

FINANZAS & MERCADOS

www.expansion.com/inversion



TORMENTA FINANCIERA

LOS EXPERTOS PREVÉN UN BAILE DE SUELO Y DE PROMOCIONES

La banca busca compradores para los pisos que no logran gestionar los promotores

Las entidades financieras quieren deshacerse cuanto antes de los activos que tendrán que asumir por las dificultades de las inmobiliarias. Sondean a fondos y promotoras y contemplan rebajas de precios, sobre todo a partir de 2009.

J.M. LAMET / M. ROMANI, Madrid

Las entidades financieras ya han comenzado a buscar soluciones para la avalancha de activos inmobiliarios -tanto promociones de pisos como suelo- que se les viene encima. Como en la crisis de 1993, podrían convertirse en grandes comercializadoras de viviendas, así que, en previsión, se han puesto manos a la obra.

La fórmula más aceptada, por ahora, son los acuerdos con las promotoras. Antes de que éstas se vean abocadas al concurso de acreedores o a la liquidación de los préstamos, el banco o la caja acreedora pacta la adquisición de los activos hipotecados a buen precio. Hasta ahora, las entidades han comunicado ya la compra de activos por al menos 3.540 millones de euros. Esto "eliminaría de un plumazo la presión financiera y la falta de tesorería, dos de las causas principales que llevan a las inmobiliarias a concurso", señalan juristas consultados por EXPANSIÓN.

Después, los bancos prevén "sanear" las promociones -algunas están inacabadas- o los solares -sufragando las cargas que acarreen- y vender cuanto antes a fondos de inversión o a otros promotores que comiencen a salir de la crisis. "Los bancos se van a quedar con promociones y suelo de los promotores, y como ése no es su negocio, quieren deshacerse de ellos lo antes posible", explican fuentes jurídicas inmersas en operaciones de este tipo.

Los fondos, no obstante, exigen un fuerte descuento, pero las cajas y bancos "creen

LA FINANCIACIÓN DE LAS INMOBILIARIAS

Bancos y promotores

En millones de euros.

	Dudosos	Morosidad, en %	
mar-06	160	0,19	83.653
jun-06	147	0,16	89.288
sep-06	143	0,15	96.085
dic-06	178	0,17	107.167
mar-07	197	0,18	112.358
jun-07	200	0,17	118.104
sep-07	190	0,16	122.127
dic-07	260	0,21	124.930
mar-08	671	0,53	127.678
jun-08	1.207	0,94	128.483

FUENTE: Elaboración propia

Cajas y promotores

En millones de euros.

	Dudosos	Morosidad, en %	
mar-06	340	0,38	89.822
jun-06	411	0,41	100.730
sep-06	476	0,43	111.142
dic-06	410	0,32	126.172
mar-07	484	0,34	141.051
jun-07	626	0,41	151.673
sep-07	786	0,50	157.903
dic-07	1.103	0,67	164.930
mar-08	1.901	1,12	170.180
jun-08	4.536	2,65	171.036

EXPANSIÓN



que a mediados de 2009 ya comenzarán a invertir". Casi todos se han puesto ya en contacto con expertos en urbanismo, para buscar la mejor "salida" posible a este gran problema. En el caso de viviendas ya construidas y solares aptos para la edificación, éstos les recomiendan "esperar a que se reactive el sector y reaparezca la demanda".

Así, las entidades sopesan sanear "uno o dos años" esos activos y revenderlos a inmobiliarias cuando éstas accedan a financiación.

Si los activos adoptados por las entidades son promociones paradas, los expertos recomiendan "una implicación más profunda" de la enti-

Los fondos aún se muestran reticentes y exigen fuertes descuentos para comprar los activos

dad en la terminación de la obra, ya que la parada continuada de la edificación hará que ésta se deprecie "hasta el punto de alcanzar un valor negativo".

En todo caso, tanto las compañías financieras que ya han llevado a cabo estas fórmulas como las que se preparan para ello tienen o han tenido en cuenta las rebajas de precios. Es su principal baza.

Cabe recordar, en este as-

pecto, que el pasado día 9 de octubre, el ex presidente de la patronal de los promotores, Guillermo Chicote, señaló: "Que nadie espere que el precio de la vivienda baje un 30% o un 40%, porque antes de eso se la regalo al banco". De ocurrir, esto podría no ser algo negativo, pues ya hay varias entidades dispuestas a rebajar con fuerza el precio (siempre sobre el montante hipotecado, que suele ser el 80%) a los fondos o promotoras que adquieran los activos. Esto propiciaría dos posibilidades: un mayor margen de beneficio para éstos, o una mayor capacidad para rebajar el precio final a las familias.

En el fondo, la compra de activos inmobiliario por parte de la banca tiene el objetivo de evitar que los impagos de los promotores inmobiliarios disparen la morosidad. Bancos y cajas tenían a cierre de junio (últimos datos disponibles) 313.000 millones de préstamos concedidos a los promotores, y otros 155.000 a constructores.

Evitar la morosidad

Las cajas están más expuestas que los bancos al sector de la promoción (171.000 millones frente a 128.000) y también sufren una morosidad más elevada (un 2,65% frente al 0,94% de los bancos). Sin embargo, en estos datos de junio no se recogen los efectos de la suspensión de pagos de Martinsa Fadesa, que tuvo lugar en julio.

La caída de la promotora, con su 5.000 millones de euros de deuda con la banca, ha dejado una huella importante en la morosidad de las entidades españolas ya en el tercer trimestre. De hecho, en agosto, la morosidad de bancos, cajas y cooperativas de crédito se había disparado al 2,45%, frente al 1,6% de junio. Una vez más, las cajas, con una ratio de impagados sobre el crédito total del 2,9%, salen peor paradas que los bancos, que tienen un 1,9%.

Está claro que las entidades harán lo que puedan para evitar nuevas quiebras inmobiliarias tan sonadas como la de Martinsa. La compra de suelo o de promociones -incluso a medio construir- puede ser una de las soluciones menos traumáticas.

Una plataforma para coordinar y asesorar la gestión de los activos

Varios agentes del sector inmobiliario de reconocido prestigio van a constituir antes de 2009 una plataforma de asesoramiento y gestión de los activos urbanísticos que van a heredar los bancos. Este grupo, que se llamará, en principio, Admentum, coordinará equipos de trabajo diferentes necesarios para cualquier proceso de gestión urbanística: "La plataforma estará conformada por abogados urbanistas, economistas, arquitectos, project managers e ingenieros, entre otros", señalan fuentes de la organización. Admentum localizará promotores y, sobre todo, fondos de inversión interesados en adquirir esos bienes que van a comprar las entidades financieras para su posterior reventa. La plataforma también gestionará el saneamiento de los activos. Algunas entidades se han adelantado y están haciendo ya lo que pueden por evitar más quiebras. Santander y su filial Banesto llevan la delantera en esta estrategia, como evidencia la diferencia de recursos que han destinado a estas adquisiciones con respecto a sus competidores. Pero también hay otras opciones. Popular y La Caixa, junto con otras entidades, entraron en el capital de Colonial para cobrar la deuda que mantenía con ellas el ex presidente de la compañía, Luis Portillo. Esta solución hay que reservarla para cuando no queden más opciones, ya que aumenta la exposición de la banca al riesgo inmobiliario, cuando el objetivo es reducirlo.