

El binomio banca-ladrillo: paradojas y distorsiones de un mercado desesperado



Cuando José Morales viajó en febrero desde Granada, en el sur de España, a mirar un nuevo apartamento en la ciudad satélite de Madrid de Seseña, fue recibido por las largas colas de jóvenes, en su mayoría fuera de la oficina de ventas.

"Cuando la puerta se abrió, hubo una estampida para entrar, como una venta de grandes almacenes, y algunos resultaron heridos", dijo Morales. Los apartamentos se estaban vendiendo tan rápido, sin ser vistos por los compradores en muchos casos, que perdió la que él quería.

Tales escenas extraordinarias son, paradójicamente, la evidencia de la desesperada debilidad del mercado inmobiliario de España después de la crisis de 2008.

Los bancos que tratan de deshacerse de miles de millones de euros de bienes dejados en sus manos por los promotores en quiebra están vendiendo apartamentos nuevos a precios de saldo, con gangas de hipotecas.

Santander, el mayor banco de la zona euro, fue el responsable de la locura en Seseña. Se ofrecían apartamentos de dos dormitorios en torno a una piscina comunitaria de 65.000 euros, con hipotecas por el 100% a hasta 40 años, un coste de solo 242 euros al mes, aproximadamente una sexta parte del ingreso mensual español medio.

En el pico del boom inmobiliario de una década que precedió a la caída, apartamentos similares se hubieran vendido por lo menos al doble de precio, y para las propiedades no se estuvieran vendiendo, una hipoteca de Santander cubriría el 80% a 25 años.

1.-El coste de la hipoteca

Novacaixagalicia y Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM), dos cajas de ahorros que no cotizan en bolsa y que han recibido fondos estatales, también tienen propiedades en venta en Seseña.

CAM ofrece descuentos de "celestiales" en su sitio web, anunciando un alquiler con opción de opción de compra con un pago de 370 euros al mes por un apartamento de dos dormitorios de 107.900 euros.



"Lo que está llevando a las ventas no es tanto el precio, como el coste mensual de la hipoteca", dijo Carlos Ferrer Bonsoms-, de la agencia inmobiliaria Jones Lang LaSalle. "Muchas promociones que vemos están publicitando lo que el coste de la hipoteca será al mes, no el precio de la propiedad."

Los bancos se han convertido en los mayores de España agentes inmobiliarios, mientras que los vendedores privados no tienen más remedio que darse por vencidos, incapaces de competir con la banca.

Los préstamos hipotecarios son actualmente una cuarta parte de lo que eran en 2007 porque los bancos están limitando los préstamos para propiedades que no sean suyas, determinados a reducir su exposición al sector inmobiliario.

Al igual que Santander, la mayoría de los bancos ofrecen financiación al 100% durante 40 años a un interés muy por debajo de la tasa de mercado para deshacerse de las viviendas que tienen en sus balances, comiendo el capital de las provisiones y que cuestan mucho dinero en impuestos y mantenimiento.

"Te ahorra costes y ayuda a recuperar algunos ingresos", dijo el jefe de riesgo en una caja de ahorros española que pidió permanecer en el anonimato.

2.- ¿Negocio o problema para la banca?

"Un apartamento en el balance de un banco es un problema. Un apartamento vendido con un cliente pagando una hipoteca es un negocio", dice Jorge Pérez-Curto Menéndez, del agente inmobiliario Colliers Internacional, que vende propiedades en nombre de los bancos.

La tasa de interés de las hipotecas de Santander en Seseña es de 1,25 puntos porcentuales más euribor a 12 meses. El banco se negó a decir qué tasa se aplicaría a una piso que no estuviera en su propiedad, diciendo ofertas variaron de acuerdo al perfil del cliente.

Los bancos consultados por *Reuters*, incluyendo Banesto, propiedad de Santander, **ofrecieron intereses de euribor más 2-4,5 puntos el primer año para una hipoteca estándar, reduciéndolos a euribor más 0,45-1,5 puntos para las viviendas de su propiedad.**

La gran exposición de los bancos al crack inmobiliario es una preocupación clave para los políticos que tratan de contener los niveles de deuda de España y deseosos de evitar inyectar más dinero en el sistema bancario.

El déficit de España se encuentra bajo un intenso escrutinio de Bruselas en su intento de reducir la deuda en línea con las estrictas normas de la Unión Europea. Los costes del endeudamiento soberano han aumentado considerablemente desde Madrid dijo que reduciría el objetivo de déficit para 2012.

El gobierno de centro-derecha del Partido Popular ha obligado a los bancos a provisionar 50.000 millones de euros en pérdidas relacionadas con el sector inmobiliario. Los bancos mantienen unos 176 millones de euros de activos inmobiliarios con problemas, lo que equivale al 18% del PIB de España, incluyendo bienes embargados y préstamos tóxicos a los constructores.



3.- El precio de la vivienda seguirá cayendo

Con la presión para conservar el capital, muchos bancos se están fusionando para reducir costes. El futuro de algunos, como Bankia, está en duda debido a su exposición masiva a la propiedad inmobiliaria.

Bankia, creado a partir de la fusión de siete cajas de ahorros regionales del año pasado, está anotándose pérdidas de 3.400 millones de euros en sus activos inmobiliarios. Es decir, 11 veces su beneficio neto de 2011.

El banco ha puesto 1.400 viviendas a la venta con descuentos de más del 50% y ofertas de hipotecas con pagos mensuales de interés de euribor más 0,9%. Para las propiedades que no son sutas, la oferta es euribor más un 2%. **Su objetivo es vender 9.000 viviendas este año, más del doble de lo que vendió en 2011.**

Los precios de las casas han caído un 22% desde sus máximos de 2007, la mayor caída en la historia moderna, con cuatro años consecutivos de descensos, según el Banco de España. Y a medida que España entra en su segunda recesión en tres años con la mayor tasa de desempleo en la Unión Europea, la propiedad se mantendrá en los baches.

Los economistas de Fitch estiman que los precios caerán entre el 30 al 35% desde su máximo, mientras que Exane BNP Paribas dice que todavía están entre un 20 y 30% sobrevalorados.

El volumen de ventas de viviendas en el año 2011 fue de alrededor de la mitad de lo que era en 2007, y la tendencia a la baja se está inrementando: las ventas en enero cayeron un 28% respecto al mismo mes del año pasado.

Los bancos también están tratando de vender paquetes de activos en problemas y malos préstamos a firmas de capital privado.

Por ejemplo, Santander negoció este verano pasado con Morgan Stanley y una empresa conjunta entre Goldman Sachs y el fondo de capital privado Cerberus para la venta de 3.200 millones de euros de activos inmobiliarios, según aseguraron fuentes cercanas a las negociaciones.

En última instancia el acuerdo fue no llegó a concretarse por el precio y la incertidumbre regulatoria en el período previo a las elecciones generales de noviembre.



4.- ¿Una ventaja injusta?

Tener tanto la propiedad como el crédito da a los bancos una ventaja injusta sobre otros en el mercado, dicen los críticos, pero es totalmente legal, según recuerda Alfonso Fernández-Puebla, abogado inmobiliario de la firma Gómez-Acebo & Pombo, que asesora a los bancos.

Carolina Roca, la tercera generación de una familia que se especializa en la construcción de viviendas de bajo coste, está luchando para vender los últimos seis pisos en un bloque de 132 unidades en otra ciudad de Madrid, Torrejón de Ardoz.

El edificio de ladrillo blanco y gris con piscina al aire libre está rodeado por bloques similares en un barrio de trabajadores de ingresos bajos a medios, tales como policías y dueños de tiendas pequeñas.

Las viviendas de dos dormitorios se venden por 156.000 euros, con una hipoteca del 80% del banco que ayudó a financiar los costes de construcción, resultando en un pago mensual de alrededor de 450 euros. Sin embargo, los compradores potenciales están teniendo problemas para encontrar un depósito.

En otra promoción que Roca está planeando en Getafe, en el cinturón suburbano de Madrid, ha negociado con cuatro bancos, pero ninguno se ha comprometido a otorgar hipotecas para su desarrollo, incluso cuando ella se ofreció a mover su cuenta de la empresa al banco.

"Ellos no quieren tener nada que ver con el sector inmobiliario", dijo. Los datos oficiales sobre las hipotecas y las ventas de viviendas desglosan qué proporción está relacionada con los bancos.

"Yo diría que debe ser casi todo, simplemente porque es imposible que un vendedor privado llegue a las ofertas de los bancos", dijo Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, de la propiedad consultores RR de Acuña y Asociados.