

## El puzzle sigue sin encajar

***Los expertos creen que España aún no ha superado el ecuador del ajuste y que la estabilización del mercado no llegará a las zonas urbanas al menos hasta 2013 ó 2015***

**VÍCTOR ROMERO**

**VALENCIA** Fue el pasado mes de noviembre cuando el conservador y muy crítico con la situación económica española The Wall Street Journal advirtió de que «el puzzle» de datos sobre el mercado inmobiliario en España «confunde y espanta» a algunos inversores internacionales. TWJ criticaba la proliferación de informes estadísticos y concluía que estos infravaloran el descenso real de precios. El «puzzle» al que se refiere el diario neoyorquino no son sólo las distintas cifras que periódicamente lanza el INE, la secretaria de Estado de Vivienda o los numerosos portales especializados. Fernando Rodríguez de Acuña, de la consultora RR de Acuña y Asociados, señala otra cuestión que distorsiona el paisaje inmobiliario. Actualmente, los precios de la vivienda presentan muchas diferencias en función de las necesidades de venta. Las entidades financieras, principalmente las cajas de ahorro, están marcando la tendencia bajista. «El problema es que hasta que la banca no empieza a sacar más agua del cubo de la que entra, hasta que no minimicen el daño sobre sus balances no va a haber más crédito en el mercado. Y si cortas el crédito cortas el consumo». RR de Acuña ha elaborado un concienzudo anuario estadístico del mercado inmobiliario español con datos de 2009 y estimaciones de cierre de 2010. Sus previsiones auguran una larga digestión con un mercado inundando de oferta que no se estabilizará hasta 2013 o 2015 en zonas urbanas. «Quien está transaccionando son los bancos y las cajas, que tienen problemas de urgencia. Los usuarios particulares y un promotor tienen más capacidad de aguante. Pero la banca tiene que colocar incluso por debajo del precio, que sumado a que encima te garantizan hipoteca por el 100% les permite generar demanda». Esta circunstancia es la que provoca tanta disparidad de precios entre inmuebles de similares características. El mercado normal son los promotores y particulares. Los que compraron hace tiempo buscan maximizar los beneficios. Luego están los bancos, con un concepto distinto, que es ver como pueden perder menos dinero. «Son tres patas con tres precios. Los que sondeamos en el mercado andamos locos», dice Fernando Rodríguez de Acuña. Ese es el puzzle. Esto mismo es lo que espanta a los inversores extranjeros en la compra de pisos pero también en otras operaciones. «Todo el mundo intuye que hay un agujero entre todas las cajas. El proceso de saneamiento se ha iniciado con dos años de retraso. Tenemos un sistema financiero de dos velocidades. Hay bancos más competitivos y limpios que los de Estados Unidos o el resto de Europa, que son ejemplo mundial. Y luego están las cajas, que a veces son equiparables a las de cualquier país bananero, con consejos de administración de base política, donde hasta los sindicatos tiene silla. Da la sensación de que si quiebra un caja nadie es responsable y así no se puede pedir dinero al capital extranjero», sostiene Rodríguez de Acuña.

Esa desconfianza exterior aumenta cuando se trata del mercado inmobiliario. Casos como el del Hotel Hilton de Valencia, donde el fondo francés Capital Property Investment negocia

hacerse por 40 millones de euros con un inmueble en el que se invirtieron 120 millones de euros, son anecdóticos. Es verdad que hay mucho caza-chollos, pero también que en las zonas de costa ha habido una retirada generalizada de compradores no residentes que en una autonomía como la valenciana ha influido en el hundimiento del mercado. «La imagen exterior de España influye, pero fuera existe la percepción, real o no, de que los precios no han bajado lo que se esperaba y todavía esperan que caigan más». La consultora madrileña cree que la tendencia bajista todavía tiene recorrido en viviendas vacacionales y de costa, pero también apunta que en España y, particularmente en la Comunitat Valenciana, hay una cultura de segunda residencia que puede acelerar la digestión en cuanto se consolide la recuperación económica. «Valencia, como Cataluña o Madrid, tiene más capacidad de reacción, aunque por provincias no todo es igual», dice Rodríguez de Acuña, que sostiene que el ciclo recesivo del ladrillo será más largo en Castelló. En cuanto a los precios cree que lo lógico es que oferta y demandan se encuentren cuando los precios se sitúen en niveles de 2004 y 2005, pero que a esto hay que añadirle una rebaja del 10% si hay urgencia en cerrar la venta. La consultora Acuña estima que los precios han caído ya un 20% desde el inicio de la crisis y no descarta que en algunas zonas metropolitanas se produzcan bajas de otro 20% o 25% desde los máximos de 2007. El estudio estadístico elaborado por la consultora incluye una previsión en la que estima un ciclo de caída de ocho años, de suerte que los precios no tocarán fondo hasta 2015 y pueden llegar a situarse en los niveles de 2002. Esto dependerá en gran parte del nivel de stock o existencias acumuladas y de la evolución de la economía. Sin embargo, Rodríguez de Acuña cree que los compradores particulares deben desprenderse de la visión especulativa y comprar cuando encuentren oportunidades que cubran sus necesidades. «Si encuentras lo que buscas y puedes pagarlo o tienes la financiación hay que comprar porque comienzas a disfrutar de la casa», dice.

La Comunitat Valenciana destaca por la cultura de la propiedad. El anuario de RR de Acuña refleja que la autonomía valenciana tiene un parque de 3.196.190 viviendas, de las que el 88,46% son en propiedad (media de las capitales) y el 11,54% están en alquiler. Los valencianos salen a 1,59% habitantes por piso o casa, una variable superior a la media española, que es de 1,87% habitantes por vivienda. Las estimaciones de Acuña reflejan un descenso continuado de la demanda tanto de vivienda nueva como de usada entre 2008 y 2009. El año pasado apenas alcanzó las 28.005 viviendas nuevas y las 26.775 usadas. Sin embargo, el «stock» anual de vivienda nueva por año fue de 138.546. Esto da una idea del tiempo necesario para absorber el exceso de capacidad, 4,9 años al ritmo de 2009. Esto explica la parálisis del sector de la construcción residencial. En 2009 apenas se iniciaron 11.299 viviendas, según el Ministerio de Vivienda, un 71,92% menos que en 2008. En 2010 las cifras serán todavía inferiores. Los proyectos visados por los arquitectos apenas fueron 8.259, un 70,08% menos que el año anterior.

Sin embargo, al contrario que otros expertos, la consultora no se muestra excesivamente pesimista con el caso valenciano pese a ser paradigma del pinchazo inmobiliario. Rodríguez de Acuña cree que Valencia cuenta con potencialidades para tener una recuperación más rápida que otras regiones de España cuando pase la tormenta. «Hay una industria más potente que en otras autonomías, las empresas pese a la crisis siguen exportando, hay un sector agroalimentario de primera calidad y servicios de alta tecnología y especializados», explica. El consultor cree que la estrategia valenciana de crecer compitiendo con Cataluña ha sido acertada. «El Puerto de Valencia está ganando la partida y hay industrias que se han trasladado», dice.