

La banca posee 86.000 millones en inmuebles difíciles de vender, que a precio de saldo pueden interesar a 'fondos buitres'

¿Qué será de los activos tóxicos?

CONCHI LAFRAYA Madrid

Da igual que se llame banco malo, sociedades de gestión de activos inmobiliarios e incluso cajón de sastre. Como señaló el ministro de Economía, Luis de Guindos, tras el Consejo de Ministros del viernes, "son vehículos para sanear los balances" que tendrán que crear todas las entidades financieras por obligación. Una vez en marcha, estas nuevas entidades inmobiliarias tendrán que enseñar anualmente al menos un 5% de sus activos a un tercero. Podrán entrar inversores privados en su capital. Y deberán crear bases de datos donde aparezcan los inmuebles incluidos.



Hay suelos e inmuebles en localizaciones sin demanda

mobiliaria del país porque duermen ya en sus entrañas inmuebles por valor de 86.000 millones, como aparece en los últimos datos del Banco de España. Según el decreto ley publicado ayer en el BOE, las entidades financieras "tendrán que aportar los inmuebles adjudicados o recibidos en pago de deudas relacionadas con el suelo para la promoción inmobiliaria y con las construcciones o promociones inmobiliarias". Y entonces, ¿cómo se gestionarán?

Los activos líquidos, es decir, producto terminado principalmente residencial o industrial, tendrán una salida minorista y mayorista y se les encontrará una solución más rápida. En el otro extremo estarán los más líquidos, es decir, el suelo, en el que habrá que meter recursos y supondrá un coste adicional. Las

parcelas de suelo tendrán una salida mucho más complicada y, por tanto, necesitará mucho más tiempo determinar el actual stock. Desde hace tiempo, los expertos consideran que hay fondos buitres, fondos inmobiliarios e incluso fondos de capital riesgo dispuestos a comprar inmuebles en España. Eso sí, a precio de saldo o con fuertes rebajas.

La banca se negaba a sacarlos al mercado con importantes descuentos, pero la realidad aprietada y no le quedará otro remedio. Con la reforma del pasado viernes, cuanto antes, mejor.

Según el profesor José García Montalvo, de la Universitat Pompeu Fabra, "la última vez que los fondos buitres estuvieron por España intentando comprar paquetes de créditos inmobiliarios adjudicados ofrecían precios de derribo; no hicieron ni una operación". Ahora, las entidades financieras españolas quizás estén

rotación rápida, bien préstamos hipotecarios fallidos o en mora". A lo que añade: "Los retornos exigidos dependerán de la complejidad en la gestión posterior de dichas carteras. Dichos inversores pueden ser hedge funds, compañías de private equity real estate o fondos con mandatos especiales para activos de riesgo con retornos elevados".

En opinión de Ángel Serrano, director general de Aguirre Newsum, "para que se produzca la entrada de fondos internacionales en las sociedades, los precios de transferencia deberán ser a valor de mercado; los fondos internacionales están interesados en vivienda terminada y la provisión del 35% no es suficiente para atraer a esos compradores".

Se tardará entre tres y veinte años en vender todos esos inmuebles. La clave se encuentra en los precios que se fijan. "Habríamos de un descuento entre el 40%-70%, dependiendo del inmueble y su ubicación. Y en el caso de suelos poco ligados, la rebaja tendría que ser del 70%-80%", destaca Juan Manuel Ortega, director de inversión de oficinas en Madrid de Jones Lang LaSalle.

El principal problema es el suelo. "El suelo mal localizado o no urbanizado tiene un valor muy cercano a cero. Las promociones inmobiliarias, de no estar muy bien situadas, no tienen salida", destaca García Montalvo. Colocándose con Gil: "Los mayores descuentos se producirán en los suelos, aunque parte de este nunca se podrá vender, debido a su mala localización". También considera "que hay viviendas inven-

"El suelo mal localizado o no urbanizado tiene un valor de mercado muy cercano a cero"

dibles por estar mal ubicadas". "Hay suelos e inmuebles en localizaciones sin demanda -opina Rodríguez de Acuña-, con lo que resulta imposible liquidarlos". Powkey añade: "El suelo ahora no tiene salida ni con descuento". En Sesriá -paradigma de la locura inmobiliaria-, el Santander ha vendido pisos con descuentos del 60%-70% y "se ha deshecho de la mayoría, pero en otros sitios ni con esos descuentos se podrían colocar", dice Montalvo. Para Martínez Campuzano, estratega de Cifí en España, una vez que los entes depositen ahí los activos, la clave es: "¿Cómo determinar el precio justo, cuando no existe mercado?". A juicio de Bolán, "el siguiente paso sería acometer una reforma urbanística, aplicando el modelo americano, con menor densidad de viviendas para absorber más suelo".



Hacer que las cosas sean posibles. Eso es Actitud Azul.

Trabajar en equipo, creer en el talento, en la innovación, en el compromiso. Esforzarse al máximo, escuchar, mejorar cada día. Son los valores que comparte Endesa con el Baloncesto. Valores que forman parte de nuestra actitud, la Actitud Azul, la actitud de hacer que las cosas sean posibles.

actitudazul.com

