAFRAYA
Madrid

El eslogan de que la banca se ha convertido en la reina del ladrillo en el 2010 toma más fuerza que nunca en España. Las entidades financieras triplicaron la venta de casas versus las principales promotoras el pasado ejercicio.

Sólo las primeras entidades financieras (ver gráfico) vendieron más de 20.000 viviendas. A esta cifra hay que sumar las de otras cajas de ahorros, como Bancaja o CAM, alguna ya integrada en distintos consorcios bancarios, que por su ubicación geográfica en Valencia han estado muy vinculadas a la promoción residencial en la costa.

La cifra superior a las 20.000 unidades representa el 18,18% de las viviendas que se iniciaron en el 2010, unas 110.000. Ese volumen de pisos que la banca ha colocado en el mercado, normalmente con descuentos, no se empezaron el año pasado, sino unos 24 meses antes. Han caído bajo la órbita de las entidades financieras porque sus promotores originarios no hicieron frente a los créditos y entraron en sus balances como dación de pago. Algunos cientos también proceden de ejecuciones judiciales porque el comprador no pudo hacer frente a la hipoteca.

Sea como sea, lo que está claro es que la banca se ha convertido en vendedor inmobiliario mucho

La banca ofrece hipotecas por el 100% del piso para eliminar de los balances activos inmobiliarios

más activo que las propias promotoras. Las principales inmobiliarias, según los datos que constan en la CNMV con cifras de finales del año pasado, vendieron 5.904 casas. Esto significa que por cada piso que vendió una de las principales promotoras, la banca se deshizo de más de tres.

Los promotores se han quejado durante todo el ejercicio pasado de que las entidades financieras eran un competidor desleal, pero el profesor José García Montalvo, de la Universitat Pompeu Fabra, contradice esa teoría. "Estos pisos proceden de inmobiliarias quebradas, con lo que compiten con otras que han sobrevivido y se resisten a bajar precios".



DENIS DOYLE / BLOOMBERG

Desiertos inmobiliarios. La explosión de la burbuja ha dejado barrios enteros prácticamente desiertos, como este en el municipio de Seseña, cerca de Madrid

Las ventas de activos inmobiliarios de las entidades financieras...

Entidad	Ventas 2010	Valor
Santander y Banesto	4.760	1.000
BBVA	2.500	550
Banco Popular	800	250
Caja Madrid	3.031	390
La Caixa	6.055	993
Banc Sabadell	560	200
Catalunya Caixa	1.900	500
Bankinter	215	50
Unnim	632	n.d.
Banco Base	n.d.	800
Total	20.453	

... y de las principales promotoras

Inmobiliaria	Vendidos	Valor
Colonial	118	35,3
Reyal	1.912	397
Martinsa	1.184	306
Acción Inmob.	989	204
Quabit	479	84,5
Realia	447	103,4
Amci Habitat	n.d.	3,55
Metrovacesa	775	175
Total	5.904	

Fuente: CNMV y propias entidades. El valor se expresa en millones de euros

Las constructoras se niegan a bajar precios por debajo del crédito al promotor. Mientras que la banca se ha quedado con esos activos inmobiliarios por los citados préstamos, lo que supone descuentos que van del 20 al 25%.

Los bancos, además de contar con una potente red de oficinas en la calle, han creado portales inmobiliarios para vender sus activos, lo que ha captado la atención de potenciales compradores e inversores. Además, en ocasiones venden pisos de promotores en sus portales. Por ejemplo, el BBVA tiene en venta en su web en torno a las 3.000 unidades de

activos inmobiliarios propios (pisos, garajes, locales...) y otros 10.250 activos propiedad de terceros. Algo similar le ocurre al Banc Sabadell, ya que su portal Solvia ofrece 4.500 activos entre propios y ajenos. O Catalunya Caixa, que cuenta con una cartera de 8.000 inmuebles en la que figuran los de promotores financiados por la propia entidad.

García Montalvo explica que la banca cuenta con otra ventaja

Los activos que tienen las entidades financieras proceden de promotoras quebradas

a la hora de vender pisos. "Ofrece el 100% de la hipoteca para pisos propios, mientras que para viviendas de terceros, en muchas ocasiones, el préstamo suele ser inferior del 80%". Esta realidad, explica, tiene una lógica: "Financiando el 100% del crédito hipotecario, la entidad financiera logra que el activo inmobiliario pase a ser préstamo de un comprador (su negocio tradicional) y no lo contabiliza en su balance".

Con los datos en la mano, las promotoras tradicionales, que se resisten a bajar precios, han reiniciado las ventas. Reyal es, entre las cotizadas, la que más unidades vendió: 1.912. Seguida muy de cerca por Martinsa-Fadesa (que, pese a seguir en concurso de acreedores, pero ya en vías de superarlo, entregó 1.184 unidades en España).

Además, en el 2010 se produjo un fenómeno excepcional: "Algunas promotoras tuvieron minusvalías porque compradores de vivienda sobre plano prefirieron perder los 3.000 o 6.000 euros que habían dado de señal antes que seguir con la adquisición", explica García Montalvo. Esta marcha atrás se produjo, en más de una ocasión, por la incertidumbre económica, las altas cifras de paro y porque muchos inversores extranjeros optaron por no adquirir en la costa española su segunda residencia.

Por ello, el Ministro de Fomento, José Blanco, iniciará una gira en mayo por ciudades europeas para explicar la seguridad jurídica que existe en España a la hora de adquirir una casa.

ACTIVOS DE DIFÍCIL VENTA

Carteras de lo más variopintas

■ Debido a la crisis económica, los bancos y cajas se han encontrado de nuevo con que una de sus principales labores es vender inmuebles. El quid de la cuestión es que las carteras son de lo más variopintas.

Desde garajes a locales comerciales pasando por trasteros hasta inmuebles acabados a otros con andamios, pero sin concluir. Tam-

bién han entrado en sus balances parcelas de suelo: unas con licencias para empezar a construir, pero otras no. Por ello, la banca se ha armado de paciencia y está soltando lastre de los inmuebles más fáciles de colocar en el mercado: los pisos concluidos.

El Banco Popular ha logrado vincular a cada piso un garaje. Catalunya Caixa obtu-

vo 250 millones por la venta de solares. El grupo de Emilio Botín vendió 4.760 pisos, de los que 2.921 colocó el Santander y 1.839, Banesto. De las 2.500 unidades que vendió el BBVA, el 84% son pisos y el resto garajes y locales comerciales. Banc Sabadell vendió 600 activos inmobiliarios y 560 son viviendas. Cada uno cuenta con una cartera muy distinta.