



La rebaixes a partir d'ara



Urbanització gairebé buida a la província d'Alicant

XAVIER CERVERA

VENDES

Descomptes sí, però en mal lloc

La banca trepitja l'accelerador per vendre pisos a la costa, però les transaccions arriben amb comptagotes

Conchi Lafraya

Allau d'ofertes de pisos amb el pretext que pujarà l'IVA del 4% al 10% i que s'elimina la deducció de primera residència a la declaració de la renda l'any 2013. Tot i que les dues afirmacions són certes, tenen més de ganxo comercial que cap altra cosa.

Tant la banca sana com la nacionalitzada s'han posat com a prioritat trepitjar l'accelerador i treure dels balanços la major quantitat possible d'immobles. Han començat un *ral·li* per comercialitzar habitatges d'aquí a finals d'any, perquè s'estimen més vendre tant com puguin ara, amb descomptes del 25%, 30% o fins i tot del 40%, que no pas haver-se'n de desempal·legar gairebé per obligació amb rebaixes de més del 50% a partir del gener.

Quan comenci a funcionar el banc dolent, Sareb, al desembre,

s'establiran preus per al sector. "Amb l'engegada, els preus s'ajustaran substancialment", vaticina Julio Gil, soci de la consultora Horizonte. De fet, apunta Jesús Varela, soci de dret immobiliari de Salans, ha sorgit un cert "recel entre la banca sana, ja que el banc dolent és un nou competidor al mercat immobiliari, i això comportarà més baixades".

Previsiblement, hi haurà descomptes del 86% en solars, del 54% en habitatge nou i del 48% en el de segona mà.

Segons les dades del Ministeri de Foment, a finals de l'any passat hi havia 676.038 habitatges buits. Aquesta xifra podria ser superior, ara mateix, perquè no hi ha estadístiques actualitzades. En principi, els habitatges de menys de 100.000 euros no s'inclouran al banc dolent.

"No es trobaran habitatges ni al passeig de Gràcia (Barcelona), ni a la Castellana (Madrid) perquè el millor ja ha estat col·locat per la banca", assenya-



Presses per vendre els habitatges

Totes les entitats financeres prémen l'accelerador per vendre habitatges abans de finals d'any amb descomptes. La posada en funcionament del banc dolent fixarà preus a la baixa, tot i que no es desplomaran.

la Luis Martin, president de BNP Reial State a Espanya. La major part d'urbanitzacions són a la platja, sobretot a l'arc Mediterrani. I no a primera línia de platja, sinó uns quants carrers més enrere.

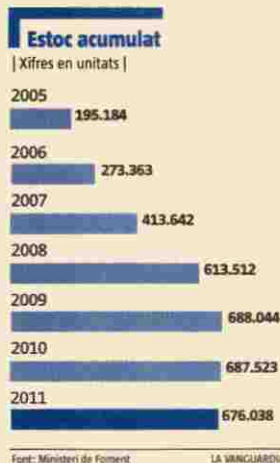
Però la gran pregunta és si el client final podrà adquirir pisos del banc dolent. Els experts tenen opinions diverses, però el que està clar és que l'objectiu últim és donar sortida al gran estoc que s'ha anat generant any rere d'any a Espanya.

Segons el conseller director general de CBRE, Adolfo Ramírez-Escudero, el banc dolent "podrà vendre lliurement a qualsevol comprador, però és poc probable que centri els esforços en la venda al detall". Martin no es mostra tan escèptic: "L'objectiu últim és que es vinguin pel canal que sigui, agències, subhastes..."

En un primer moment, Sareb recorrerà a les oficines de les entitats bancàries. Després contractarà experts immobiliàris. Totes les vendes es faran sota la supervisió del Banc d'Es-

No hi ha xifres del 2012 sobre habitatges buïts, però Foment diu que l'any passat n'hi havia 676.038

panya, dirigit per la troica. Per Carlos Ferrer-Bonsoms, director de residencial de Jones Lang LaSalle, "fer subsectors d'oficines, industrial, locals comercials o residencial permetrà millorar la gestió i la comercialització". De manera molt gràfica, Ramírez-Escudero descriu la mateixa realitat: "A l'hora de vendre no es barregen les sardines amb les angules, ni les frui-



El mercat del lloguer no arrenca

El Govern té una oportunitat per potenciar aquest mercat. "Al preu de transferència dels habitatges es pot obtenir una rendibilitat del 4% amb lloguers de 200 euros per una casa mitjana", assenyala José García Montalvo, professor de la Universitat Pompeu Fabra.

Aquestes rendes, subratlla, "són accessibles a gairebé qualsevol família que tingui dificultats per comprar un habitatge". Segons el seu parer, "la reforma del lloguer segurament no és suficient (passa pels jutjats), però potser algun ajust addicional la podria aproximar a una bona solució".

Es donen totes les condicions: excés d'habitatges a la venda, caiguda ràpida dels preus, millores legals per a l'arrendador, augment de l'atur, baixada de la renda disponible de les famílies i dificultats de finançament.

tes amb les hortalisses". I afegeix: "Es lògic que hi hagi segmentació de carteres en aquest sector, perquè cada inversor té unes preferències".

Els primers que mostraran interès seran fons immobiliàris, fons de capital de risc, *family office* i fins i tot inversors privats. Això sí, tots plegats només hi entraran si els preus són de saldo.

Aquesta setmana ja s'han començat a sentir noms. L'inversor dels Estats Units Wilbur Ross, especialista a reestructurar companyies en conflictes, o el fons KKR, un dels gegants del mercat de *private equity* als Estats Units, han assegurat que "perceben" oportunitats reals d'invertir a Espanya.

El missatge comença a fer forat tant a l'altre costat de l'Atlàntic com en Londres: Espanya finalment pretén desencallar el problema del totxo!

"Els fons carronyaires només hi entraran si els preus representen com a mínim un 20% de descompte sobre el valor de mercat dels actius, que els proporcionin prou coixí en cas que es produeixin depreciacions addicionals", diu Varela.

Opinió compartida per altres professionals. "Per l'experiència que en tenim, els fons oportunistes demanen descomptes molt alts, a vegades de vora el 80%. És per això que no s'han fet operacions, perquè amb descomptes molt inferiors els bancs estan venent els habitatges, sense necessitat d'incórrer en gaire pèrdua sobre el valor comptable d'aquests actius", argumenta Ferrer-Bonsoms.

"Els fons pretenen aprofitar la debilitat de les entitats per adquirir amb descomptes mitjans del 70% o més, i a més a més pretenen que el banc venedor mantéixi financí l'operació, i per tant en realitat posen molt pocs di-

ners damunt la taula i amb prou feines arrisquen recursos propis", explica el consultor del sector José Luis Ruiz Bartolomé.

Més tard, aquests inversors privats revendran els immobles a particulars.

Tampoc no es descarta que es creï alguna societat de lloguer, però és una tendència que mai no ha fet forat a Espanya per la baixa rendibilitat que té. L'única diferència és que la nova llei d'arrendaments urbans introdueix més seguretat jurídica

El banc dolent no vendrà pisos al detall, però l'objectiu últim és que comprin els particulars

tant per a l'arrendatari com per al llogater. Segons Luis Leirado, director d'operacions estratègiques i relacions institucionals de Tecnitasa, "l'habitatge de lloguer exigeix que creixi el nombre d'operadors especialitzats, i això no passa. A més, explica, "aprofitar els actius adjudicats per crear carteres de lloguer no sempre és fàcil, perquè o no són habitatges dissenyats per això o són en ubicacions poc eficients per arrendar-los".

Un altre factor determinant és que els particulars tinguin accés al finançament per adquirir immobles. Si no és així, es convertirà en un cercle viciós. A parer de Julio Gil, "per al ciutadà corrent, a més del preu, són fonamentals les condicions de finançament". Segons Varela, "els preus no es poden enfonsar de però perquè es crearia un problema més gran i caldria demanar un altre rescat per a la banca. Per això, el Govern parla d'aterratge suau".

PERFIL DEL COMPRADOR

Als russos els agrada el sol i la paella

"Espanya necessita establir la seva situació econòmica. I a partir d'aquí crear els vehicles adequats i estendre la catifa vermella perquè els inversors tornin a comprar habitatge a la costa espanyola", assegura l'economista Julio Gil.

El mercat rus comença a agafar força, però no es pot oblidar la classe mitjana europea, ni els jubilats alemanys o britànics, a qui sempre se'ls ha venut l'habitatge de vacances a Espanya com el Carib de la Mediterrània.

El menjar sa i el bon temps sempre han estat factors determinants per atreure compradors d'aquest tipus d'habitatge.

"Els russos són compradors amb un alt nivell adquisitiu i busquen cases d'alt nivell a preus competitiu", defensa José Luis Ruiz Bartolomé.

Segons Luis Martin, president de BNP Paribas Real Estate, "els russos busquen pisos i adossats a Tarragona, Alacant, Múrcia, Andalusia o les Balears. Sempre destinacions fàcils d'arribar-hi en aerolínia de baix cost". L'habitatge, explica, "és igual que sigui a segona o tercera línia de la platja, però sí que hi hagi restaurants i zones de compres pròximes".

"Els russos són compradors actius al mercat. Busquen en general un producte d'alta qualitat i ben localitzat, encara que també hi ha inversors", defensa José García Montalvo.

"Cal analitzar bé la demanda russa perquè en això es basa l'èxit de la comercialització", acaba dient Ferrer-Bonsoms.