

El suelo urbanizado de las grandes ciudades se ha depreciado ya el 65%

25.02.2011 Juanma Lamet [12](#)

Los terrenos edificables de las áreas metropolitanas valen un tercio de lo que costaban en el boom inmobiliario. El resto tiene un precio “simbólico”. Andalucía, donde hay más ‘stock’ de solares.

¿Cuánto vale realmente el suelo? Es una de las grandes preguntas que se hacen los sectores inmobiliario y financiero. La muestra de solares que se transaccionan actualmente es tan poco representativa que los expertos no consideran que refleje el verdadero precio de los terrenos edificables. Además, el sector está muy atomizado.

Por tanto, la única manera de saber realmente la pérdida de valor de estos activos inmobiliarios tan poco líquidos es recopilar datos área por área. De esta forma, los suelos de las zonas metropolitanas –que equivalen a 558.206 viviendas– se han depreciado ya un 65% desde el pico de la burbuja residencial, según los cálculos que ha realizado, provincia a provincia, la consultora RR de Acuña & Asociados.

Cifras que no se alejan de las previsiones del Banco de España, que a mediados de 2010 contempló una devaluación de estos activos del 50%, y en el escenario negativo de los test de estrés que hizo a las entidades financieras estimó un 60% de caída del precio.

Pero éstos son los suelos situados en las mejores localizaciones. ¿Qué pasa con el resto? Como avanzó EXPANSIÓN el 23 de febrero, los inversores de la City londinense le preguntaron al director de regulación del Banco de España, José María Roldán, qué ocurriría con las cajas si el suelo costase “cero”. Él negó la mayor, porque, efectivamente, no todo carece de valor. Los expertos afinan más en la respuesta: “Un suelo urbanizable no se puede vender con un descuento menor del 70%”, apunta José Luis Ruiz, consultor inmobiliario y autor del libro Adiós, ladrillo, adiós.

Efectos

colaterales

Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña agrega: “El precio de los suelos que no están situados en zonas metropolitanas y están mal situados es simbólico”. ¿Y cuántos suelos hay con estas características? ¿A cuántas viviendas equivalen? A nada menos que 574.818, según un estudio al que ha tenido acceso este diario. Es decir, una carga equivalente al 77% del excedente de pisos terminados sin vender que acumulan promotores y bancos.

“Si tenemos en cuenta el deterioro de los precios esperados y el tiempo de gestación de este suelo, se puede concluir que los valores actuales de mercado son muy inferiores a los que aparecen reflejados en balance”, agrega Rodríguez de Acuña. De hecho, ello provoca que “una gran parte de las empresas promotoras no solamente sea insolvente, sino que se encuentra en situación de quiebra”.

Sin embargo, las estadísticas del Ministerio de Fomento registran una depreciación acumulada de los suelos inmobiliarios del 33%. ¿Por qué? Porque en ellas sólo se muestra el precio de los solares vendidos –que son muy pocos y, fundamentalmente, de particulares–, y únicamente el valor del terreno, no de su edificabilidad.

Por comunidades

¿Y cuánto suelo acumulan promotores, particulares y entidades financieras? El equivalente a 2,7 millones de viviendas. 1,3 millones corresponden a suelo acabado o en gestión (a punto de ser urbanizado). Pero hay, además, proyectos parados o que ni siquiera han podido ser iniciados y que iban a acabar transformándose en 1,43 millones de inmuebles.

Cabe subrayar que el crédito concedido a todos estos proyectos es de más de 143.600 millones de euros.

Como siempre, el stock de suelo va por barrios. Las autonomías que más solares acumulan son, generalmente, las más grandes: Andalucía (el equivalente a 281.581 pisos), Cataluña (238.823), Comunidad Valenciana (131.775) y Castilla-La Mancha (110.933). Las que menos terrenos fantasma albergan son La Rioja (11.869), las Islas Baleares (12.278) y Navarra (12.778).

La banca ‘permuta’ solares por pisos para retrasar las pérdidas

Las entidades financieras llevan dos años buscando fórmulas imaginativas para sacar de balance los activos inmobiliarios. Por ello, se ha generalizado la práctica de permutar suelos a los promotores a cambio de pisos, para evitar o retrasar las pérdidas derivadas de los terrenos urbanizables, como confirman, entre otros, Carlos Martínez, administrador de la plataforma Admentum; José Antonio Pérez, director general del IPE; y José Luis Ruiz, consultor inmobiliario.

La entidad en cuestión financia la totalidad de un suelo al precio anterior (hinchado), y el promotor se compromete, a cambio, a construir las viviendas en ese suelo. El banco recupera activos más caros que el suelo y el promotor gana tanto como le haya costado la construcción, más un margen. Este cobro puede ser en especie (en pisos).

De esta forma, las entidades comercializan esos pisos –con depreciación o no– y minimizan las pérdidas derivadas de los suelos que tenían. Al menos, las retrasan dos años –el tiempo que se tarda en edificar los pisos–.