

**INVERSIÓN** LLEGAN LAS EMPRESAS DE ASESORES FINANCIEROS PÁG.48**VIVIENDA**

# DIGA NO A LA BANCA... POR AHORA

**LAS ENTIDADES VENDEN PISOS CON REBAJAS DE HASTA UN 50%, PERO LOS EXPERTOS RECOMIENDAN ESPERAR PORQUE LLEGARÁN CHOLLOS MAYORES**

POR BEATRIZ AMIGOT

Ustedes, ¿a qué se dedican? ¿Al sector financiero o al inmobiliario? Con esta pregunta retórica, el Banco de España llamaba la atención a los bancos y cajas españolas ya a mediados de la década de los 80, cuando la vivienda atravesaba también una profunda crisis y la alta morosidad obligó a las entidades a adjudicarse activos inmobiliarios. Ahora, 25 años después, la historia se repite.

Las compañías inmobiliarias, ante la imposibilidad de hacer frente a sus deudas, han entregado buena parte de su

stock de viviendas a las entidades financieras. Concretamente, los activos inmobiliarios de bancos y cajas sumaban 20.541 millones de euros en marzo, según el Banco de España.

**¿Para qué quieren tanto ladrillo?**

Para nada. Bueno, sí, para declarar una menor morosidad. Aun así, el principal objetivo de las entidades es volver a convertir esos inmuebles en garantía de un crédito. Por eso, muchos han desempolvado sus divisiones inmobiliarias, como es el caso de Servihabitat (La Caixa), o in-

cluso han creado una para la ocasión, como ha ocurrido con Altamira Santander Real Estate. La cuestión es lograr vender, un reto nada fácil. La inversión inmobiliaria en España en el primer trimestre fue de 513 millones, un 49% menos que en el mismo periodo de 2008. El gancho para animar esa demanda es bajar los precios.

**¿Cuáles son los descuentos?**

Van desde el 20% ofrecido por CAM para sus inmuebles urbanos, pasando por el 25% de La Caixa, el 30% de Santander, el 40% de Caja Madrid, hasta rebajas del 50% como las propuestas por Caixa Catalunya y CAM, en este último caso sólo para las viviendas costeras (ver apoyo).

**¿Y qué hay de la financiación?**

Ésta es la gran baza de las entidades financieras frente a una inmobiliaria, ya que, además de tener margen para abaratar los inmuebles, facilitan a sus clientes la financiación. Eso sí, las exigencias para conceder un crédito siguen siendo muy altas: la cuota mensual de la hipoteca no debe superar el 30% de la renta disponible; si el cliente domicilia su nómina en la entidad en algunas ocasiones obtiene mejores condiciones (por ejemplo, en La Caixa la rebaja del precio del inmueble puede alcanzar el 30% en lugar

**SE VENDE****ALTAMIRA SANTANDER REAL ESTATE**

Viviendas en venta: 1.300.  
Rebaja: hasta un 30%.  
Financiación: 100% del importe de compra (euribor + 0,40%).  
Activos inmobiliarios: 4.268 millones de euros en marzo.  
Otra información: seguro gratis para cubrir el pago de la cuota de la hipoteca en caso de desempleo.

**CASAKTUA (BANESTO)**

Viviendas en venta: 1.300  
Rebaja: no se especifica.  
Financiación: euribor + 0% en los dos primeros años y +0,35% después.  
Activos inmobiliarios: 1.150 millones de euros en marzo (aprox.).  
Otra información: en junio incorporará pisos de segunda mano.

**SERVIHABITAT (LA CAIXA)**

Viviendas en venta: no es público.  
Rebaja: hasta un 25%.  
Financiación: más ventajosa si domicilias la nómina.  
Activos inmobiliarios: 550 millones de euros en marzo.

Otra información: lleva más de una década funcionando.

**MEDITERRANEAN (CAM)**

Viviendas en venta: 3.000.  
Rebaja: entre un 20% y un 50%.  
Financiación: 100% del valor.  
Activos inmobiliarios: 500 millones de euros en marzo.  
Otra información: los mayores descuentos se encuentran en la costa.

**PROCAM (CAIXA CATALUNYA)**

Viviendas a la venta: 3.600.  
Rebaja: entre un 30% y 50%.  
Financiación: negociable.

Activos inmobiliarios: 720 millones de euros en marzo.

Otra información: garantiza precios mínimos, ofrece un plan *renove* para cambiar de casa y pactos de recompra en casos especiales.

**CAJA MADRID**

Viviendas en venta: total sin determinar, aunque a través de su portal de subastas Reser venden 133.  
Rebaja: hasta un 40%.  
Financiación: el 100% del importe, con un interés del euribor + 0,50%.  
Activos inmobiliarios: 800 mill. (marzo)  
Otra información: permite hipotecarse a un plazo de hasta cuarenta años.





## INVERSIÓN



del 25%). Pero algo está cambiando. Cuando una persona acude a pedir una hipoteca, por norma general ahora sólo le prestan el 80% del valor del inmueble. Sin embargo, muchas de las propuestas de las entidades financieras anuncian una financiación del 100% de la vivienda. La explicación es simple: al haber rebajado ya de media más de un 30% el valor de los pisos pueden dar hipotecas por el valor del precio rebajado (ya que supone menos del 80% del valor de tasación). Aun así, los bancos se aseguran de que el comprador tenga ahorros equivalentes al 20% del coste de la vivienda.

### ¿Las hipotecas son baratas?

En algunos casos sí, porque, por ejemplo, Santander y Banesto cobran un tipo equivalente a euríbor más un diferencial del 0,40% y del 0,35%, respectivamente, cuando el diferencial que se está ofreciendo en el mercado (fuera de la financiación de sus propios pisos) oscila entre el 1% y el 1,5%. Eso sí, hay que resaltar que los tipos de interés de referencia no van a permanecer eternamente en un umbral tan bajo (en mayo la media del euríbor fue de 1,656%, mínimo histórico). Además, a juicio de José García Montalvo, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra, se debe leer la letra pequeña de las hipotecas: "Muchas marcan un tipo mínimo. Por ejemplo, especifican que nunca aplicarán un tipo inferior al 3%". Santander y Banesto niegan tener ese tipo de cláusulas.

### ¿Dónde se localizan las ofertas?

En términos generales, la mayoría de los pisos se ubican en capitales de provincia, poblaciones cercanas a esas ciudades y en la costa. Como inversión, la peor opción es la compra de viviendas situadas en zonas de playa, porque es el nicho donde más sobreoferta existe y es más complicado intentar sacar una plusvalía. En el lado contrario, pueden tener una buena salida los inmuebles que están en zonas muy próximas a Ma-





drid y Barcelona. Aunque hay que valorar cada caso concreto. Un ejemplo. "En el PAU [Programa de Actuación Urbanística] de Vallecas hay previstos 3.700 pisos, están construidos 1.600 y muchos permanecen sin vender", explica Ernesto Tarazona, director de Corporate Recovery de la consultora inmobiliaria Knight Frank.

### ¿Merece la pena invertir?

Todavía no. El stock de casas en España supera el millón y las previsiones indican que no se liquidará hasta dentro de tres o cuatro años. Además, los bancos y cajas sólo acaban de empezar con las promociones inmobiliarias y todos coinciden en que habrá más en los próximos meses. A esto se suma que las inmobiliarias, cuando no puedan refinanciar su deuda, van a tener que entrar en el juego de las entidades financieras y bajar aún más los precios o directamente entregar sus activos a bancos y cajas. Por lo tanto, hay mucha oferta que todavía no se ha puesto sobre la mesa con la etiqueta de descuento, y es mejor esperar a que lleguen mejores oportunidades.

Además, "todavía no se sabe hasta

cuándo van a bajar los precios, ni cuándo subirán.

Todavía no se puede plantear la compra de vivienda como una inversión de la que sacar una plusvalía a medio plazo", defiende Tarazona. Según un reciente informe del Servicio de Estudios de

20.541

Es el valor de los **activos inmobiliarios** que tenían los bancos y cajas españoles en su balance al cierre del primer trimestre, según datos difundidos por el Banco de España.

BBVA, los precios de la vivienda seguirán cayendo hasta 2012. "Sólo tiene sentido invertir en casas si se le quiere sacar una rentabilidad a través de un alquiler", añade Tarazona.

Con todo, si quiere adquirir ahora un inmueble en condiciones interesantes asegúrese de cumplir dos condiciones: que la rebaja del precio sea de un 40%-50% y que la localización sea buena. 