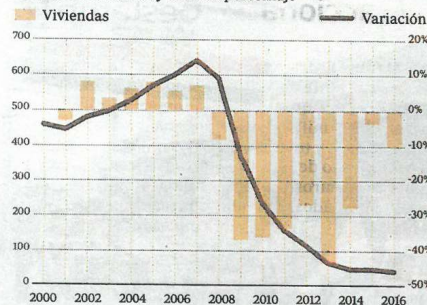


Radiografía del stock de vivienda sin vender

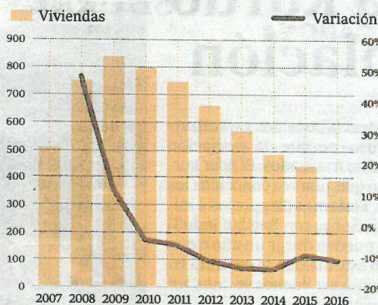
Evolución viviendas terminadas

En miles de unidades y tasas en porcentaje



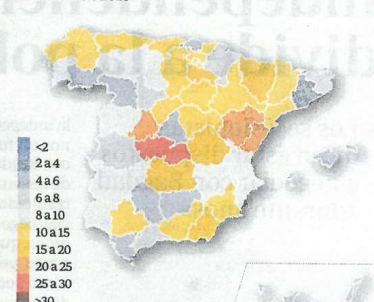
Stock vivienda nueva

En miles de unidades



Stock vivienda nueva por cada 1.000 habitantes

Unidades en 2016



FUENTE: R.R. de Acuña & asociados

Sector inmobiliario

La banca suma más de la cuarta parte del «stock» de viviendas sin vender

► Las entidades financieras cuentan con 388.000 inmuebles de un remanente total de 1,36 millones, cerca de diez años después del pinchazo de la burbuja

LUIS M. ONTOSO MADRID

Casi diez años después del estallido de la burbuja de la vivienda y tras la creación en 2012 de la Sareb para aliviar los balances de las entidades más expuestas a los activos tóxicos ligados al sector inmobiliario, la banca acumula aún más de una cuarta parte del «stock» de vivienda sin vender, con 388.000 viviendas de un total de 1,36 millones de inmuebles, concretamente 128.000 viviendas nuevas y 260.000 de segunda mano, según los datos recopilados en el anuario estadístico de 2017 elaborado por la consultora especializada en el sector inmobiliario RR. de Acuña &

Asociados. Este dato, incluso, podrá aumentar en los próximos años, una vez que, como indica el informe, «salgan al mercado las viviendas en curso o en suelo que se reflejan en el balance de los bancos y de la Sareb». La consultora, basándose en información extraída de las cuentas anuales de las entidades financieras, calcula que la banca cuenta con un potencial de construcción de 973.000 viviendas en promoción por suelo finalista disponible y 30.000 de obra en curso.

Los analistas atribuyen la exposición financiera al aún lento drenaje del remanente de viviendas sin vender en determinadas zonas. Mikel Echavarren, presidente y consejero delegado de la consultora Irea, apunta que parte de este remanente se debe

a que las entidades no siempre han destinado «provisiones suficientes» para «reconocer la realidad» de unos activos inmobiliarios con difícil, si no nula, salida en el mercado. Echavarren lo ilustra de manera transparente: «Hay viviendas que aunque sigan en el mercado y se bajen los precios no se pueden vender, o bien porque están ocupadas ilegalmente» o porque se encuentran en los denominados «puntos negros del mercado», localidades de Toledo, Murcia, Castellón o Valladolid, en las que «no se encuentra demanda».

Lo cierto es que el importe bruto, en términos de exposición económica en los balances de las entidades, ha ido rebajándose, paulatinamente, desde los máximos cosechados a principios de esta década. Así, según los datos facilitados por RR. de Acuña & Asociados, el volumen de edificios terminados, tanto en créditos para la promoción de viviendas como en inmuebles adquiridos, se ha

reducido del orden de un 30% en los balances de las entidades desde el primer trimestre de 2013 (140.000 millones de euros en el cuarto trimestre de 2016 (últimos datos facilitados). Algo similar ha ocurrido con los inmuebles en construcción, cuyo peso se ha reducido un 89% desde 2010 hasta los 15.000 millones, y el suelo financiado disponible, que ha disminuido un 53,6% hasta los 65.000 millones desde ese mismo año.

Estas estadísticas ponen de relieve que aún queda un margen de absorción del «stock» por parte de la banca, pese a los avances de los últimos años. «Las entidades se han reorganizado muy bien, profesionalizando la gestión y la venta y separando la parte inmobiliaria de la financiera, con la creación, por ejemplo, de sociedades como Altamira o Aliseda. Las entidades han demostrado haber sabido sacar al mercado bastante bien estos activos, con un ritmo

A la cabeza
Las regiones con mayor equilibrio de oferta son Madrid y Barcelona, Baleares, Canarias y Málaga



de venta bastante alto», destaca Manuel Gandarias, director del gabinete de estudios de Pisos.com, quien subraya, no obstante, que «todavía quedan» miles de inmuebles en manos de la banca, pero rechaza realizar una estimación al señalar que se trata de un dato «difícil de cuantificar».

La ubicación, clave

¿Cómo casa el hecho de que en algunas localidades la demanda se encuentre estancada con la riada de informaciones que han aparecido en los últimos meses sobre el agotamiento de la oferta de vivienda de obra nueva en determinadas zonas, como Madrid y Barcelona? La respuesta se ha de buscar en las enormes diferencias de la demanda por ubicaciones.

El remanente de viviendas sin vender (tanto las viviendas en manos de la banca como en promotores inmobiliarios) desde el inicio de la crisis se continúa contrayendo, desde que alcanzó su cenit en el año 2010, al superar los 1,7 millones de viviendas. Desde entonces se ha ido recortando y el mercado ha absorbido, desde esa fecha, cerca de 348.000 viviendas. El incremento de la «demanda solvente» ha ido «deshaciendo los excedentes de viviendas». De manera paralela, pese a la baja oferta de vivienda de obra nueva, «esta situación está animando al inicio de nuevas obras y la reactivación de proyectos parados». Algo que no sucede, no obstante, en el conjunto de todo el país.

En el mapa de distribución del «stock» se pueden ver estos desajustes entre oferta y demanda dependiendo de la ubicación. Así, las regiones con mayor equilibrio de oferta son Madrid y Barcelona, Baleares, Canarias y Málaga. «La cuarta parte de las regiones metropolitanas agotarán la oferta de vivienda nueva en menos de tres años, y lo mismo le ocurre a la mayor parte de la oferta en provincias de costa turística. Por el contrario, a excepción de cuatro regiones (Madrid, Barcelona, País Vasco y Almería) los desequilibrios en el resto de áreas no encontrarán demanda a largo plazo», destaca el informe.

Los analistas temen que se cronifiquen estas divergencias y que «una parte pequeña del stock» permanezca «sine die» sin variaciones e «insensibil al precio», detalla Gandarias.

En 2016 se iniciaron 64.000 nuevas viviendas, un 29% más que en el año anterior



EJEMPLOS DE EMPRESAS FAMILIARES



Mercadona, propiedad de Juan Roig y de su familia, es una de las principales empresas familiares del país. Tuvo unas ventas de 19.802 millones en 2016 y un beneficio de 636 millones. Tiene 19.000 empleados.



Juan Roig



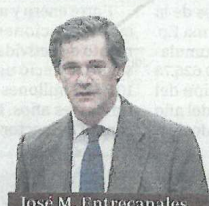
Ignacio Osborne es el presidente del grupo Osborne, que registró unas ventas de 216 millones y un Ebitda de 36,3 millones en 2016. Es el actual presidente del Instituto de Empresa Familiar (IEF).



Ignacio Osborne



José Manuel Entrecanales es presidente del grupo Acciona, que facturó 5.977 millones de euros en 2016 y tuvo un beneficio neto de 352 millones de euros. Tiene 32.835 empleados en todo el mundo.



José M. Entrecanales



Gestamp, el fabricante de componentes para automóviles, registró unas ventas en 2016 de 7.549 millones de euros, un beneficio neto de 221 millones y cerró el año con una plantilla de 36.395 empleados.



Francisco Riveras

El 80% de las empresas familiares aumentará ventas y plantillas

► Piden una rebaja de impuestos para poder aumentar tamaño y salir más al exterior

MARIBEL NÚÑEZ
MADRID

La macroeconomía es la suma de las micros, o lo que es lo mismo, la suma de la actividad de las empresas y particulares de un país. Y, como era de esperar, el hecho de que el Producto Interior Bruto (PIB) esté creciendo a un ritmo anual superior al 3%, se está dejando notar en la actividad de las empresas, y entre ellas en lugar destacado las familiares, que son 1,1 millones en toda España, dan empleo a 6,58 millones de personas y representan el 57% del valor añadido bruto.

El mejor dato desde 2014

Según el VI Barómetro de la Empresa Familiar realizado por KPMG, «el 80% de las empresas familiares españolas afrontan los próximos 12 meses con optimismo y confían en disfrutar de una situación económica positiva o muy positiva. Se trata del porcentaje más alto desde que comenzó la recuperación económica en el año 2014».

Estas buenas perspectivas se traducirán en crecimientos tanto de las ventas como de las plantillas, tal y como lleva ocurriendo desde el año 2014, fecha en la que la mayoría de los empresarios familiares, en concreto el 46%, ya incrementó personal, porcentaje que se ha ido elevando al 54% en 2015, al 61% en 2016 y al 58% este

2017, es decir, casi seis de cada diez compañías.

Esta buena marcha de los negocios de este tipo de empresas se ha traducido también en un alza de las ventas. En el año 2014 la mayoría de las empresas encuestadas por KPMG, en concreto el 56%, aseguraban que había vendido más que en el año anterior, porcentaje que se ha ido elevando desde entonces hasta el 70% en 2015, el 75% en 2016 y el 69% que tienen previsto para este año.

A nadie se le escapa que durante lo más duro de la crisis muchas de las empresas familiares de este país dirigieron su mirada hacia el exterior. Valga el ejemplo de que en 2013 nada menos que el 74% de las empresas había aumentado su presencia en el exterior, porcentaje que se ha ido reduciendo desde entonces al mismo ritmo que mejoraba la situación de la economía española. Para este año, no obstante, aún son mayoría, en concreto el 52% de ellas, las que prevén aumentar su actividad fuera de nuestras fronteras.

En relación a la facturación, una de las piedras angulares de las cuentas de una compañía, los incrementos de los últimos años no han sido baladí ya algo más que seis de cada diez, en concreto el 63%, de las empresas han vendido entre un 6 y un 25% más, aunque un 4% de las encuestadas confiesan que ha registrado aumentos de facturación superiores al 50%.

Al contrario de lo que podría espe-

rase, todos estos buenos resultados no están haciendo que las empresas pilotadas por los grupos familiares se duerman en los laureles, sino que muy al contrario identifican en el mencionado estudio la competencia como el principal reto al que se tienen que enfrentar, en concreto el 51%. Sin embargo, destaca cómo la necesidad de disponer de profesionales cualificados emerge como uno de los principales problemas de las compañías familiares ya que el 40% de las empresas se han lanzado a una especie de guerra por contratar el mejor talento que haya en el mercado laboral.

Talento
«El 40% de las empresas se han lanzado a una especie de guerra por contratar el mejor talento»

Al contrario que en encuestas realizadas en años anteriores, la incertidumbre política (la encuesta se realizó antes de la actual crisis política de Cataluña) es la cuarta preocupación de estos empresarios. En tercer lugar entre los quebraderos de cabeza figura la disminución de la rentabilidad y en quinto el aumento del coste de la mano de obra.

Y, como ya es tradicional en cualquier foro o encuesta empresarial que se precie, una petición de rebaja de impuestos también aparece entre los resultados. En concreto, el 38% asegura que una bajada de impuestos impulsaría las perspectivas de crecimiento de sus negocios. Además, creen que una regulación laboral más flexible y la reducción de los costes laborales no salariales repercutirán de forma positiva en su negocio y, por tanto, en la creación de empleo.