

El Confidencial

Elena Sanz 04/04/2012

LOS EXPERTOS ANALIZAN EL "MAYOR MAL' DEL LADRILLO

“El suelo vale un 50% o un 80% menos que en el boom... e incluso nada”

Puede valer un 80% o un 50% menos que en pleno *boom* inmobiliario, incluso nada. El **suelo**, que llegó a representar más del 50% del importe total por el que se vendía un piso hace un lustro y principal factor del encarecimiento de la vivienda, ha pasado de ser el **bien máspreciado al más odiado**, especialmente por el sector financiero.

Ni viviendas desubicadas ni invendibles por su mal estado de conservación, ni promociones a medio terminar en medio de la nada. El gran quebradero de cabeza de bancos y cajas es el suelo. “Es el verdadero ‘subprime’ del sistema financiero español”, aseguraba recientemente en unas jornadas Lorenzo Castilla, director comercial de Vallehermoso.



“**Los suelos buenos valen un 50% menos que en 2007**, lo que equivale a precios de 2003, mientras que los malos, no valen nada. Como su fueran rurales y agrícolas”, aseguraba. Respecto a la **provisión del 80%** que tendrán que realizar las entidades financieras por el suelo que acumulan en sus balances Castilla se planteaba, “**¿mucho o poco?**” y respondía, “depende de su ubicación. Ese 80% puede ser poco para un terreno ubicado en Seseña o mucho para uno situado en la M-30. Lo que está claro es que se trata de una medida destinada a que afloren las pérdidas que tengan que aflorar”.

Una opinión compartida desde hace meses por otros expertos del sector como Fernando Rodríguez Acuña, presidente de RR de Acuña y Asociados. Según cálculos de la firma que preside, en áreas metropolitanas tiene un 65% de depreciación y fuera de las áreas metropolitanas, más del 90%. “En algunos casos [el precio es simbólico, no vale nada](#), y en el momento en que las inmobiliarias lo reconozcan se declararían en **quiebra**”, aseguraba.

Precisamente, para estos y otros expertos, la **financiación masiva de la compra de suelo** ha sido la causa de la crisis actual, una diferencia respecto a otros países que con factores de riesgo similares para la formación de una burbuja inmobiliaria -bajos tipos de interés, barra libre de crédito y presión demográfica-, consiguieron evitarla.

No obstante, lo cierto es que, a ciencia cierta hoy en día no es posible determinar exactamente **cuál es el precio del suelo**. Ya que, a diferencia de las viviendas, no hay mercado de compraventa de suelo. “¿Cómo se valoran los suelos si no hay mercado?”, se preguntaba recientemente Juan Fernández-Aceytuno, director general de Sociedad de Tasación.

"En los últimos meses hablo más en inglés que en castellano. Agencias de rating, fondos de inversión me preguntan cómo se valora el suelo en España. Ellos vienen con una mentalidad 'mark to market'. Esto es, los suelos valen lo que el mercado está dispuesto a pagar hoy por ellos por lo que todo les parece caro".

Mayor ajuste en las viviendas que en el suelo

El pinchazo de la burbuja inmobiliaria se ha traducido en los últimos cinco años en caídas de precios tanto de las viviendas como del suelo. Sin embargo, el ajuste ha sido mucho mayor en el segundo que en las primeras. ¿Por qué? A diferencia de los inmuebles, **los suelos no encuentran compradores**. "El número de **transacciones son testimoniales**. No son ventas reales de suelo. En la mayoría de los casos son permutas de suelo entre entidades financieras y promotoras a cambio de viviendas futuras, pero al margen de los bancos no hay mercado", apuntaba Lorenzo Castilla.

Las cifras son demoledoras. En pleno **boom inmobiliario**, se cerraban en España más de 20.000 millones de euros en transacciones de suelo -en algún trimestre se llegaron a superar los 7.000 millones-. En 2011, apenas se superaron los 3.000 millones de euros, siendo el tercer trimestre el más flojo en cuanto a transacciones con menos de 700 millones. ¿Por qué? Porque los **tradicionales compradores, las promotoras no tienen dinero en caja ni recursos propios** para adquirir el suelo sin financiación. Una financiación que la banca ha negado no sólo para la construcción y compra de viviendas, sino para la compra de suelo.

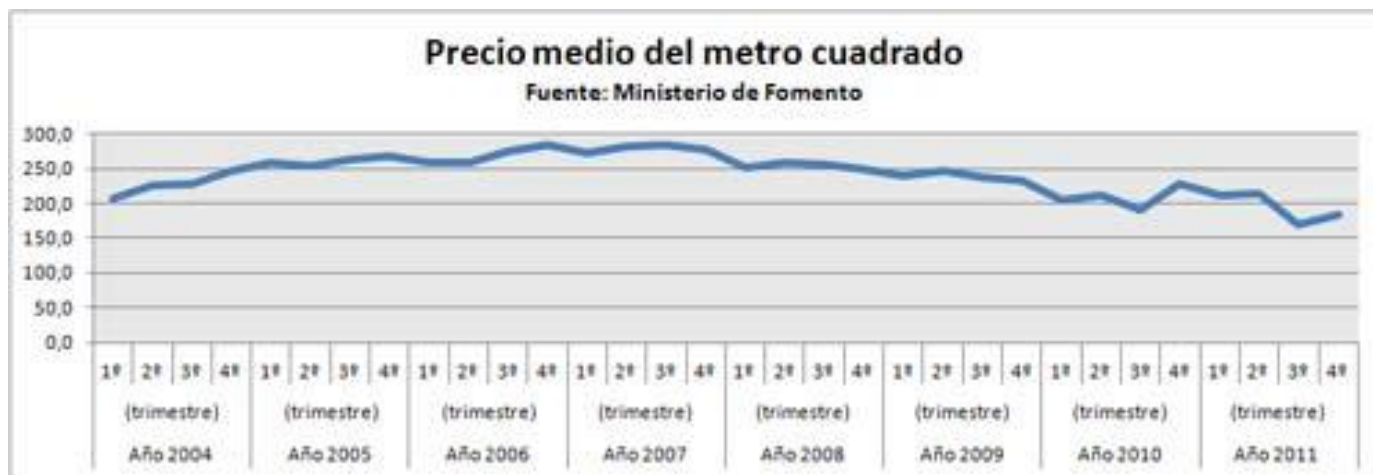


Éste, entre otros factores como el hecho de que los Ayuntamientos sigan poniendo oferta de suelo en el mercado, tal y como explica Jesús Encinar [-uno de los creadores de idealista.com-](#), en su blog, no ha hecho sino acelerar la caída de los precios y que el ajuste haya sido más intenso que en el caso de la vivienda.

A cierre de 2011 el precio del suelo urbano se situó en **182,5 euros por metro cuadrado. Un 19,8% menos** que un año antes, con lo que se encadenan cinco años consecutivos de bajadas, según los datos publicados por el Ministerio de Fomento.

La **caída acumulada sería del 35,9%** respecto al valor máximo de 284,6 euros por metro cuadrado que tenía al cierre de 2006, momento a partir del cual entró en una senda descendente.

La vivienda, por el contrario, y según los datos también de Fomento, habría sufrido un ajuste del 19% desde los máximos alcanzados en el primer trimestre de 2008. Si bien, otras fuentes sitúan la corrección por encima del 20%.



Y la travesía por el desierto no ha hecho más que comenzar ya que, a diferencia de otros activos vinculados al ladrillo, [el suelo es el que más tiempo permanecerá en el balance de las entidades](#). Hasta 45 años, según estimaciones de Analistas Financieros Internacionales (AFI), frente a los cinco años que pueden tardar en dar salida a todos pisos.