



EL SECTOR INMOBILIARIO

La banca manda en el 'ladrillo'

Los pisos de las entidades atraen a los compradores porque ofrecen mejores condiciones de financiación // Algunas agencias inmobiliarias de la comunidad hablan incluso de «competencia desleal»

R. L. M.
rlopez@aragon.elperiodico.com
ZARAGOZA

Los agentes inmobiliarios cada vez lo tienen más difícil para vender pisos. La crisis, el clima de desconfianza generalizado y la falta de financiación son sin duda los principales enemigos del sector. Sin embargo, los profesionales del ladrillo se han encontrado en los últimos años con una nueva piedra en el camino: la dura competencia de los bancos y las cajas. Dicen desde las firmas inmobiliarias que el sector se ha saturado aún más en los últimos meses porque las entidades tienen prisa por soltar lastre. Y algunas hablan incluso de «competencia desleal».

«Las condiciones de financiación que ofrecen las cajas y los bancos son mucho más favorables si se trata de sus pisos, así que no jugamos en igualdad de condiciones», lamentan desde la agencia inmobiliaria Aranda. En una oficina de Tecnocasa califican directamente la práctica de «competencia desleal». «Solo conceden el 100% del importe a las viviendas que ellos tienen en cartera y muchas veces regalan los

gastos de notaría o incluso les ponen la cocina».

Así, no es de extrañar que las agencias y los expertos del sector digan que las entidades están «dominando el mercado». «No hay ninguna estadística que concrete la procedencia de las ventas, pero está claro que están copando gran parte de las operaciones», dice el director del Grupo de Análisis del Mercado Inmobiliario de la Universidad de Zaragoza, Luis Alberto Fabra. «Son las mayor inmobiliaria del país y su competencia es una dificultad añadida, pero esto forma parte del mercado», señala Fernando Baena, presidente del Colegio de los Agentes de la Propiedad en Aragón.

Lo que más lamentan los profesionales del sector es que las entidades no miden con el mismo rasero las operaciones de los pisos que están en su manos y las del resto. «Sabemos de muchos clientes que han ido a pedir financiación y que al final han acabado comprando una de las viviendas del banco porque las condiciones que les ofrecían eran mucho mejores», cuentan desde API Olivito. En otra de las firmas consultadas comentan que las entidades ya solo aceptan analizar las operaciones de sus pisos.

Con todo, Baena subraya que si los inmuebles de la banca están copando las ventas del sector es por las facilidades de financiación y porque tienen más capacidad para rebajar precios. «Sus pisos suelen estar peor ubicados y no están muy cuidados porque bastantes proceden de embargos», señala.

UNA MAYOR COLABORACIÓN // Según explican desde el sector, algunas cajas y bancos contratan los servicios de las agencias inmobiliarias para comercializar sus viviendas, pero dice Baena que la colaboración aún podría ser mayor. «Creo que deberían contar más con nosotros, sobre todo porque nos dedicamos a esto y sus operaciones crecerían. Además, no hay que olvidar que las inmobiliarias hemos proporcionado una gran carga de trabajo a las entidades», destaca Baena.

Aunque muchos de los pisos que se venden están en manos de la banca, el sector financiero aún tiene un enorme estoc. Un buen número proviene de embargos y otros son la consecuencia de la deuda que las promotoras habían contraído con bancos y cajas. ≡

REPORTAJE

ÁNGEL DE CASTRO



►► Un portal de una calle zaragozana repleto de carteles de pisos en venta.

«Llevo dos años intentando vender mi piso y no encuentro comprador»

Los vendedores particulares no logran desprenderse de sus viviendas y apuntan a la restricción crediticia como el principal obstáculo del mercado

R. L. M.
ZARAGOZA

El parón del sector inmobiliario no ha afectado solo a promotoras e inmobiliarias. El segmento de particulares es otro gran perjudicado por el desplome de las ventas, tal y como están comprobando muchos aragoneses que no consiguen desprenderse de su piso. Todos ellos saben que la vivienda dejó de ser una inversión con rentabilidades desorbitadas hace mucho tiempo, pero el problema es que hay gente que vende por auténtica necesidad.

«He tenido que cerrar mi negocio porque la cosa no funcionaba y ahora no me llega para pagar la hipoteca y mantener a mi hijo, así que estoy intentando venderlo para irme a un piso pequeño de alquiler», explica María, que está divorciada. Su cota mensual no pasa de los 750 euros porque la vivienda no su-

pera los 80 metros cuadrados, pero aun así los pagos relacionados con su casa le «asfixian» mes a mes. «Hoy por hoy, si te metes en una hipoteca estás casi siempre con el agua al cuello», lamenta.

María lleva varios meses intentando vender su piso, pero, de momento, no encuentra comprador. «Lo he rebajado un poco y ni

► REBAJAS OBLIGADAS

«Empecé pidiendo 165.000 euros y lo he bajado a 125.000»

con esas», explica. Como ella, otra zaragozana del barrio Delicias también ha tenido que reducir sus expectativas respecto al precio. «Empecé pidiendo 165.000 euros hace nueve meses y ahora lo vendo por 125.000 porque si no lo veo muy difícil», comenta.

Ella y su marido se han comprado una vivienda de obra nueva y necesitan vender su piso actual para poder hacer frente a la hipoteca. «Hasta enero venía mucha gente a verlo, pero luego ha habido un parón», añade.

Problemas de financiación

Según destacan todos los vendedores particulares consultados, la dificultad en el acceso al crédito es lo que más está frenando las operaciones. «Llevo dos años intentando vender mi piso y han venido muchas personas a verlo, pero luego no han estado más interesados no han conseguido que les concedan la hipoteca», lamenta José, que vende un piso de 65 metros cuadrados cerca de Los Enlaces por 84.000 euros. «Está claro que si los bancos abrieran el grifo de los créditos se cerrarían más comprventas», concluye José. ≡

El estoc de vivienda nueva sin vender creció el año pasado en Aragón

►► Aragón fue de las pocas comunidades españolas donde el estoc de vivienda nueva aumentó el año pasado. Según los datos publicados recientemente por el Ministerio de Fomento, en el 2010 había 18.168 pisos de primera mano sin vender, mientras que en el 2010 la cifra creció hasta los 18.402. Un incremento que se debió fundamentalmente a la provincia de Teruel, que sumó 893 viviendas nuevas durante el pasado ejercicio. En Zaragoza, el excedente apenas se redujo en 400 inmuebles y aún hay 10.993 pisos nuevos sin vender. Además de en Aragón, el estoc solo creció en la Comunidad Valenciana, La Rioja, Galicia y Murcia, mientras que en el conjunto de España bajó por primera vez en cinco años situándose en 687.523 pisos.