

El Confidencial

Fernando Rodríguez Acuña: "La cifra de ventas de pisos en el primer trimestre es un desastre"

Fernando Rodríguez Acuña habla con toda franqueza sobre el sector inmobiliario español. En qué punto nos encontramos, hacia dónde vamos y cómo es posible que hayamos

21/03/2011 06:00



Fernando Rodríguez Acuña: "La cifra de ventas de pisos en el primer trimestre es un desastre"

Autor

[Elena Sanz](#)

Fernando Rodríguez Acuña habla con toda franqueza sobre el sector inmobiliario español. En qué punto nos encontramos, hacia dónde vamos y cómo es posible que hayamos llegado hasta la situación actual. No tiene miedo a las críticas que puedan despertar entre muchos la franqueza de sus palabras.

Lo ha demostrado en cada una de las presentaciones del Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Española que desde hace 25 años publica la compañía que preside: RR. de Acuña y Asociados, una asesoría y consultoría económica especializada en el sector inmobiliario.

Pregunta: ¿Qué tal arranca el año en cuanto a ventas tras el fin de la desgravación fiscal?

Respuesta: El primer trimestre es un desastre. **Un descalabro total.** Con el fin de la desgravación fiscal se han adelantando a noviembre y diciembre muchas ventas que se habrían cerrado en estos tres primeros meses de 2011. Además, enero es un mes bastante malo porque tiene pocos días hábiles y muchos festivos que influyen mucho en las ventas. **También ha influido negativamente la falta de crédito y la segunda mano**, que está subiendo de manera preocupante. El stock de viviendas en España se sitúa en torno a 1,5 millones, mientras que la demanda real/finalista se encuentra en unas 200.000 casas anuales. Ese aumento en la venta de pisos usados no es nada bueno para disolver el stock.

P: ¿Considera que ha sido un error su eliminación?

R: Quitar la desgravación fiscal **ha sido una auténtica metedura de pata ya que a efectos presupuestarios es una quimera.** Si lo que se buscaba era reactivar el mercado inmobiliario ha generado más incertidumbre y problemas al sector. **Tanto su eliminación como una futura subida de los tipos de interés lo único que van a conseguir es presionar los precios a la baja.** Y un descenso de precios tendrá unas consecuencias negativas sobre las instituciones financieras y sus coberturas. Luego es una barbaridad cuando sabemos que uno de los problemas de bancos y cajas es precisamente su exposición al mercado inmobiliario.

P: ¿Cuál es el mayor problema de bancos y cajas?

R: El agujero realmente no está en las viviendas no vendidas. **Está en el suelo.** La mayor parte del crédito concedido a promotoras e inmobiliarias no está en viviendas. Del crédito total, el 40%, directa o indirectamente, ha ido a inversiones en suelo. Estamos hablando de 130.000 millones en suelo y en lo adjudicado del orden de 50.000. **El principal problema es que está sobrevalorado. En áreas metropolitanas tiene un 65% de depreciación, según nuestros cálculos, y fuera de las áreas metropolitanas, más del 90%.** Si la demanda de vivienda para esta década es

de un millón de unidades y tenemos suelo para tres millones, ¿cuál es el valor del suelo? En algunos casos el precio simbólico, no vale nada, y en el momento en que las inmobiliarias lo reconozcan se declararían en quiebra.

P: Además del suelo, ¿qué producto en la cartera de bancos y cajas tiene peor salida?

R: La vivienda subestándar. Se trata de viviendas en zonas marginales donde hay mucho paro y donde los potenciales compradores de este tipo de viviendas son, a efectos del banco, insolventes, a muchos de los cuales las entidades, en su momento concedieron créditos para comprar vivienda. **Dentro de la segunda mano, el 50% de los pisos en los balances de los bancos es subestándar. Aunque también hay mucha vivienda de primera mano que está desubicada.** Desarrollos fuera de municipios. Seseña, por poner un ejemplo. Se trata de zonas en las que no hay demanda. Para este tipo de productos se pueden conseguir auténticas gangas pero el problema es que hay mucha gente que no quiere irse a estas zonas y los que podrían comprar no tienen financiación. Está costando vender estos tipos de productos incluso con descuentos a mitad de precio.

P: ¿En qué punto nos encontramos ahora?

R: En el primer semestre de 2010, los activos inmobiliarios -suelo, viviendas, etc- absorbidos por la banca era de 70.000 millones. Probablemente para el cierre del año estaremos en torno a 90.000 millones. De esa cantidad, el 40% son viviendas. Y esto sigue subiendo. Además, el saldo de créditos a las inmobiliarias hasta al tercer trimestre sigue constante en los 300.000 millones y no vemos signos de disolución. Al revés, lo que vemos es que la oferta de segunda mano en los últimos seis meses ha crecido del orden del 20%. No estamos viendo ni que el stock baje, al revés, crece ligeramente, ni que el crédito comprometido por instituciones inmobiliarias baje. Además, las ventas se ralentizan, por culpa, entre otras cosas, del crédito. No vemos inflexión en esta curva aunque la veremos este año.

P: ¿Hay luz al final del túnel?

R: Veremos una mejora de actividad y ventas a partir del segundo semestre de 2012 pero hasta 2015 no tendremos un ritmo de actividad decente, aunque podría retrasarse. **De cómo esté el mercado a medio y largo plazo va a depender mucho el crédito y éste está contrayéndose para este año y para el que viene.** El problema radica en la necesidad de limpiar el sistema y para ello es necesario acabar con el stock y con el agujero de las inmobiliarias y, por descontado, lo que trasladan a los bancos. Esto estará bastante solucionado en 2015.

P: ¿Qué medidas hay que tomar para salir del agujero?

R: Hay que limpiar los balances del sector financiero para que pueda fluir el crédito. Si no, no hay nada que hacer. Una vez fluya la financiación se podrá disolver el stock y se podrá volver a construir de nuevo. Esto se traducirá en un aumento del PIB y en nuevo aumento de la demanda. Pero también son necesarias medidas complementarias, como volver a las ventajas que se han dado en el pasado para reactivar el mercado, como el tema de la desgravación por la compra de vivienda y facilidades en los impuestos.

P: ¿Cuándo va a terminar la limpieza en los balances de las entidades?

R: Estaremos en agonía absoluta **hasta que no se le meta mano de verdad. El Banco de España lo intenta pero el tema de las cajas está muy politizado**, es muy difícil. Quizás el año que viene, después de las elecciones.

P: ¿Qué piensa de las daciones en pago?

R: Tendrán que seguir haciéndose teniendo en cuenta que el 50% de las inmobiliarias está en quiebra. Las entidades tendrán que coger las daciones en pago quieran o no. Y tendrán que asumir esas pérdidas. **Los bancos están intentando que ese suelo nunca llegue a ellos y por eso están refinanciando** en la espera de que en algún momento eso sea líquido y puedan recuperar algo, pero eso no va a llegar nunca. O llegará sólo para algunos casos.

P: ¿Algún consejo para quien quiere vender piso?

R: El que quiera vender tiene que bajar los precios. Ahora se están produciendo rebajas medias del 20%. Ése es el que está vendiendo. Y si no lo hace es porque los bancos son reticentes a dar crédito. No sólo es que baje el precio sino que haya fluidez financiera de crédito. **Realmente los inmuebles que están contando con buenas posibilidades de financiación son los patrimonios que proceden de los bancos.** En el resto es difícil conseguirlos. De hecho, los bancos no son en principio quienes están bajando los precios sino que su estrategia es ofrecer muy buenas condiciones de financiación. Quien espere para vender a que se recuperen los precios no le servirá de para nada salvo que esté pensando más allá de 2015.

P: ¿Y para quien esté pensando en comprar?

R: Debe negociar. Ver lo que le gusta y negociar. Si la vivienda está bien situada y logra una bajada no es cuestión de esperar hasta después de 2015. Si la vivienda es marginal, entonces sí dependerá del precio al que la compre.

P: ¿Qué se ha hecho mal para llegar a esta situación?

R: Entre 2004 y 2008, el crédito inmobiliario subió el doble y la actividad inmobiliaria no subió el doble. ¿Cómo es posible que no se corrigiera eso? ¿Cómo no se dieron cuenta de que no había flujo financiera para pagar las deudas? No lo puedo comprender. Además, los tasadores estaban dando precios medios de 230.000 euros y los precios medios declarados eran de 180.000. Este diferencial, indicaba que algo estaba sucediendo. **Dinero negro y evasión de impuestos del IVA y de transmisiones. No se ha querido ver y no se ha hecho nada.**

P: ¿No hemos aprendido nada del pasado?

R: A diferencia de lo que sucedió en los años 80 y 90 respecto a la situación actual, es que entonces no hubo sobreabundancia de crédito y no sólo a particulares, también a promotores. El gran problema de la última gran burbuja inmobiliaria ha sido que los promotores se metieron a especular con la compra de suelo y cayó la actividad. **La subida desenfrenada de los precios del suelo dio paso a la especulación. Ganaban más invirtiendo en suelo que en la promoción.** En la actualidad hay suelo para tres millones de viviendas y nunca tendrá encaje en el mercado inmobiliario.