



Banca i promotors competeixen per revitalitzar el mercat immobiliari

ESTRATÈGIES. EL SECTOR FINANCER CREA VEHICLES PER TRASPASSAR-HI ELS ACTIUS I PROTEGIR ELS BALANÇOS ■■■ **PREUS.** LA NECESSITAT PER DONAR SORTIDA A MOLT PRODUCTE POT GENERAR UNA GUERRA D'OFERTES

B. ROIG / J. GARRIGA

La fallida de promotores i la morositat hipotecària han convertit bancs i caixes en propietaris forçosos de molts actius immobiliaris que generen un pes difícil de suportar en els seus balanços. El paquet a les mans de les entitats financeres no té xifra oficial, però plataformes com ACSI, d'Ahorro Corporación, preveuen gestionar 6.000 milions en actius immobiliaris de les caixes d'estalvis, i Banc Sabadell, 1.200 milions, per posar només dos exemples.

La necessitat de donar sortida a aquests actius ha obligat bancs i caixes a posar en marxa estratègies que suavitzin el seu nou paper com a actors preferents en el mercat immobiliari. La competència és important si es té en compte que, mentre les entitats financeres mouen fitxa, les promotores busquen desesperadament donar sortida a un abundós estoc (en el conjunt de l'Estat se xifra al voltant d'un milió de pisos) que frena les noves construccions.

L'opció que ha guanyat pes en el sector financer és traslladar actius a noves societats. Una de les iniciatives que s'han generat és Aliancia, projecte liderat per Gerens Hill, que ara està participada per tretze caixes i Tinsa. La firma va començar a prestar serveis de gestió dels actius immobiliaris fa prop de tres anys quan, segons explica el seu màxim responsable i conseller director general d'Aliancia, José Manuel Albadalejo, «alguna caixa ja es va trobar amb necessitats puntuals davant els problemes d'algunes promotores». Dels casos puntuals es va passar a la generalització i d'aquí sorgeix Aliancia, que es vehicularà a través de la constitució de societats d'inversió a les quals les entitats financeres traspasaran actius i gestió

Les xifres

1.000.000

Nombre de pisos que es calcula en estoc al conjunt de l'Estat espanyol.

6.000 M

Xifra d'euros que preveu gestionar ACSI, la plataforma de les caixes creada per Ahorro Corporación.

500 M€

És el valor de la cartera d'actius que formarà la primera de les societats creades per Aliancia.

3.600

Nombre d'habitatges que forma el parc immobiliari de Caixa Catalunya i que posa a la venda i lloguer.

a canvi de participacions accionàries (que no superaran mai el 20%).

La primera d'aquestes societats serà operativa al final de juny i comptarà amb una cartera valorada a 500 milions d'euros i la participació d'entre vuit i deu entitats, segons confirma Albadalejo. La composició serà variada: un 40% de sòl, un 40% de producte acabat i un 20% en desenvolupament. «El nostre objectiu és maximitzar el valor d'aquests actius; no ens sentim en l'obligació de vendre-ho tot a curt termini», diu Albadalejo. Es vol evitar malvendre, però alhora el responsable d'Aliancia reconeix que no pretenen ser un «aparcament». Desinvertir sigui com vulgui o aguantar a l'espera que el mercat millori? Aquesta és la pregunta del milió i la que sembla tenir més difícil solució. A Aliancia tenen clar que, abans de dos anys, el mercat no canviarà gaire i això

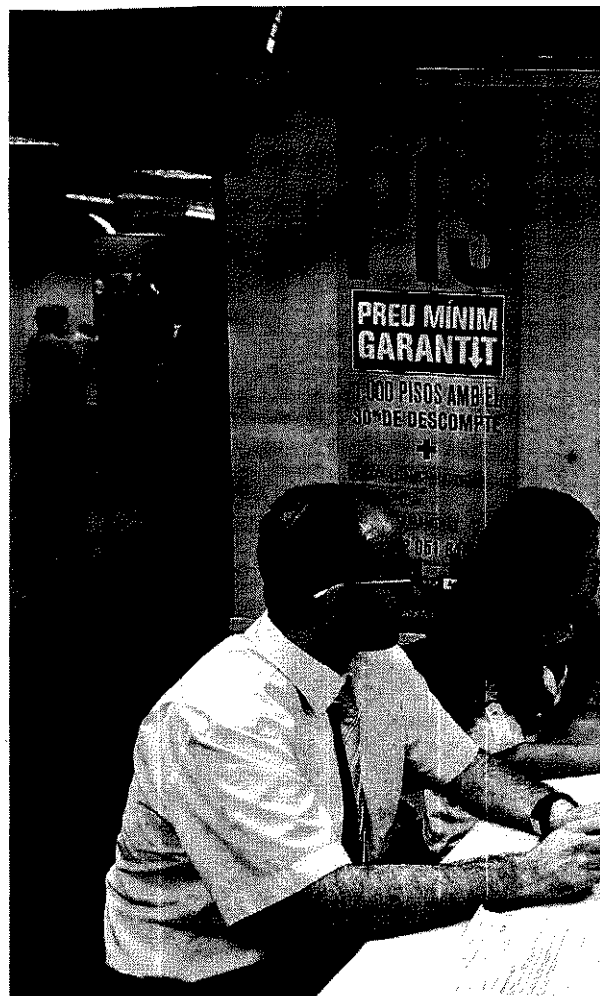
pot condicionar en part l'estratègia a seguir. Albadalejo confia a poder tenir en marxa una segona societat abans del final de l'any i aleshores serà moment per plantejar el ritme a seguir, però descarta generar més de cinc o sis d'aquests vehicles.

VENDRE SI O SI. ACSI, la plataforma dissenyada per Ahorro Corporación adreçada a les caixes espanyoles, té clar quines són les prioritats. «La consigna és vendre, encara que hi hagi pèrdues, si mereix la pena, ja que no hi ha cap voluntat de les caixes de mantenir actius a llarg termini», explica el director de la nova entitat, Luis Sánchez Guerra, per al qual «esperar per revalorar els actius té el cost financer dels interessos al llarg del temps, equivalent a la rebaixa que hagi de fer ara». Sánchez Guerra ja anuncia que s'han acabat les alegries de finançar fins al 100% la compra d'un pis en aquest període de redreçament del mercat. Espera que hi hagi racionalitat en la fixació dels preus, però no descarta que hi pugui haver una guerra «entre tants actors

LA DISJUNTIVA ÉS MALVENDRE O CONFIAR QUE ELS ACTIUS PODEN GUANYAR VALOR

venent el mateix producte.»

Les estratègies conjuntes no eviten que les entitats financeres juguin també en solitari. Caixa Catalunya acaba de posar en marxa un agressiu pla comercial per accelerar l'alienació del seu parc immobiliari, que actualment consta de 3.600 habitatges. La major part prové de promocions de la seva immobiliària Procarm, però també hi ha pisos adjudicats per impagament d'hipoteques. El primer trimestre, la caixa ha aconseguit vendre o llogar uns 250 habitatges, xifra que l'entitat considera del tot in-



BUSCANT L'OFERTA. Entitats com Caixa Catalunya han posat en marxa agressius plans de comercialització per atreure clients per als seus actius immobiliaris.

suficient i ara vol augmentar el ritme «en taxes de dos dígits», segons assegura Eduard Mendiluce, director de la divisió immobiliària i conseller delegat de Procarm. L'entitat ha preparat descomptes de fins al 30% i garantia de preu mínim, l'acceptació de l'habitatge del comprador com a part del preu del nou i la recompra de l'immoble o la rebaixa del lloguer en cas d'atur. Sobre les condicions hipotecàries, Mendiluce destaca que «no ens tornarem bojos donant hipoteques que ens puguin generar problemes de futur si les concedim a persones que després no les poden pagar».

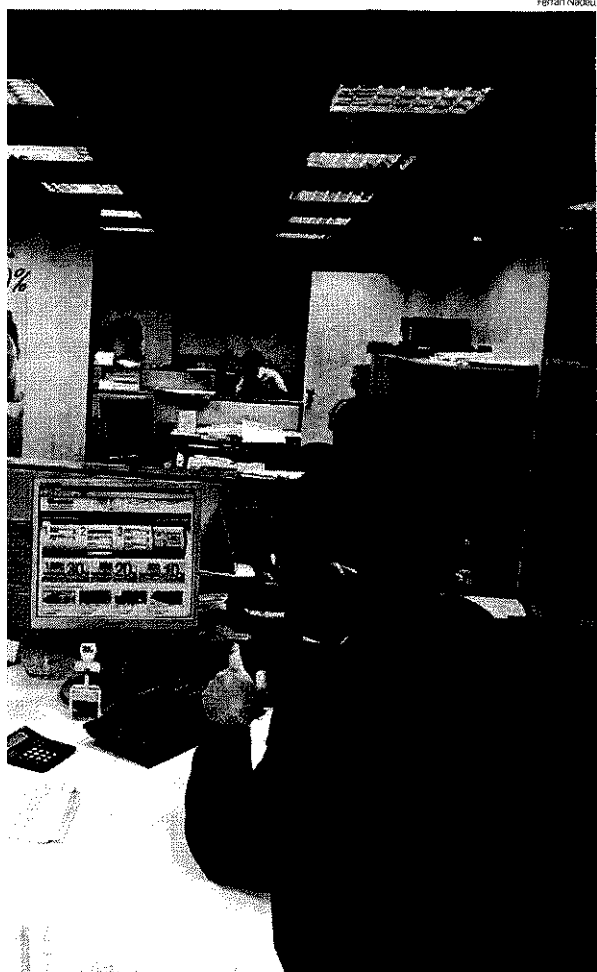
La tercera entitat creditícia catalana, Caixa Penedès, fa poc ha engegat Penedescep, societat encarregada de donar sortida als seus actius immobiliaris, que sumen un volum d'uns 500 milions d'euros, dels quals ja s'han gestionat el primer trimestre 126 milions. El seu director, Enric Venancio, resumeix l'estratègia de l'entitat: «Es tracta que no sigui un *totum revolutum*, és a dir, cal donar a cada actiu la millor sortida possible. Els uns, a la venda; altres transformant-los en lloguer; en algun cas, reconvertir un habitatge gran en dos de petits, etc.» Tot i que no descarta

que amb el temps, quan sigui tangible la recuperació, es pugui oferir al mercat institucional, a fons d'inversió estrangers, Venancio pensa que en una primera fase cal incentivar la venda a particulars i explorar les possibilitats del lloguer. Venancio no admet l'acusació que les caixes estan fent competència deslleial a les immobiliàries, ja que «realment el que fem és una subrogació». No creu

CAIXA TERRASSA GESTONA 138 MILIONS D'EUROS EN ACTIUS IMMOBILIARIS

que el nou mercat es precipiti per una incerta guerra de preus i assenyala que les ofertes de rebaixes del 30% «són mer màrqueting; no és l'oferta mitjana de cada entitat, sinó casos excepcionals».

Caixa Terrassa, que gestiona 138 milions d'euros (entre 500 i 600 habitatges), durant el primer trimestre de l'any ha donat sortida a un 30% d'aquest volum en venda i lloguer. Jordi Expósito, director d'Inversió Immobiliària de l'entitat, valora molt positivament aquest ritme de vendes: «És una festa a la qual ens han



Ferran Nadal

volen donar xifres de les operacions tancades.

La necessitat per desfer-se de l'estoc de pisos ha generat nous negocis al servei d'entitats financeres i promotors. És el cas, per exemple, de portals com outletdepisos.es, en què s'ofereixen pisos amb un mínim del 10% de descompte i unes rebaixes mitjanes del 30%. La web es va posar en marxa fa uns quants dies i ja disposa d'un miler d'habitatges, provinents sobretot de la cartera de Banca Habitat i promotores com grupo Mahersol, però el soci fundador de la web, Alex Melero, avança que «estem en converses amb altres entitats, com Caixa Sabadell, Procam (Caixa Catalunya), Servihabitat (La Caixa), i amb promotores com Royal Urbis o Parquesol».

LES OPORTUNITATS. En aquest nou escenari, les consultores immobiliàries també han vist la seva oportunitat per compensar la caiguda de les operacions en el mercat i, per

LES CONSULTORES HAN OBERT SERVEIS ESPECÍFICS PER A BANCOS I CAIXES

tant, de la seva facturació. L'aposta és oferir serveis específics per a les entitats financeres en la gestió dels actius immobiliàries que han hagut d'absorbir. És el cas, per exemple, de Jones Lang Lasalle, que des de fa quatre mesos ha obert un servei específic. Les opcions, com explica el director general de la consultora a Catalunya, Jordi Toboso, s'adeqüen a la tipologia dels actius, que poden ser des de sol fins a promocions a mig fer, actius terciaris o residencials. Ara bé, el que predomina són els habitatges (en un 90%). L'estratègia, passa per l'oferta de rebaixes importants? Toboso prefereix parlar de «vestits a mida; cada entitat és la que decideix al final el preu».

Tampoc no vol parlar de percentatges de descomptes la directora de l'oficina de Barcelona d'Aguiro Newman, Anna Gener, que destaca que al final el «que comptarà és si al banc o caixa li resulta més car vendre sota preu o assumir el diferencial de

Les frases

«NO ENS SENTIM EN L'OBLIGACIÓ DE VENDRE-HO TOT A CURT TERMINI»

José Manuel Albadalejo
Conseller director gral. Alianza

«LES REBAIXES DEL 30% SÓN MER MÀRQUETING; SÓN CASOS EXCEPCIONALS»

Enric Venancio
Director de Caixa Penedès

«ESPERAR A REVALORAR ELS ACTIUS TÉ EL COST FINANCER DELS INTERESSOS»

Luis Sánchez Guerra
Director d'ASCI

«ALGUNES ENTITATS CREARAN GRANS GRUPS IMMOBILIARIS D'ÀMBIT ESTATAL I EUROPEU»

José Luis Suárez
Professor d'IESE

«LA DESGRAVACIÓ A LA COMPRA D'UN PIS VA CONTRIBUÏR A L'ALÇA DE PREUS»

José García Montaño
Professor de la UPF

valoració que es faci de l'actiu al final de l'any». Diferent és quan es parla de sol, un tipus d'actiu encara menys líquid que el residencial i que també està entrant a marxar forçada en les carteres de les entitats financeres. «La gestió és més complexa i per això tendeixen a externalitzar-la amb l'objectiu de guanyar valor per a una desinversió més òptima en el futur», destaca Gener.

HISTÒRIA REPETIDA. Des del món acadèmic, el professor d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra (UPF) i autor de *De la quèmera immobiliària al colapso financer*, José García Montaño, assisteix a un espectacle que ja ha vist: «Bancs i caixes han fet com en anteriors crisis immobiliàries, quedar-se molts pisos i solí crear divisions immobiliàries per treure's ho del damunt». Creu que tenen més llibertat que les immobiliàries per jugar amb els preus i que la gran competència que hi pugui haver pot ajudar a un ajustament ràpid dels preus. García Montaño no espera que bancs i caixes vinguin amb descomptes exagerats, ja que hi ha el risc de danyar el balanç. En aquest sentit, segons la seva anàlisi, les rebaixes no poden superar el 15%-20%. La demanda de pisos repuntarà quan

els preus s'ajustin, «simplement per raons demogràfiques», però cal tenir en compte diverses variables, com que «bancs i caixes exigeixen molta més solvència als possibles compradors» i l'evolució de l'atur. «esperar que almenys no creixi». Respecte d'eliminar la desgravació fiscal a la compra d'habitatge el 2011, una proposta d'urgència del Govern central per animar el mercat, José García Montaño prefereix pensar en el seu impacte de fons: «La mesura és bona perquè la desgravació ha estat un dels factors que han impulsat a l'alça els preus de l'habitatge».

José Luis Suárez, professor de l'IESE, pensa que, en aquest mercat immobiliari transformat, bancs i caixes mantindran estratègies prou diferents. Si, d'una banda, ens trobarem entitats que simplement volen vendre com més aviat millor els seus actius immobiliàries, «altres

ELS EXPERTS ESPEREN QUE EL REAJUSTAMENT DE PREUS ACABI REANIMANT LA DEMANDA

entitats financeres optaran per crear grans grups immobiliàries, d'àmbit estatal i europeu. És clar que alguns s'estimen més entrar en un procés de creació de valor abans de vendre aviat». Suárez sí que creu que en el procés d'ajustament el mercat pot arribar fàcilment a unes rebaixes del 20%-30% i, si hem de datar de recuperació, demana paciència. «De la crisi immobiliària de 1992, el sector no en va sortir fins a cinc anys després, el 1997, i cal recordar que no va ser tan intensa com aquesta.» També celebra que ara la política de l'Administració ja no s'orienti tant al totxo, amb gestos com eliminar la desgravació fiscal: «Durant tots aquests anys, la política del Govern central respecte de l'habitatge no havia estat neutra, havia afavorit massa la propietat en perjudici del lloguer».

En tot cas, es pot dir que el moment per desfer-se d'actius immobiliàries és propici? Segons l'opinió d'Oriol Amat, professor d'Economia de la UPF, «està començant a ser un bon moment, tot i que segurament serà millor d'aquí a uns quants mesos». Hi ha diversos factors que ajuden a pensar que la conjuntura comença a ser favorable: «La baixada de tipus d'interès pot facilitar que la gent pugui assumir els costos financers que comporta la compra d'un habitatge; l'augment de dipòsits bancaris pot facilitar que el comprador de l'habitatge pugui pagar una entrada del 20%, cosa que s'havia fet sempre, però que, entre els anys 2004 i 2007, tothom va oblidar; moltes entitats tornen a disposar de recursos per fer noves hipotèques i hi ha moltes persones que desitgen comprar; i només esperen una baixada important de preu». ■

obligat a anar, en què ha calgut fer rebaixes de fins al 30%, renunciant al marge per tal de vendre els productes i, en tot cas, buscant fidelitzar el comprador amb altres productes». El 90% de l'estoc de Caixa Terrassa, que ha utilitzat com a eina per vendre una web pròpia, procedeix d'acords amb promotors que voregen la insolvència i s'han hagut de desprendre d'actius per reduir la mida de la companyia. Expósito creu que no es faran disbarats al mercat, que «tot-hom anirà a no perdre», i augura que una forta competència es pot donar en el mercat del lloguer.

POSAR EN VALOR. Banc Sabadell està gestionant actius per valor de 1.200 milions d'euros, un 80% dels quals són solars i terrenys urbanitzables. L'entitat, que està aplicant descomptes del 20%, es marca com a estratègia «posar en valor els actius immobiliàries per a la seva ràpida desinversió, i això vol dir que hi ha actius que es vendran d'una manera immediata i altres, no». Caixa Sabadell s'ha adjudicat al llarg d'aquest any 127 pisos i n'ha venut cinc. Segons Rosa Maria López, tècnica de Planificació Comercial, l'entitat «s'està centrant a oferir preus adequats per facilitar l'accés de l'habitatge a les famílies, amb descomptes d'entre el 10% i el

20%». L'entitat no renunciarà a finançar fins a un 100% de l'import de la compra del pis.

Els promotors es miren tots aquests moviments amb unes certes reserves. Des de l'APCE, Enric Reyna ha destacat més d'una vegada la competència deslleial de les entitats financeres, que donen finançament preferent a la compra dels seus pisos. Una de les poques experiències de col·laboració fins ara ha estat l'acord signat entre els promotors i el Banco Santander per finançar el 100% dels pisos a canvi d'una rebaixa del 20% en el preu, però de moment ni l'APCE ni el banc

Low Cost

EL SALÓ DE LES REBAIXES ATREU ELS PROMOTORS

Tot i les crítiques des de l'Associació de Promotors a la iniciativa, el nou saló Low Cost ideal per Enrique Lacalle sembla comptar amb el beneplàcit del sector. Quan encara queda prop d'un mes per a la seva celebració (12, 13 i 14 de maig al recinte Montjuïc de Fira de Barcelona), el saló ja compta amb més de cent empreses exposidores i, entre elles, algunes caixes com les de Catalunya, Sabadell i Tarragona. Davant aquest èxit, Lacalle no descarta

obrir una quarta fase de comercialització obrint nous espais i avança que ja està en converses amb Girona i Reus per poder traslladar-hi el saló. Les entrades al Low Cost es vendran a cinc euros per atreure més públic.

I s'hi anirà a rebotar preus? «Això ho decidirà cada empresa; nosaltres només hem recomanat que es facin descomptes i que es marqui el preu d'abans i d'ara per atreure el client», destaca Lacalle.



Editorial

La pedra en la pista

La inauguració de la T1, la nova terminal de l'aeroport del Prat, prevista per al 16 de juny, coincideix amb un moment especialment complicat per al transport aeri internacional, un moment caracteritzat per l'impacte negatiu de la crisi sobre el volum de passatgers i, en conseqüència, sobre els comptes de les aerolínes. En el cas concret de Barcelona, a aquests problemes cal afegir-n'hi altres d'autòctons, que, sumats, configuren un període d'incertesa, però alhora ple d'oportunitats per a les aspiracions de Catalunya en aquest àmbit. Les noves infraestructures aeroportuàries començaran a funcionar mentre es dóna forma a una nova graella de companyies i d'aliances com a resultat dels diferents processos corporatius en curs: la nova Spanair, propietat d'empresaris i institucions catalans amb la consigna d'impulsar el Prat; la fusió de Clickair i Vueling, que consolidarà un potent grup de baix cost amb base a Barcelona; i la retirada d'Iberia (vegeu «A Fons»). L'evolució d'aquestes dinàmiques acabarà dibuixant el que serà el futur aeroport de la capital catalana, que aspira a fer-se una posició en el

L'EVOLUCIÓ DE LES DIFERENTS DINÀMIQUES CORPORATIVES ACABARÀ DIBUIXANT EL MAPA DEL FUTUR AEROPORT DE LA CAPITAL CATALANA

complex mapa de les connexions internacionals. Ja s'ha dit en nombroses ocasions que aquest estatus no es pot aconseguir per bateig sinó que cal lluitar per ell, i ni així hi ha garanties.

En aquesta lluita hi ha diversos factors que són clau. En primer lloc, disposar d'una infraestructura moderna i amb capacitat, i això sembla que a partir del 16 de juny serà una realitat. En segon lloc, tenir un pol d'atracció important; en aquest sentit, la ciutat de Barcelona i l'economia catalana en el seu conjunt són el millor aval. Com a tercer punt, disposar d'almenys una aerolínia i una aliança que apostin per l'aeroport, i l'operació d'Spanair va en aquest sentit. La marxa d'Iberia ja va deixar clar que la històrica aerolínia líder al Prat i One World no ocuparien aquest rol.

DESCENTRALITZACIÓ. En quart i cinquè lloc –però no pas menys importants–, és imprescindible tenir un aeroport que no pertanyi a una xarxa centralitzada i, per tant, les aspiracions del qual no estiguin supeditades a les de Barajas. I que sigui governat per un equip professional i independent, amb les mans lliures per poder intentar que el Prat competeixi amb qui sigui per guanyar-se la seva posició.

De tots aquests aspectes, alguns són una realitat, altres estan ben orientats i altres som molt lluny de poder estar-ne satisfets. Ni la descentralització ni la professionalització de la gestió encaixen amb el manteniment d'AENA en els termes actuals o els d'un canvi en els termes que han transcendit a l'opinió pública. Sense menystenir l'actual direcció, que ha aconseguit fer realitat importants fites, cal insistir que és bàsic un canvi de model, sense el qual el Prat continuarà supeditat. ■