



Se vende piso por 20.000 euros

Los bancos ofrecen cientos de viviendas en toda Cataluña por menos de 60.000 euros ● Las entidades ponen a precio de saldo la obra nueva que lastra sus balances

CLARA BLANCHAR
Barcelona

En Sant Jaume d'Enveja, en pleno Delta del Ebro, no es raro que en uno de los quioscos te vendan el diario enfundado en una chillona bolsa azul que anuncia "pisos de obra nueva desde 20.000 euros". Son de Solvia, la inmobiliaria del BBVA. Ya no quedan de ese precio, pero sí a partir de 34.000 euros. No es un chollo aislado. Las entidades bancarias están sacándose de encima a precio de saldo centenares de pisos de obra nueva que llevan mucho tiempo acabados, no hay manera de vender y cuestan de mantener.

Por debajo del límite psicológico de los 60.000 euros, los hay por toda Cataluña. En Tarragona (capital, Santa Bàrbara, Deltebre, Amposta, Constantí...), Lleida (capital, Linyola, Mollerussa, Balaguer, Tàrrrega, Alcarràs...) y también en Barcelona (Callús, Artés, Santa Margarida i els

Monjos...) y Girona (Tordera, Figueres, Olot...).

Estos pisos proceden de dos fuentes: o son ejecuciones a promotores que al no vender los pisos no pudieron pagar el préstamo de la obra, o son herencias envenenadas de las cajas pequeñas que absorbieron las grandes entidades. Activos que perjudican los balances. "Una vivienda en balance es carísima de mantener: gastos de gestión, IVA, impuestos, mantenimiento... el coste es de entre un 12% y un 15%", señala el catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra (UPF), José García-Montalvo.

Las entidades no revelan el descuento máximo que aplican. El límite es que el precio no sea menor que el coste de construcción. En las páginas web figuran rebajas de hasta el 55%. Las cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística (INE) hablan de una caída del precio de la vivienda nueva en 2012 del 11,5%

en Cataluña: la más acusada de España en el quinto año de descensos consecutivos. Vale la pena recordar que en plena fiesta inmobiliaria por 60.000 euros en una ciudad no era posible comprar ni una plaza de aparcamiento.

Y hay otro factor a subrayar, según los expertos. Por muy agresivas que sean las ofertas,

Por debajo de los 60.000 euros hay ofertas en toda Cataluña

los bancos nunca pierden dinero, aseguran. Y explican que no lo pierden porque han provisionado previamente y porque las entidades que asumieron carteras inmobiliarias de otras cajas lo hicieron con el Esquema de Protección de Activos

(EPA), un aval del FROB o del Fondo de Garantía de Depósitos que contempla cubrir hasta el 80% de las potenciales pérdidas del ladrillo que absorben. En este sentido, los API lamentaron el pasado viernes durante una jornada celebrada en Salou que los bancos están distorsionando el mercado, "porque tienen entre el 70% y el 80% del stock inmobiliario y aplican descuentos de hasta el 60%", asegura el administrador de la Cámara de Comercio de Girona, Joan Company, informa Mercè Pérez.

Cada entidad tiene su estrategia para comercializar estos activos, pero hay normas básicas. "Las entidades diferencian los activos que tienen un mercado razonable, que pueden venderse en los próximos dos o tres años, de los que no: aquí es cuando hacen bajadas drásticas de precio", explica el consejero delegado de la consultora Irea, Mikel Echavarren. PASA A LA PÁGINA 2



Algunas de las viviendas en venta en Sant Jaume d'Enveja. / JOSEP LLUÍS SELLART

Parejas jóvenes y extranjeros, entre los compradores de pisos baratos

Algunas de las viviendas de obra nueva precisan de gastos burocráticos

VIENE DE LA PÁGINA 1

El consejero delegado de la consultora Irea recuerda que la EPA cubre casi todas las pérdidas. Echavarren alerta de otra cuestión: ojo con las rebajas porque estas viviendas que llevan tanto tiempo sin venderse pueden estar en mal estado, o que les falten papeles como gastos de notaría y registro o la licencia de primera ocupación. Una burocracia que habría que sumar al precio de venta.

Solvía-Banco Sabadell confir-

ma esta advertencia. Su director territorial en Cataluña, Jordi Rodríguez, explica que "en muchos casos" es necesario "asumir un gasto adicional" para reformar o poner al día la vivienda, de ahí que los precios sean tan bajos. La entidad tiene ahora en marcha una promoción para vender viviendas en zonas de costa, en buena parte activos que proceden de la antigua CAM, la Caja de Ahorros del Mediterráneo. Conoce producto a producto, municipio a municipio y puede

ajustar mucho las ofertas.

Rodríguez explica que las ventas van muy bien: "En algunos casos se están agotando", asegura. Los compradores son o bien parejas jóvenes de la zona que acaban adquiriendo para primera residencia un producto que estaba pensado para segunda, y también "hay una demanda creciente de inversor local, muy conocedor del micromercado, que puede poner en alquiler incluso varias, alentado por la nueva ley, que le protege más".

En el caso del BBVA, parte de su cartera procede de Unimm, cuya integración finalizó en mayo. Fuentes de la entidad explican que un tercio de las ventas se realizan sin financiación y que ha crecido la demanda de compradores extranjeros. De eso da idea el hecho de que el teléfono de ventas de Altamira, la inmobiliaria del Banco Santander, ofrece la posibilidad de hablar con un operador en inglés. Solvia tiene también operadores que hablan ruso.

El portal Idealista, que tiene producto de bancos desde 2009, ha constatado que el precio es la fórmula del éxito: "Hay bancos espabilados, que lo hacen bien y se han dado cuenta de que la clave es ajustar el precio. En otras entidades los responsables no provienen del área inmobiliaria y son reacios a rebajar con el argumento de que el ladrillo no baja, un mantra que por fin se ha roto", opina el fundador y jefe de estudios del portal, Fernando Encinar. "La buena noticia", concluye, "es que cuando hay ajustes hay compradores".

De todas maneras, no es tan fácil fijar precio. "El mercado está roto, no hay valor de referencia", apunta el director de la red

Un tercio de las ventas del BBVA se realizan sin financiación

Las ofertas continuarán si pasan a los bancos los pisos de las inmobiliarias

de oficinas y activos adjudicados de la consultora CBRE, José Luis Martín. "Al final, el valor de referencia debe ser el valor neto contable de un producto que lastra unas cuentas que las entidades deben desahogar, porque corre el riesgo de ser ocupado, estropearse y que cuesta mantener", dice el consultor de la firma, que ante la avalancha de producto ha creado una web a la que ha bautizado como *houseoutlet*.

Ojo, con todo, porque va a haber muchas más ofertas. Desde la consultora Irea, su consejero delegado lanza una última advertencia: "Hay miles y miles de pisos que pueden pasar a los bancos. La mayoría todavía están en los balances de las inmobiliarias".