

El negocio está en el stock

Es la pregunta del millón, o el millón con el que todo el mundo se pregunta qué hacer. ¿Realmente existe en España un millón de viviendas sin vender? Desde la vuelta del verano la palabra de moda es "stock". Todo el mundo habla del stock de viviendas que hay sin vender y que parece ser el mal de todos los males. Y lo cierto es que a medida que avanzan los meses y con ellos la crisis, la situación inmobiliaria está empezando a adquirir tal dimensión, que incluso la cifra del millón parece que comienza a quedarse corta. "Hay 300.000 millones de euros en créditos concedidos a promotores, lo que representa el 30% del Producto Interior Bruto (PIB), y 600.000 millones de euros en préstamos hipotecarios al consumidor", afirma **Marcial Bellido** director general del **Instituto de Práctica Empresarial (IPE)**. Son cifras astronómicas que como mínimo provocan vértigo. El director general de **La Caixa**, **Juan María Nin**, asegura que el verdadero problema vendrá este año a medida que se vayan agotando los cobros de las prestaciones del paro, lo que provocará un notable repunte de la morosidad añadido a los 315.000 millones de deuda del sector inmobiliario. Según **Nin**, hay un total de 60.000 millones de euros de activos dudosos, de los que el 42% corresponden a promotores y constructores, un 18% a otras empresas, y un 40% a los hogares. Todo ello empieza a traducirse en que ya no sólo hay un stock residencial. El término también comienza a aplicarse a todos los activos inmobiliarios con los que los bancos se empiezan a encontrar, o prevén que van a encontrarse en la medida en que las promotoras van canjeando deuda por activos.

EL NUEVO NEGOCIO

Esta situación tiene, lógicamente, otra cara en la moneda: ante un abultado stock se hace

¿Existe en España un millón de viviendas sin vender? ¿En cuanto se cifra el stock? Mientras los promotores, los bancos y las cajas de ahorros ven como día a día aumenta el número de inmuebles en sus carteras, cada vez son más las empresas que nacen para gestionarlos.

necesaria su gestión u optimización. O lo que es lo mismo, aparece en el escenario inmobiliario otro nicho de negocio basado en la gestión de activos. No hay más que ver todas las nuevas empresas que han nacido al albor de este negocio. Firmas que en buena parte de los casos sirven para canalizar la experiencia de reconocidos profesionales inmobiliarios reconvertidos en la gestión. Tal es el caso de **Oscar Rubio**, que en su día dirigió **Ferrovial Inmobiliaria** y ahora está a cargo de **Magnum**, o de **Carlos Martínez Jarabo**, que ha puesto en marcha la plataforma empresarial **Admentum** para dar una respuesta global a entidades financieras y otras empresas del sector en la gestión de inversiones y proyectos inmobiliarios en cualquiera de sus etapas.

Estamos ante un negocio incipiente, ya existente si bien hasta ahora no se le prestaba demasiada atención, con previsiones de perpetuarse en el tiempo. La mayor parte de las consultoras estén reenfoando su negocio hacia esta área, las ya mencionadas nuevas empresas, la creación por parte de las entidades bancarias de sus propias compañías para gestionar los activos (ver cuadro página siguiente), o el hecho de que las cajas de ahorros estén dando una solución conjunta a través de su empresa de servicios **Ahorro Corporación**, son algunos ejemplos. Hay un detalle que resulta revelador y que no debe pasarse por alto. El hecho de que la recién constituida **Ahorro Corporación Soluciones Inmobiliarias (ACSI)** para ges-

tionar los activos inmobiliarios de las cajas de ahorros, nace con vocación de continuidad, y no sólo para solucionar una situación fruto de la coyuntura actual.

LOS EJEMPLOS

Es decir, el nuevo negocio inmobiliario está en la gestión de activos y en ayudar a los nuevos inversores, los denominados *family offices* junto a "fondos oportunistas", a comprarlos. "No somos un banco malo". Fue lo primero que dijo **Antonio Fernández**, director general de **Ahorro Corporación** y vicepresidente y consejero delegado de **ACSI** durante la presentación de la nueva sociedad. Prueba de ello es que no sólo quieren gestionar los activos que las cajas de ahorros (sus accionistas) deseen traspasar a esta sociedad. **ACSI** no descarta en un futuro ampliar sus servicios a otras entidades bancarias o clientes particulares. No se trata sólo de dar salida al stock de viviendas de sus clientes a través de la mayor red española de ventas: las 17.000 sucursales bancarias de sus accionistas. Se trata también de gestionar inmuebles que se pueden ofrecer como alternativas de inversión más que interesantes. "Ya hemos hablado con los fondos soberanos árabes. A lo largo del año queremos lanzar otros vehículos con productos para inversores. Uno de nuestros modelos será el ofrecer asesoramiento para grandes inversores y por ello lanzaremos grandes vehículos de inversión". Así lo manifestaba **Antonio Fernández**. Con más de 45 perso-

¿DÓNDE ESTÁ EL MILLÓN DE VIVIENDAS?

STOCK DE VIVIENDAS DE OBRA NUEVA EN VENTA según la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE)

Año	Viviendas Terminadas Licencias fin obra	Autopromoción y cooperativas (*)	Transacciones vivienda nueva Ventas	Stock Adicional (**)	Stock Acumulado
2004	496.785	105.752	295.242	95.791	95.791
2005	524.479	100.877	336.478	87.124	182.915
2006	585.583	101.829	410.192	73.562	256.477
2007	641.419	94.134	412.439	134.846	391.323
2008	615.072	75.000	330.000	210.072	601.295

Fuente: APCE. Notas: Visados final de obra. Fuente M^o Fomento. Datos Consejo Superior Aparejadores. Transacciones de vivienda nueva. Fuente M^o Vivienda. No se incluye autopromoción. Datos Consejo General Notariado. Hipótesis sobre stock: se parte de una situación de quilibrio (sin stocks en el año 2004). (*) Viviendas incluidas en la serie de licencias de fin de obra. (**) Calculado como licencias fin de obra totales menos ventas de vivienda nueva menos viviendas autopromoción.

¿A CUANTO ASCIENDE EL STOCK?

Ministerio de Vivienda	Un ministro se ha hecho eco de un stock, que diversas fuentes sitúan en el entorno de 650.000 viviendas. No tienen datos oficiales.
Ministerio de Industria	1.000.000 aproximado
Asociación Promotores Constructores España (APCE)	601.295 stock acumulado de viviendas de obra nueva en venta en 2008.
TINSA	930.000 viviendas al acabar 2008, y 1,5 millones previsto para finales 2009
Instituto Práctica Empresarial (IPE)	859.629 (stock pendiente en 2008)
Servicio Estudios BBVA	Entre 800.000 y 1.400.000 diciembre 2008

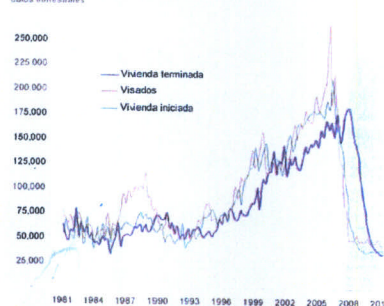
Fuente: Elaboración propia.

EL STOCK BANCARIO Y SU SALIDA AL MERCADO

ENTIDADES BANCARIAS Y DE AHORROS	EMPRESA O DIVISIÓN DE GESTIÓN DE PATRIMONIO	VALOR ACTIVOS GESTIONADOS (1)
Cajas de Ahorros	ACSI	3.000 (transferidos)
Entidades financieras	Aliancia	2.000 (valorados)
BBVA	Anida	629 (adquiridos)
B. Santander	Altamira Real Estate	2.700 (adquiridos)
B. Sabadell	Solvía	800 (en compras)
Caixa Cataluña	Procam	---
B. Popular	Aliseda	1.500 (adquiridos)
Banesto	Promodomus	1.134 (en balance)

Fuente: elaboración propia. (1) Millones de euros.

Proyecciones de vivienda terminada
(datos trimestrales)



Fuente: Servicio de Estudios del BBVA

El servicio de estudios del BBVA prevé una fuerte contracción de la actividad en la vivienda. Se visarán alrededor de 200.000 viviendas al año.

nas trabajando en **ACSI**, la nueva compañía gestiona actualmente más de 3.000 millones de euros fruto de los activos proporcionados por 23 cajas de ahorros. Son las que se han sumado de momento, el resto están analizándolo. La idea de **ACSI** es gestionar los activos provenientes de sus accionistas, las 42 cajas de ahorros, excepto **Caja Madrid** y **La Caixa** que no son socios, y aglutinarlos en vehículos homogéneos por tipología y situación en la que se encuentren los activos inmobiliarios.

INVERSIÓN EN VEHÍCULOS

Cada activo será valorado por **Tinsa** y llevará una *due diligence*, lo que inevitablemente conlleva una depreciación del mismo debido a la coyuntura actual. El **Banco de España** ha dado el visto bueno al plan después de estudiarlo durante los dos meses en los que los responsables de **ASCI** se lo han detallado, de tal forma que las entidades que deseen traspasar los activos a esta nueva sociedad lo transforman en su balance. Éstos dejarán de ser un activo inmobiliario para ser una participación financiera. Cada caja podrá tener una participación máxima del 20% en cada vehículo, y posteriormente una vez se haya liquidado éste, las corporaciones de ahorro tendrán un retorno proporcional a su participación en el mismo. Los motivos para rechazar un activo sería que éste fuera "malo". Las cajas por su parte pueden aportar activos provenientes de adjudicados, de pisos adquiridos, de sus propias oficinas o inmuebles, incluso *sales & lease back*. De momento hay creados un total de 23 vehículos ya que la idea es que éstos aglutinen activos homogéneos. Por ahora la mayor parte de los vehículos corresponden a una tipología de promoción residencial en curso o prácticamente acabada, y también suelo. Aún no han creado un vehículo para viviendas acabadas. "Habrá ofertas de oportunidades a través del canal de ventas de 17.000 sucursales de las cajas, y habrá paquetes para inversores institucionales". Estamos

ante una sociedad con vocación de permanencia. "No es para un momento de crisis. Ahora enfoca su negocio así, pero la estrategia de la compañía es la gestión de activos y éstos se gestionan en épocas de crisis y de bonanza. La sociedad subsistirá a largo y larguísimo plazo. Los vehículos son sólo una alternativa, pero también podemos gestionar y comercializar activos aunque no estén en los vehículos", concluye rotundo **Antonio Fernández**. No en vano llevaban ya un año y medio planificando y desarrollando la sociedad para la que también han fichado a expertos inmobiliarios de reconocido prestigio cuyos nombres prefieren de momento no revelar.

ALIANCIA Y ALUMNOS CON STOCK

No es la única compañía que gestionará activos inmobiliarios de las entidades financieras. **Aliancia** es una sociedad creada por **Gerens Hill International** con la colaboración de **Cuatrecasas**, **Atlas Capital Close Brothers**, **Tinsa** y el bufete **Alcántara, Blay & del Coso**. El objetivo es la búsqueda de soluciones que se vehiculan de tres maneras. La creación y gerencia de sociedades de inversión colectiva para la adquisición y gestión de activos inmobiliarios. Por otro lado, la creación y gerencia de sociedades de inversión a medida para la tenencia y gestión de activos inmobiliarios, y en tercer lugar a través de soluciones puntuales para rescate y gestión de proyectos y activos concretos. Dada la capacidad de gestión que estas soluciones requieren, se ha creado una nueva sociedad independiente denominada **Gerens Gestión de Activos** con estructura propia y con profesionales de primer nivel, soportada técnicamente por **Gerens Hill** y un importante cuadro de asesores. De momento cuentan con unos activos valorados en 2.000 millones de euros.

Más ejemplos. El **Instituto de Práctica Empresarial (IPE)** ha buscado tres alternativas para mantenerse y mantener a sus 7.000 antiguos alumnos distribuidos por

toda España en el epicentro inmobiliario. Uno de los proyectos que lidera esta escuela de negocios es ofrecer a las entidades financieras la posibilidad de gestionar sus activos. Para ello el **IPE** ha ideado varios proyectos. De un lado ha creado el *project* de construcción y financiero, "para entidades bancarias a las que ofrecer la capacidad de gestionar sus activos inmobiliarios sin terminar. También hemos creado la *Spanish Homes Network (SHN)*, la mayor plataforma comercial inmobiliaria nacida en España que servirá para comercializar unos 60.000 inmuebles en el mercado internacional, valorados en 12.000 millones de euros. Con ello se quiere dinamizar la actividad económica en lugares como el litoral mediterráneo, donde actualmente hay 600.000 viviendas sin vender. También hemos constituido la *Red de Empresas de Sostenibilidad Inmobiliaria (RESI)*, que permitirá adaptar empresas o crearlas conforme a los nuevos requerimientos de sostenibilidad", explica **Marcial Bellido** director general de **IPE**. Todo en aras de dar salida al famoso *stock*.

SUBASTAS Y ASOCIACIONES

Todo el mundo se apunta al "carro de la gestión", o al de "dar salida al stock". Así han vuelto a repuntar con fuerza las subastas. Consultoras de renombre internacional como **CB Richard Ellis**, o **AtisReal de BNP Paribas Real Estate** las han retomado con fuerza. "Existe una demanda latente que nos ha sorprendido. En siete meses se han apuntado 15.000 personas dejando sus datos. En seis meses hemos vendido 43 unidades por valor de 9,5 millones de euros", explica **Emilio Miravet**, director de nuevos canales de comercialización de **CBRE**. La firma cuenta con tres grandes bloques de clientes: los promotores que representan en estos momentos del orden del 60-70%, las entidades financieras un 30%, y alguna institución o gran compañía con problemas de patrimonio. La rebaja media se cifra en el 30%, y quizá parte de su éxito sea también

LAS INVERSIONES DE LAS CAJAS DE AHORROS

El último balance público con fecha de 31 de enero de 2009 de las Cajas de Ahorros refleja en la partidas 13.2 los importes relativos a las inversiones inmobiliarias realizadas.

CAJAS DE AHORROS	INVERSIONES INMOBILIARIAS (13.2)
Caja Mediterráneo	21.316
C.A. y M.P. de Ávila	583
M.P. y C. Gral. A. de Badajoz	1.308
La Caixa	37.023
Caixa d'Estalvis de Catalunya	304.766
BBK	38.649
C.A. y M.P. Círculo Católico de Obreros de Burgos	85.839
C.A. Municipal de Burgos	15.768
C.A. y M.P. de Extremadura	894
C.A. y M.P. de Córdoba- Cajasur	23.420
C.A. de Galicia	23.098
C.A. de Castilla-La Mancha	14.488
Caixa d'Estalvis de Girona	1.617
C.A. de Granada	2.951
C.A. Provincial de Guadalajara	---
C. Provincial A. de Jaén	2.220
Caja España de Inversiones, C.A. y M.P.	13.054
C.A. La Rioja	4.111
CajaMadrid	529.040
M.P. y C.A. de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera, UNICAJA	11.293
Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu	4.797
Caixa d'Estalvis de Manresa	9.534
Caixa d'Estalvis Laletana	82.306
C.A. de Murcia	2.120
C.A. y M.P. de Ontinyent	2.746
Caja de Ahorros de Asturias	18.830
Caja de Ahorros y M.P. de Las Baleares	4.706
Caja Insular de Ahorros de Canarias	58.004
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra	12.307
Caja de Ahorros de Pollensa	2.869
Caixa d'Estalvis de Sabadell	14.637
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria - Caja Duero	165.013
Caja de Ahorros y M.P. de Guipuzcoa y San Sebastián	10.160
Caja General de Ahorros de Canarias	4.187
Caja de Ahorros de Santander y Cantabria	2.166
Caja de Ahorros y M.P. de Segovia	62.333
M.P. y Caja de Ahorro de San Fernando, Huelva, Jerez y Sevilla	7.955
Caixa d'Estalvis de Tarragona	727
Caixa d'Estalvis de Terrassa	114.520
Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante - Bancaja	3.021
Caixa de Ahorros de Vigo, Ourense y Pontevedra	20.303
Caixa d'Estalvis del Peredès	42.075
Caja de Ahorros de Vitoria y Álava	4.039
Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y Rioja	46.875
Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón	21.625
Confederación Española de Cajas de Ahorros	1.237

Fuente: Confederación Española de Cajas de Ahorros, CECA.

la segmentación de las subastas por sectores. Ante tanta oferta de gestión del *stock*, empiezan a surgir las especializaciones dentro de un segmento que empieza a despuntar. Tal es el caso del nuevo servicio especializado de la consultora Irea para apoyar a las entidades financieras en la gestión de sus activos hoteleros. "Hotel Recovery" está destinado a los bancos, inversores privados y fondos de inversión que requieren un asesoramiento especializado en la optimización del valor de sus hoteles para su posterior desinversión. No obstante los constructores

no se quedan quietos, al menos en Elche. Así, la **Asociación Técnico Empresarial de la Construcción de Elche (ATECO)** ha iniciado una ronda de contactos con más de 30 entidades bancarias y de ahorro para conseguir ventajas o financiación hipotecaria tanto para los clientes finales como para los promotores. De hecho, al cierre de esta edición, aunque todavía estaban en negociaciones, han conseguido firmar sendos acuerdos con **CajaAstur** y la **Kutxa** para la concesión de créditos a clientes finales, tal y como han confirmado a **Metros²** fuentes de la

Asociación. No corren tanta suerte los préstamos para el promotor, ya que de las treinta y dos entrevistas que han mantenido con entidades, éstas se han materializado en tres reuniones sin que por el momento haya algún resultado final. **Ateco** trata de conseguir mejoras en los préstamos hipotecarios para promotores para la construcción de vivienda protegida. La asociación, que aglutina a 200 empresas, comenzó a madurar esta idea sugerida por sus asociados en el mes de diciembre. Y es que ya hace tiempo que se viene hablando del famoso *stock*, aunque en primer lugar lo más lógico sería clarificar qué se entiende por *stock* ya que no todo el mundo aplica los mismos parámetros para referirse a él.

¿QUÉ ENTENDEMOS POR STOCK?

Dentro del citado *stock* hay que tener en cuenta el denominado "*stock técnico*", es decir el excedente natural que siempre tiene que haber en cualquier mercado, y que se viene cifrando entre 150.000 y 200.000 viviendas aproximadamente. Esta aclaración no es baladí, puesto que no es lo mismo contabilizar un "*stock real*" (excluyendo el técnico) de 700.000 viviendas que de 900.000, por ejemplo. Aunque la cifra no deja de ser importante, la presión psicológica y social no es la misma. Así lo han manifestado diversos agentes implicados en el sector que prefieren no identificarse. Con lo cual tendríamos que la definición de *stock* sería la de aquellas viviendas finalizadas sin vender en manos del promotor. Se han publicado muchas páginas haciendo alusión al *stock* de viviendas, en donde también se incluían los pisos que se están desarrollando actualmente, o los vacíos, con lo que las cifras variaban notablemente dependiendo de uno u otro estudio. Haciendo una depuración de las mismas, nos encontramos con que obviamente la cifra va variando a medida que avanza el tiempo, aunque conviene resaltar que en el caso de algunas fuentes, los datos se mantienen.

Fue la sociedad de tasación **Tinsa** quien en el mes de octubre revolucionaba a todo el sector cifrando el *stock* en casi 600.000 viviendas, y augurando un final de 2008 con una cifra de 930.000 viviendas. En aquellos momentos la coyuntura inmobiliaria aunque pintaba mal todavía no había adquirido el rumbo que tiene actualmente, y prácticamente todo el sector no quería dar este dato como posible por su magnitud. En aquel momento había habido diversos agentes implicados en el proceso constructivo que aún desconociendo una cifra exacta de viviendas acumuladas, querían pensar que

no se llegaría al millón en *stock*. Incluso había fuentes en el sector que aseguraban que esta era una vía de presión para que el Gobierno tomara cartas en el asunto. Pero lo cierto es que con el paso de los meses y los cambios producidos en la economía en general y en el mercado inmobiliario en particular, la cifra ha ido variando y ya todo el mundo da por buena y válida la cifra que ronda el millón de viviendas. Sin ir más lejos el **Servicio de Estudios del BBVA** ya lo cifraba en un abanico que podía ir desde las 800.000 hasta 1,4 millones de viviendas en diciembre de 2008. El economista jefe del **BBVA** y director de su servicio de estudios, **José Luis Escrivá**, así lo aclaraba a preguntas de **Metros**². *"Es difícil de saber, pero creo que ahora estará por encima del millón de viviendas. Ese exceso crecerá en 2009 y tocará máximos a principios de 2010, a partir de ahí veremos la desaceleración de viviendas. En España hay una demanda potencial importante, pero es improbable que ésta se materialice durante 2009 y 2010. Creo que hasta la segunda mitad de 2010 no se empezará a reducir el stock de viviendas"*. El servicio de estudios del banco, que toma el año 1997 como punto de partida en el tiempo para analizar el stock de viviendas estima que ha sido a partir del año 2000 cuando la acumulación se aceleró, y en que fue en 2004 cuando la oferta de vivienda ha excedido a la demanda creando un exceso de las mismas no vendidas en el mercado. Para la **APCE** sin embargo el exceso de stockage de vivienda nueva comienza a producirse a partir del año 2004. Para saber el verdadero stock existente habría que añadir a las viviendas de obra nueva en manos de promotores el excedente de oferta de vivienda de segunda mano y restarle el stock técnico. Pero cuantificar la segunda mano es labor harto difícil puesto que no hay estadísticas fiables al respecto. En cualquier caso, volviendo a **Tinsa**, y aunque aún falta buena parte del año por recorrer, se calcula que 2009 acabará con un millón y medio de viviendas sin vender.

BANCOS Y GESTIÓN DE ACTIVOS

Una cifra difícil de calcular ya que el goteo de activos es continuo, y su valor ha decaído considerablemente. Además, resulta difícil cuantificarlo al no haber apenas transacciones en el mercado que sirvan de referente para comparar precios. A ello se añade que las entidades son reacias a proporcionar cualquier aproximación al mismo. Se sabe que el **Banco Santander** contaba con activos valorados en 2.700 millones de euros a fecha de septiembre de 2008. La entidad creó



Las administraciones públicas abogan por la transformación de vivienda libre en protegida como fórmula para dar salida al stock de vivienda.

Altamira a principios de año: una sociedad para gestionar la venta de inmuebles. No es una experiencia nueva para el **Santander** que ya en su día contó con otra sociedad, **Cezosa**, para gestionar activos inmobiliarios. No es la única medida de la entidad. Acaba de firmar un acuerdo con la **APCE** por el que el banco financiará el 100% de la compra de la vivienda y los promotores ofrecerán descuentos de hasta el 20% en sus promociones.

Por su parte el **BBVA** valoró sus adjudicados en 629 millones de euros cuando a finales de enero presentó sus resultados. **Anida** es la filial a través de la cual canalizarán estos activos que prácticamente son suelos. Otro ejemplo lo constituye el **Banco Sabadell** que ha constituido **Solvía**. El 18 de diciembre se aprobaba la creación de **Solvía Gestión Inmobiliaria** para crear valor mediante la gestión de los activos inmobiliarios del grupo **Banco Sabadell**. En la actualidad estos activos se componen de suelo urbanizable en un 70%, y de promociones inmobiliarias en curso, finalizadas e inmuebles en alquiler en idéntica proporción, un 10%.

¿SE PUEDE TRANSFORMAR?

No obstante, los expertos aseguran que la mayor parte de adjudicados está por llegar, a medida que la cifra de morosidad comience a crecer y se agoten los plazos para evitar que el banco se quede con una vivienda. Según se desprenden de las últimas estadísticas del **Banco de España**, los clientes de las entidades financieras dejaron de pagar el pasado año 44.983 millones de euros, que representa el 3,29% del volumen de créditos que tiene concedidos la banca a clientes residentes en España, sobre todo particulares y empresas.

Las administraciones públicas tratan de hacer lo propio en la medida de sus posibilidades y en el mercado residencial. Así la Comunidad de Madrid acaba de presentar un nuevo *"Plan de Vivienda 2009-2012"* por el que se flexibilizan las tipologías de viviendas de protección para favorecer la

conversión de vivienda libre a protegida y el alquiler con opción a compra, que se podrá ejercer en el quinto año independientemente de la edad que se tenga, descontándose del precio final de la vivienda el 50% de las rentas pagadas. La Comunidad ya hizo su primer intento el pasado julio con la firma de un acuerdo para transformar 25.000 viviendas en inmuebles de precio concertado, a través de la creación de las viviendas libres de nueva construcción ya terminadas ubicadas en la Comunidad de Madrid. No obstante, de momento sólo cerca de un centenar de viviendas se habían vendido o arrendado bajo esta fórmula.

Por su parte, el **Ministerio de Vivienda**, a través de la ministra **Beatriz Corredor**, anunció recientemente que para que los promotores puedan obtener la liquidez que necesitan para activar su actividad, se han simplificado los requisitos para trasladar el excedente de viviendas sin vender del mercado libre al protegido, siempre que se sujeten a los precios y condiciones establecidos en el Plan de vivienda. Se va a permitir, en 2009, que las familias que tengan una renta de hasta siete veces el IPREM puedan acceder a las viviendas protegidas de precio concertado, tanto de nueva construcción como procedentes de la transformación del stock. Por su parte la **APCE** que prefiere no pronunciarse abiertamente sobre cómo está funcionando la conversión de vivienda libre a protegida, y prefiere apostar por dar ayudas al inquilino para propiciar más las viviendas de alquiler con opción a compra. También hay una nueva línea de préstamos a través del **ICO** dotada con 3.000 millones de euros que permite a los promotores refinanciar sus créditos hipotecarios si incorporan sus viviendas al mercado de arrendamiento.

Mientras **Corredor** insiste en que *"los promotores son colaboradores imprescindibles para la efectividad de la política de vivienda"*, por lo que les invita a que *"hagan suyo el Plan de Vivienda y que no esperen más para acogerse a las posibilidades que les ofrece"*.

Soledad García Garrido
sgarciag@metros2.com