

LA CONSULTORA RRACUÑA ALERTA DEL FUERTE DESAJUSTE ENTRE OFERTA Y DEMANDA

Más de un millón de viviendas nuevas no encuentran comprador en España

La venta de pisos se desploma por debajo de las 300.000 unidades, medio millón menos que en los últimos años, y provoca una grave situación que se prolongará más allá de 2009.

J.SÁNCHEZ ARCE, Madrid

Las inmobiliarias españolas tendrán que hacer frente, durante los dos próximos años, a un peligroso escenario de sobredimensionamiento en la oferta de vivienda residencial, que, a día de hoy, asciende a 1,5 millones de pisos acabados o en construcción.

Esta sobreoferta, que comenzará a reajustarse a partir de 2009, según los expertos reunidos ayer en la jornada *Financiación de Proyectos Inmobiliarios*, organizadas por Expansión Conferencias, no puede ser absorbida por una demanda en estado de ralentización, que adquirirá algo menos de 300.000 viviendas anuales hasta, por lo menos, el año 2009, medio millón por debajo que el promedio de los últimos ejercicios.

"Desde el primer trimestre de 2007, está teniendo lugar un gran desajuste entre la oferta y la demanda de viviendas. En estos momentos, existen más de un millón y medio de viviendas acabadas o en construcción para ser vendidas, pero no se van a vender ni 300.000 viviendas anuales, al menos hasta 2009", explicó ayer Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, presidente de RRACuña y Asociados.



La demanda de viviendas ha caído a menos de 300.000 unidades.

Desequilibrio

Desde las empresas, reconocen esta situación "de desequilibrio", si bien confían en que la demanda se establezca en torno a las 400.000-450.000 viviendas anuales. "Es cierto que, actualmente, existe una demanda embalsamada, pero la capacidad normal de absorción en un país como España se sitúa entre ocho y diez viviendas por ca-

"Los bancos ahora sólo financian suelo urbanizado; para el resto, se piden garantías personales"

da 1.000 habitantes; eso nos da cifras en el entorno de las 400.000", explica, por su parte, un alto ejecutivo de una inmobiliaria cotizada.

A pesar de que las cifras de facturación y beneficio de las inmobiliarias que cotizan en el parque han mantenido el tipo durante los nueve primeros meses del año, los niveles de preventas, el termómetro

del estado actual del sector inmobiliario residencial, han descendido alrededor de un 40%.

"Desde 2004, el sector inmobiliario ha estrangulado fuertemente la demanda por parte de unas empresas que han mirado más a la subida de precios que al comprador. Un volumen de 500.000 viviendas no se vende desde 2002", señaló Rodríguez Acuña.

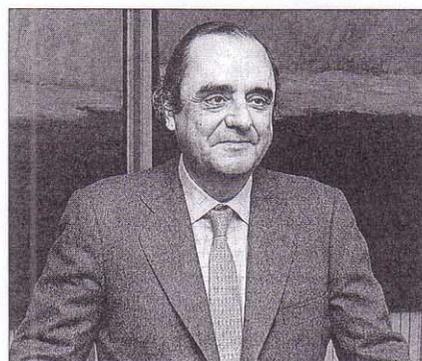
Esta situación de desajuste va a tener un efecto demoleador en buena parte de las 94.000 promotoras que funcionan actualmente en España (los expertos calculan que pueden desaparecer hasta el 80% de ellas), de las cuales, cerca de un 55% está sobreendeudado.

El endeudamiento de las inmobiliarias con los bancos asciende a cerca de 282.000 millones de euros, lo que supone alrededor del 28% del Producto Interior Bruto español y representa el 32% de la financiación total en la cartera de las entidades financieras. Los expertos calculan que más de un 40% de esta deuda financiera (125.000 millones de euros), "es sobreendeudamiento".

Crédito

De acuerdo con esta teoría, expuesta también ayer en las jornadas organizadas por Expansión Conferencias, este sobreendeudamiento se va a ir incrementando como consecuencia de las nuevas viviendas en promoción, hasta el punto de que, en 2009, alcanzará el 60% del crédito total concedido a las inmobiliarias. Los analistas consultados consideran que los niveles de endeudamiento del sector inmobiliario aumentarán más de un 40% en 2007, en línea con los crecimientos sostenidos de 2006 (50%) y 2005 (44,5%).

No obstante, según Angel Santos, director de la unidad de negocio inmobiliario del Banco Sabadell, los criterios de concesión de la financiación han cambiado sustancialmente, debido al nuevo escenario crediticio, a la ralentización del mercado inmobiliario y a las nuevas normas de valoración de los activos inmobiliarios contenidos en la controvertida nueva ley del suelo. "Hemos cambiado los criterios para el suelo, también porque ha cambiado el criterio del promotor. Sólo nos interesa finalista. Los suelos urbanizables, sólo con garantía personal", explicó.



Carlos March, presidente de Alba. / JMCadenes

INVERSIONES EN EMPRESAS MEDIANAS

Alba y Mercapital crean una gestora con 500 millones

E.C. Madrid

Corporación Financiera Alba, sociedad de cartera de la familia March, ha constituido, junto con la firma de capital riesgo española Mercapital, Artá Capital, una gestora de entidades de capital riesgo que iniciará su actividad gestionando el fondo Deyá Capital, constituido este mismo año por Alba con un capital de 500 millones de euros. Deyá cuenta ya con una inversión en cartera: la compra el pasado julio de un 20% del productor de células y paneles solares Isofotón por 150 millones de euros.

El capital de Deyá será aportado en un 51% por Alba, mientras que el resto quedará en manos de diferentes inversores privados.

Con una inversión mínima de 25 millones y un período medio de permanencia de 5 a 7 años, Deyá Capital invertirá en sociedades no cotizadas de mediano tamaño que tengan necesidad de incorporar un socio minoritario para financiar y llevar a cabo un plan de crecimiento, adecuar su estructura de capi-

tal o dar liquidez a una parte del accionariado.

Alianza

Mercapital ha invertido en 20 años más de 1.400 millones en empresas españolas, de los que aproximadamente 500 millones han sido en operaciones de capital desarrollo.

Por su parte, Corporación Financiera Alba es el principal accionista de la constructora ACS (22,1%) y

Artá gestionará el capital de Deyá, fondo que ya participa en el grupo solar Isofotón

del productor de acero inoxidable Acerinox (23%). Además, posee el 10% de Prosegur. El miércoles, Alba anunció a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que elevaba su participación en Clínicas Baviera del 5,6% al 15% del capital, tras invertir más de 30 millones de euros en la compra de un paquete de acciones adicional.

ESTUDIA ENTRAR EN MÉXICO

Sotogrande crece en el exterior tras paralizar el proceso de venta

LJUNCO, Madrid

Ahora ya no interesa. Gabriele Burgio ha afirmado que "sería absurdo vender Sotogrande", cuando la división inmobiliaria acaba de iniciar un ambicioso proyecto internacional. Sotogrande, que el miércoles hizo público el lanzamiento del nuevo complejo que desarrolla en Cap Cana, en la República Dominicana, también tiene billetes para

Sicilia -donde promueve un desarrollo hotelero con dos campos de golf- y negocia su desembarco en México. "Es un buen momento para exportar la experiencia de 50 años que ya tiene Sotogrande", afirmó Burgio. "Aunque de aquí a tres años el negocio de venta de inmuebles vaya ser menor, tenemos un plan de negocio muy atractivo", explicó Burgio.

El grupo NH paralizó el proceso de venta de Sotogrande, que había iniciado en mayo con la intención de desprenderse de hasta un 49% de su porcentaje en la inmobiliaria, como adelantó EXPANSIÓN el 10 de octubre. La crisis de los mercados financieros y la ralentización del negocio inmobiliario frenaron las intenciones de la cadena, propietaria del 98% de Sotogrande.



Javier Loizaga, socio director de Mercapital.