

Las inmobiliarias acusan a la banca de "boicotear" sus ventas

Las entidades responden que sólo son más selectivas al conceder créditos

LLUÍS PELLICER
Barcelona

Promotores, constructores y agentes de la propiedad inmobiliaria culpan a las entidades financieras de denegar hipotecas que un año atrás habrían dado sin dificultades y de "boicotear" así las ventas de viviendas que no encuentran financiación. Porque en tiempos de sequía de dinero, el grifo permanece cerrado para proyectos inmobiliarios, pero también para sus clientes: la concesión de créditos para vivienda cayó en abril un 10% respecto al mismo mes del año pasado, mientras que el capital prestado descendió casi un 14%, según el Instituto Nacional de Estadística. Los bancos y cajas niegan la restricción y dicen que sólo son más "selectivos".

El catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra, José García Montalvo, asegura que la concesión de créditos sería mayor si no fuera porque en abril de 2007, fecha con la que se compara, se celebró la Semana Santa. Una época floja para las transacciones.

Pero los casos particulares también alimentan la sensación de cambio de tendencia. Mònica García, una joven de 30 años que trabaja en una tienda de muebles de Terrassa (Barcelona), cree que el año pasado le habrían dado la hipoteca sin problema. "Mi marido, que es informático, y yo tenemos un contrato fijo y entre los dos cobramos 3.500 euros al mes", explica. Encontraron un ático de tres habitaciones por 210.000 euros en su ciudad. La entidad financiera sólo tenía que subrogar la hipoteca del promotor. Pero no hubo manera. "¿Qué más quieren?", se pregunta. Valentí Oliveras, que debía venderle el piso, lo tiene claro: "Piden garantías de todo tipo y, además, mienten. Publicitan productos hipotecarios que luego no van a dar".

Oliveras puso en marcha este año un proyecto por el que cien pequeñas promotoras catalanas



Fachada de una entidad financiera en Bilbao. / BLOOMBERG

Un banco mediano admite que ahora niega hipotecas que antes concedería

sacaban al mercado unos 2.000 pisos a precio de coste porque acumulaban demasiado stock. De momento sólo han vendido 30.

En la Asociación de Promotores y Constructores de España asienten, y explican que se han quejado a "altos cargos" de entidades financieras sobre la imposibilidad de que sus clientes obtengan financiación. "La respuesta siempre es 'dadnos nombres y apellidos', pero no sirve de nada. Necesitan liquidez y quieren mantener el dinero en su caja", afirman. "Esto demuestra que la crisis es financiera, y no inmobiliaria" es la frase que ahora hace fortuna entre los promotores, junto a la acusación de que la banca les "boicotea" las ventas.

También los agentes de la propiedad inmobiliaria (API)

arremeten contra la banca. El primero fue el presidente de los intermediarios catalanes, Joan Ollé, quien afirma que convocará a las entidades para exponerles su malestar. "No vendemos por culpa de sus problemas de falta de confianza interna y de liquidez", sostiene enojado Ollé. Y agrega que ya que ellos fueron "el elemento excitador" al dar créditos "con alegría", ahora deben asumir "sus responsabilidades". El presidente de los API de España, Santiago Baena, apoya a Ollé, y avanza que de momento todos los acuerdos de colaboración entre los intermediarios y los bancos "están parados" por las trabas que les imponen.

¿Cuáles son estas trabas? Tanto promotores como intermediarios coinciden al describirlas: como máximo se da el 80% del valor del piso (a veces ni eso, dicen) y no se da ninguna facilidad para la entrada; se piden garantías a veces imposibles de cumplir (avales inmobiliarios de otro familiar incluidos); el director de la oficina le espeta al cliente que los precios tienen que ba-

jar mucho más o que los intereses van a subir bastante, o bien advierten al cliente de que si la empresa entra en suspensión de pagos perderán su dinero.

Los bancos y cajas, al menos de forma oficial, niegan haber cerrado el grifo. "Se sigue dando crédito. Es cierto que no de forma tan alegre, pero es que nuestras entidades nos dicen que en las oficinas tampoco hay tanta demanda, y ahora mismo, tal y como está el mercado de inversión y financiación, es inevitable ser más selectivo", sostiene un portavoz de la Confederación Española de Cajas de Ahorros. De igual modo, una portavoz de la Asociación Española de Banca afirma que "los bancos atienden toda la demanda solvente que les llega, puesto que éste es su negocio".

Pero en un banco mediano admiten que niegan hipotecas que antes darían y que financiar al 80% ya les resulta "incómodo". "Los precios sí bajan, y puede ser que al cabo de dos años ese 80% sea el 100% del valor de tasación", afirma.