

Inmobiliario

El mejor agente inmobiliario está en la sucursal de un banco

Las grandes entidades financieras destacan el ritmo de comercialización de sus inmuebles residenciales, gracias a los importantes descuentos en el precio y a las facilidades en la financiación.

R. Ruiz, Madrid

La irrupción de bancos y cajas de ahorros en el mercado inmobiliario ha sido la principal consecuencia del estallido de la burbuja, a finales de 2007. A través de canje de deuda promotora por activos o de embargos procedentes de particulares, las entidades financieras han visto multiplicar su cartera de inmuebles adjudicados, que desde hace un año comercializan como una inmobiliaria más.

Durante este periodo, bancos y cajas se han convertido en competidores de sus tradicionales socios, las inmobiliarias. En la pugna por lograr el comprador de una vivienda, la banca fue la primera en aplicar descuentos agresivos a los precios de sus productos, atrayendo al cliente. Las rebajas, junto a la financiación garantizada, han situado las cifras de ventas de las entidades muy por encima de las registradas por las propias inmobiliarias.

En los cinco primeros meses de 2010, Caja Madrid ha

En los cinco primeros meses de 2010, Caja Madrid comercializó 1.237 viviendas



Bancos y cajas acuden a las ferias inmobiliarias.

vendido 1.237 inmuebles, un 19% más que todas las viviendas comercializadas durante el año anterior. Esto supone un incremento del 600% con respecto a los seis primeros meses de 2009.

Red

La entidad presidida por Rodrigo Rato logró más de la mitad de las ventas a través de su propia red de sucursales bancarias, donde a los compradores de sus viviendas se le ofre-

cen unas condiciones de financiación muy ventajosas con respecto a la media del mercado: euríbor + 0,90, sin comisiones y con plazos de hasta 40 años.

Casi la mitad de inmuebles, unas 500 unidades, logró adjudicar Caixa Cataluña durante los cinco primeros meses del año. La caja catalana ha reducido en doce meses (de mayo de 2009 a mayo de 2010) su stock de inmuebles en 1.650 pisos, además de al-



'Stand' de una inmobiliaria en Sima 2010. Rafa Martín.

quilar unos 3.750. Con estas ventas, Caixa Cataluña ha logrado ingresos por importe de unos 390 millones de euros.

Por encima

Las cifras de ventas se sitúan muy por encima de las registradas por las grandes inmobiliarias cotizadas. A la espera de conocer los resultados semestrales, durante el primer trimestre de 2010, las grandes compañías no superaron las 200 viviendas entregadas o

reservadas. Por ejemplo, Realia vendió en los tres primeros meses del año 133 inmuebles, mientras que Metrovacesa entregó 217 casas y vendió 160. Quabit, antigua Afirma, realizó 121 preventas y entregó 119.

A pesar de su posición ganadora en las cifras de compraventa de viviendas, las entidades no parecen estar satisfechas con su ritmo de ventas y, en las últimas ferias inmobiliarias, bancos y cajas de aho-

CARTERA

El acceso crediticio es, según los expertos, la principal causa de que bancos y cajas superen con creces las cifras de ventas de viviendas. La cartera de las entidades, además, es mucho mayor, al igual que su margen para ajustar precios.

rrros no han dudado en apostar por una política agresiva de descuentos en los precios. Así, Cajasol ha decidido organizar su primera feria inmobiliaria, donde aplica hasta un 40% de descuento en 800 viviendas procedentes de embargos.

Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) ha lanzado durante las últimas dos semanas una campaña donde aplicaba descuentos mínimos del 20% hasta el 70% en una cartera de 1.000 viviendas.

Esta tendencia parece no variar en el próximo semestre. Así, las entidades buscarán deshacerse de su stock de viviendas redoblando esfuerzos en la comercialización. Éste es el caso de Banesto. La entidad presidida por Ana Patricia Botín pretende duplicar su cifra de ventas de inmuebles durante el segundo semestre del año.

En el primer trimestre, grandes inmobiliarias como Realia vendieron sólo 133 unidades

El riesgo de parar proyectos: peligran las licencias

OPINIÓN

Ismael Fernández Antón

La paralización de proyectos inmobiliarios a medio construir ha sido y sigue siendo, a día de hoy, una constante en el panorama de la actual crisis. La drástica disminución de las ventas y el estrangulamiento de los recursos financieros han eliminado del mapa de la inversión inmobiliaria todo aquello que no sea un producto terminado y generador de ingresos actuales. Esto ha provocado que muchos promotores inmobiliarios se hayan visto obligados a suspender el desarrollo de proyectos en curso con la esperanza de sobrevivir a la crisis y retomarlos en el futuro.

Dicho propósito, sin embargo, puede verse truncado en el caso de que la paralización de las obras de construcción se prolongue de for-

ma tal que la licencia de obras que ampare su ejecución caduque por expiración del plazo previsto para el inicio y la conclusión de la construcción.

Y es que, en nuestro derecho, "edificar" no es sólo una facultad del propietario de una parcela, de la que puede hacer uso cuando crea conveniente, sino que se trata también de una obligación, cuyo incumplimiento puede acarrear la pérdida de propiedad de la parcela.

En definitiva, la imposición de un plazo para la realización de las obras responde al deseo del legislador de conseguir la ejecución del planeamiento urbanístico e impedir la solicitud de licencias con fines puramente especulativos. Por este motivo, toda licencia está sujeta a un doble plazo de inicio y conclusión de la obra que vendrá fijado en el propio documento de concesión de la misma aplicándose, en su defecto, los plazos que las diversas legislaciones autonómicas de suelo establecen para ello (así, por ejemplo, un año para el comienzo de las obras y tres para la terminación en el caso de Andalucía, Catalu-

ña y Madrid, tres meses para el comienzo y quince para su conclusión en el caso de Castilla-La Mancha y Extremadura, etc.).

Con carácter general, el transcurso del plazo previsto en la licencia no determina por sí mismo su caducidad y la imposibilidad de que a su amparo se realicen actos de construcción. La práctica totalidad de las legislaciones autonómicas en materia de suelo prevén que, para ello, sea necesaria previamente una declaración formal de caducidad por parte del Ayuntamiento correspondiente (ya sea de oficio o a solicitud de cualquier persona), requiriéndose, en todo caso, la previa audiencia del titular de la licencia. En la práctica, la realidad es que los ayuntamientos evitan hacer uso de una facultad que, con la que está cayendo, sólo agravaría la apretada situación de muchos promotores.

Ante el riesgo de caducidad de la licencia, al titular sólo le queda la posibilidad de solicitar una prórroga, lo que, en todo caso, deberá hacer antes del transcurso del plazo inicial de la

licencia. En el supuesto de que no se haya solicitado la prórroga de la licencia antes de la expiración de su plazo y la caducidad sea declarada, sólo quedará la posibilidad de rehabilitar la licencia caducada (así, por ejemplo, en Extremadura) o pedir una nueva licencia de obras (en el caso, entre otros, de Andalucía, Castilla y León, Galicia o Madrid).

Llegados a este punto ya no hay bromas: si el titular de la licencia caducada no obtiene una nueva licencia en los plazos que prevén las diversas legislaciones (dos meses en Andalucía y Madrid, seis meses en Castilla y León, un año en la Comunidad Valenciana, etc.), corre el riesgo de que se declare la expropiación o venta forzosa de la parcela y pierda la propiedad de ésta en favor de un tercero que, a cambio del pago del precio que se determine, se convertirá en dueño de dicha parcela y podrá solicitar la oportuna licencia de obras que le permita concluir la edificación.

Asociado senior de Derecho Inmobiliario de Ashurst LLP