



# 20 años Expansión

DE LA ACTUALIDAD ECONÓMICA DIARIA

MARTES 28 de noviembre de 2006 Año XXI nº 6.194

1,50 euros

SEGUNDA EDICIÓN

www.expansion.com

<b>Ibex35</b>	<b>EuroStoxx</b> 3.985,80 -1,54%
<b>DowJones</b> 12.121,71 -1,29%	<b>Nasdaq</b> 2.405,92 -2,21%
<b>13.786,80</b>	<b>Euro/Dólar</b> 1,3114 +0,28%
<b>-2,14%</b>	

Cuadros de bolsa y fondos (páginas 69 a 84)

## El mercado de derivados prepara la ampliación de sus productos

MEFF, el mercado financiero oficial de futuros y opciones, estudia ampliar su gama de activos subyacentes en los próximos meses. La sociedad ha emitido cartas a unas cuarenta empresas cotizadas en las que les comunica su intención de sacar a negociación y registro sus títulos. Pág. 25. **LA LLAVE**

## El euro, en máximos de 20 meses

La moneda comunitaria tocó ayer los 1,3172 dólares, lo que pone en peligro un buen final de año para el motor, la tecnología y el sector del lujo. Pág. 32

## Diez abogados abandonan KPMG

El director del área de Fusiones y Adquisiciones, José Manuel Cajigas, dejó ayer la firma junto con otros nueve letrados. **JURÍDICO**. Págs. 47 a 54

## Iberdrola aprueba la opa por Scottish

El órgano ejecutivo de la eléctrica ha dado luz verde a la opa sobre Scottish Power por unos 18.000 millones, en metálico y acciones. Pág. 5. **LA LLAVE**

### PRIORIDADES DE EDUCACIÓN

#### El Gobierno reitera su compromiso con el I+D+i

La ministra de Educación, Mercedes Cabrera, repasó ayer los frentes de su Ministerio y adelantó que el próximo año el Gobierno aumentará un 38% la partida dedicada a I+D+i. La Universidad, cuya reforma es prioritaria, "debe transferir sus conocimientos a la sociedad", comentó. Pág. 46

## Posible soborno de BAE a Arabia Saudí

La Oficina Antifraude de Reino Unido analiza el posible pago de comisiones a la familia real árabe para lograr un pedido de 72 aviones eurofighter. Pág. 9

## El IRPF madrileño no llega a la nómina

Hacienda no recoge en las retenciones las últimas reformas fiscales de la Comunidad de Madrid. "Todavía hay que comprobar su efecto real". Pág. 37

## Puja por fletar barcos a Gas Natural

Siete navieras han presentado sus ofertas preliminares al grupo español, que en el primer semestre de 2007 adjudicará contratos por 3.000 millones. Pág. 4

## El crédito rápido no teme a la banca

Joan Sitges, director general de Cofidis en España, cree que la reciente competencia planteada por los grandes bancos da más legitimidad a su negocio. Pág. 27

### SUPLEMENTOS

<b>Mi Negocio</b>	Págs. 19 a 24
<b>Sanidad Privada</b>	Págs. 55 a 67

### ANÁLISIS

Los deberes de Luis Fernández en la nueva RTVE Pág. 8

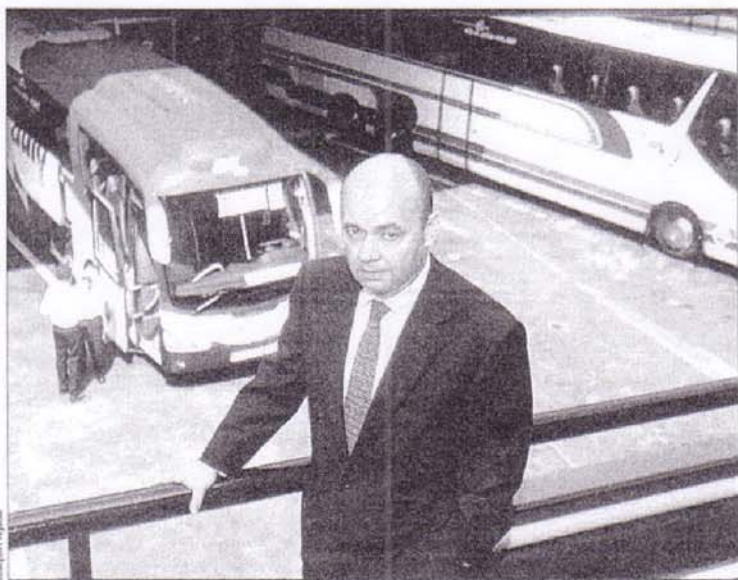
CIU vuelve su mirada hacia el PP Pág. 42

EN **Expansión.com** Siga la reacción de los mercados a la avalancha de datos macro de EEUU

# National Express y Apax se unen para comprar Auto Res

La familia Cosmen, que controla el 15,4% del grupo británico, lidera la operación desde España

Avanza-Auto Res, tercera empresa española de transporte de viajeros, contará con un nuevo dueño a partir de la próxima semana. El grupo británico National Express, propietario de Alsa, se ha unido con el fondo Apax para comprar la compañía a las familias Moratiel y Álvarez Arrojo. También presentarán ofertas económicas vinculantes CVC, Advent, Doughty Hanson y Vista Capital. La unión de Alsa con Avanza sería líder indiscutible del sector del transporte de viajeros por carretera en España, con un 13% de cuota de mercado. El valor de la operación se situará entre 550 y 600 millones de euros, con deuda incluida. Pág. 3. **LALLAVE**



Manuel Moratiel es el presidente del grupo Avanza.

Las empresas Indas y Viajar.com, a punto de cambiar de dueños Pág. 10

## BBVA ya tiene los fondos para realizar una adquisición

El banco amplía capital por 3.000 millones



Francisco González presidente BBVA.

La ampliación de tres mil millones que BBVA anunció ayer, dirigida a inversores institucionales y que fue cubierta en apenas doce horas, sorprendió al mercado, que ve en esta operación

algo más que una forma de restablecer los ratios de capital tras el fuerte crecimiento de los últimos años, como argumentan sus responsables. Crecen las expectativas de una gran compra, con Italia como referencia. Pág. 26. **LA LLAVE**

## Guerra entre los graduados sociales y los abogados

La tensión entre los graduados sociales y la abogacía va en aumento. Javier San Martín, presidente del Consejo de Graduados Sociales, acusa al Consejo que rige la actuación de los abogados de presionar al PP para perjudicar a la profesión. La abogacía argumenta que sólo se encarga de defender sus intereses y lo que dicta la Constitución. Pág. 47

## Vender un piso nuevo requiere ahora dos años

En 2005, el plazo medio era de sólo seis meses

La saturación del mercado de vivienda de obra nueva empieza a reflejarse en las estadísticas. El tiempo medio que se tarda en vender un piso supera los dos años, mientras que en 2005 se situaba en sólo seis meses. Los expertos apuntan

que este aumento de los plazos refleja que ya se ha satisfecho la demanda existente sin cubrir, y que los tipos de interés comienzan a frenar la compra, todo ello unido a un exceso de oferta. Pág. 36

**ONO**  
Empresas  
Queremos conocerle.

900 84 81 84  
Infoempresas@ono.es

OBRA NUEVA

# El plazo de venta de un piso supera los dos años, cuatro veces más que en 2005

La saturación del mercado dificulta la comercialización de nuevos inmuebles, aunque la mayor parte de ellos se venden aún antes de terminar la promoción. Las causas: el exceso de oferta y la subida de los tipos de interés.

LORENZO RAMÍREZ, Madrid

Los promotores notan desde hace meses una ralentización en los plazos de venta de las viviendas. Y es que el tiempo desde que un piso sale al mercado hasta que es adquirido supera ya de media los dos años, llegando en algunos casos a los tres, frente a los seis meses que costaba a comienzos de 2005 encontrar un comprador. Es decir, el plazo de venta se ha multiplicado por cuatro en este periodo, según el departamento de análisis de la consultora inmobiliaria de riesgos RR de Acuña y Asociados, y fuentes de la Asociación Española de Promotores y Constructores de España (APCE).

¿Qué es lo que provoca que un promotor tarde más en vender un piso? Los empresarios apuntan dos causas fundamentales. Por un lado, el hecho de que en los últimos años se ha satisfecho mucha demanda que estaba embalsada. La explosión de nacimientos registrada en la década de los 70 -conocida popularmente como *baby boom*, y que incluye a personas que ahora tienen entre 30 y 35 años-, es una generación que, en su mayoría, ya ha adquirido una vivienda mediante el pertinente crédito hipotecario.

Por otra parte, también influye la subida de los tipos de interés, que presiona sobre

Cuando el tiempo de venta es superior a dos años, el promotor paga intereses y amortización

las economías familiares altamente endeudadas. Sin embargo, la consultora RR de Acuña considera que la clave de este alargamiento estriba en el exceso de oferta, que ha crecido a un ritmo mucho mayor que la demanda en los últimos años.

No obstante, y pese al retraso en los plazos de venta, los promotores todavía tienen margen para vender los edificios sobre plano, de forma que cuando éstos están acabados -tras 18 ó 24 meses de construcción-, la mayor parte de los inmuebles están vendidos y entregados.

El problema es que, cuando los plazos medios de ven-

## Radiografía de la vivienda

### Tiempos medios de venta por áreas



### Casas iniciadas



### Morosidad hipotecaria



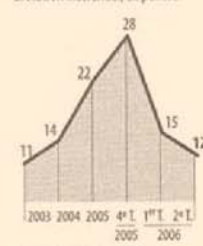
### Ratio de endeudamiento



## Indicadores de la construcción

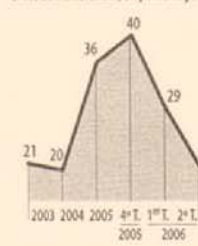
### CONFIANZA EN LA CONSTRUCCIÓN

Evolución interanual, en puntos.



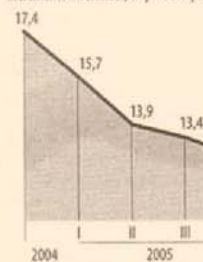
### CARTERA DE PEDIDOS

Evolución interanual, en porcentaje.



### El precio de los pisos

Incremento interanual, en porcentaje.



FUENTE: IPI de Fomento, IPI de Vivienda, I.R. de Acuña &amp; As., Banco de España y AIE

EXPANSIÓN

## La repercusión sobre las cuentas corporativas

Dentro de la situación del mercado inmobiliario, caracterizado por la existencia de un desajuste entre oferta y demanda en la promoción, que determina un incremento en los tiempos de venta, cabe preguntarse ¿cuál será la tendencia futura del sector privado en este escenario? Para contestar la cuestión, RR de Acuña y Asociados analiza las cuentas del Registro Mercantil de más de 23.000 empresas inmobiliarias durante el periodo 1992/2004 para, a partir de ellas, construir el balance consolidado del sector. Del análisis realizado se observa que, si bien la media de los resultados de explotación disminuirá a partir del presente año, las empresas podrán atender a sus gastos financieros. En 2004, el 26%

se acercan más a los tres años -lo que está sucediendo en la actualidad en algunas áreas geográficas, especialmente las de costa-, el empresario no solamente tiene

de las compañías (que representan igualmente el 26% de la facturación) arrojó resultados negativos. A partir de 2008, según la proyección realizada por la consultora, el número de sociedades estimado que dará resultados de explotación negativos pasará a ser del 36%. Este ajuste afectará en mayor medida a las pequeñas inmobiliarias por las dificultades de financiación que trae la nueva legislación sobre suelo.

Aunque muchas inmobiliarias sufren los efectos del ajuste del mercado, la mayoría puede afrontar sus gastos financieros

ciadas se ha ido moderando y será negativa en los próximos años (ver gráfico adjunto).

La dificultad para comercializar los inmuebles tam-

bién obliga a los propietarios de vivienda usada a reducir sus expectativas de precio a medida que va transcurriendo el tiempo desde que se tomó la decisión de venta, con una media de rebaja del importe de unos 18.000 euros.

Como muestra de esta situación, destaca la reciente evolución de los indicadores de la construcción. En el presente año, los índices de confianza elaborados por el Banco de España a partir de las perspectivas de evolución futura del negocio en el sector, así como la cartera de pedidos, han disminuido sensiblemente. En concreto, el indicador de confianza se ha reducido prácticamente a la mitad desde los niveles de 2005, casi la misma caída que se han contabilizado en los pedidos.

EXIGE MÁS NORMAS

## La ONU tilda de "escándalo nacional" la corrupción urbanística

EXPANSIÓN, Sevilla

La opinión de la ONU sobre los continuos casos de corrupción en España está clara: se trata de un "escándalo nacional". Además, el descontrol de las recalificaciones de terrenos realizadas por los ayuntamientos "está directamente vinculado con que no había ninguna reglamentación en las políticas del mercado de la vivienda", según denunció ayer el responsable de esta materia de Naciones Unidas, Miloon Kothari, durante su gira por España para analizar las dificultades en el acceso al mercado inmobiliario.

La ONU se posiciona así frente a quienes consideran que es necesaria una reducción de la intervención legislativa de las Administraciones Públicas para abaratar el coste de los pisos.

Para Kothari, el análisis del mercado en España refleja una "situación adversa", ya que "un gran porcentaje de la población no tiene acceso a la vivienda en venta por su precio y tampoco tiene incluso dinero para alquilar". Por eso, adelantó en una entrevista con *Efe* que propondrá al Gobierno "tener suelo para fines sociales, controlar la especulación y garantizar una vivienda" a los grupos sociales más vulnerables a la hora de comprar un inmueble, como los inmigrantes y etnias minoritarias, los jóvenes, las personas mayores, las madres solteras o las víctimas de malos tratos.

### Promotores

Naciones Unidas apostó por "hacer a los grandes promotores también responsables de la tarea de facilitar el acceso a una vivienda digna a los más desfavorecidos", ya que "ha habido un proceso acelerado de construcción de vivienda libre y muy poco compromiso de construir viviendas protegidas o de alquiler".

En su opinión, la situación en España se debe a que "una cierta incoherencia entre la política económica y la social y el nuevo Gobierno, evidentemente, está intentando revertir las consecuencias negativas de estas políticas".