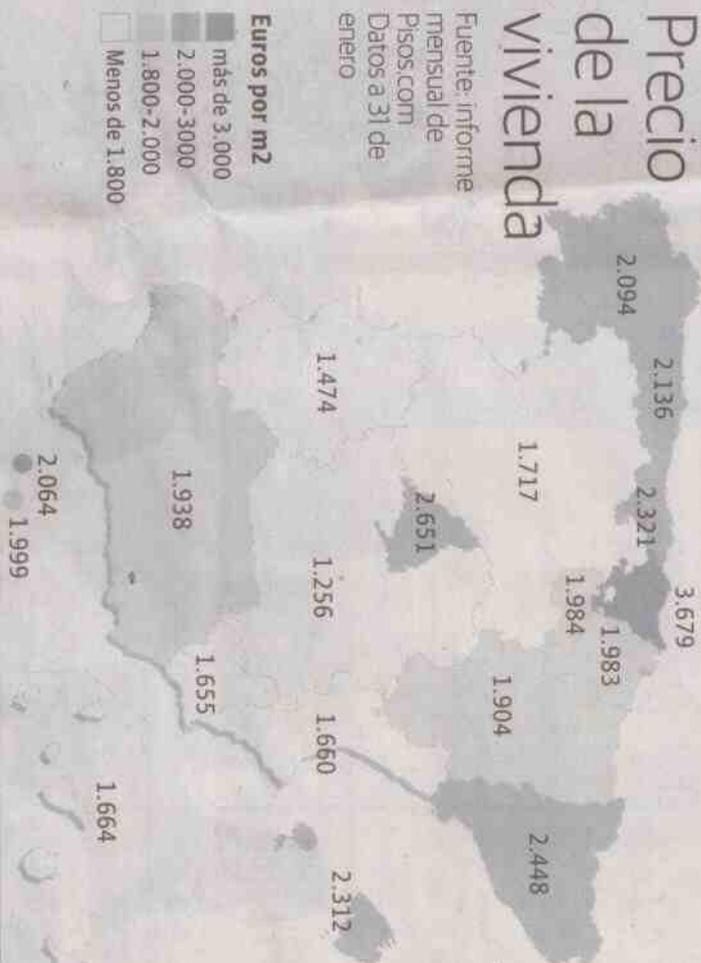


# Un 2012 malo y un 2013 casi igual

El sector inmobiliario sigue teniendo muy complicada su reactivación

## Precio de la vivienda

Fuente: informe mensual de Pisos.com  
Datos a 31 de enero



**Variación mensual**

1 Madrid	+3,04%
2 Canarias	+0,98%
3 Extremadura	+0,85%
4 Aragón	+0,22%
5 Andalucía	+0,10%
(..)	
15 País Vasco	-0,76%
16 Galicia	-0,95%
17 C. Valenciana	-1,01%
18 Cataluña	-1,17%
19 Melilla	-3,29%

**Variación anual**

1 Galicia	+0,77%
2 Navarra	+1,15%
3 Extremadura	+3,17%
4 Castilla y León	+6,12%
5 País Vasco	+6,62%
(..)	
15 Aragón	-9,75%
16 Canarias	-9,82%
17 C. Valenciana	-10,10%
18 C.-La Mancha	-13,79%
19 Melilla	-15,00%

GRÁFICO DANIEL GARCÍA

## EMPRESAS

■ M. ADELO

Restan todavía dos años de travesía por el desierto para el sector inmobiliario. Lo dicen buena parte de los expertos en la materia. Y es que la reciente reforma del sector financiero, lejos de promover los resultados positivos que se han predicado de la misma para el mercado de la vivienda, «tendrá un efecto entre neutro y negativo».

Lo apunta Mikel Echavarrén, presidente de la consultora inmobiliaria Irea y autor del libro 'Del negocio inmobiliario a la industria inmobiliaria. Cómo gestionar un sector en crisis'. «Se ha dicho que el coste de la vivienda va a ba-

jar pero, en realidad, no se va a notar tanto», explica. El motivo: que los bancos no van a transformar las mayores provisiones a las que ahora son obligados. «Por ejemplo, deberán cubrir el 50% del valor de 'sus' pisos que lleven tres años sin venderse - en una reducción «suticida» de precios».

El propio presidente de la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE), José Manuel Galindo, considera que la restructuración de la banca «no tiene por qué traducirse en un ajuste de precios». Más aún, ha pedido a las entidades que no rebaje el valor de venta de sus activos inmobiliarios hasta «niveles excesivamente bajos». La clave, que «si no va acompañada de crédito» dicha rebaja no ayudará a vender más casas; su miedo, que el sector financiero privile-

gie las suyas sobre el resto, tanto las que están sin color por parte de las empresas del ladrillo como las de los particulares (segunda mano).

Es decir, que los bancos van a usar cada vez más el crédito para favorecer la venta de sus propias viviendas, de manera que suavizarán las exigencias para quienes adquieran activos de su parque inmobiliario y, por el contrario, las endurecerán para quienes pretendan adquirir una casa ajena al mismo.

«Es, sin duda -advierete el máximo responsable de Irea-, una práctica que raya la legalidad» y que, «cuanto menos», debería ser analizada por la Comisión Nacional de la Competencia por presunta vulneración de las leyes del libre mercado. Incluso habla de concertación entre entidades para poner los mismos precios a sus promociones como, por ejemplo, ocurre en Seseña -en Toledo, a apenas a 36 kilómetros del centro de Madrid-, donde solo el San-

tander parece estar dispuesto a rebajas mayores.

Para Mikel Echavarrén, el crédito hipotecario y, por extensión, la financiación bancaria a las inmobiliarias es el nudo gordiano de la profunda crisis que atraviesa el sector desde finales de 2008, y en la que -estima- los promotores «van a seguir ciegos» -es decir, sin ver la ansiada luz al final del túnel- durante los 12 próximos meses y, «con alta probabilidad», también en buena parte de 2013.

Sin saber a ciencia cierta cuándo terminará esta pesada digestión que aún resta del ladrillo, Echavarrén sostiene que el futuro del sector pasa por empresas con una gestión «muy profesional, más soldadas en capital -con mayor financiación propia- y más pequeñas en volumen». Una estimación; dentro de cinco años, su tamaño sectorial apenas será un 15% del que fue en la época de bonanza (2007).