

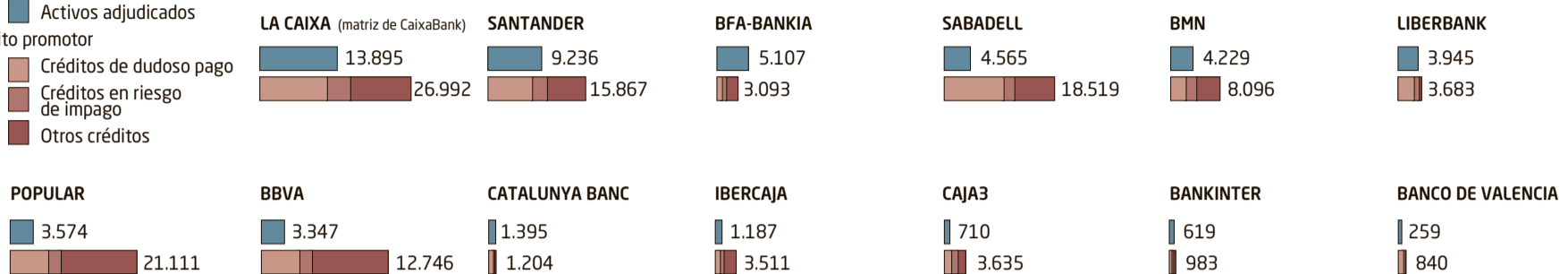
## ECONOMÍA

## ■ Las carteras inmobiliarias de la banca

En millones de euros. Ordenados según el volumen de adjudicados en 2012.

CLAVE:

■ Activos adjudicados  
 ■ Crédito promotor  
 ■ Créditos de dudoso pago  
 ■ Créditos en riesgo de impago  
 ■ Otros créditos



FUENTE: Elaboración propia a partir de los informes anuales de las entidades facilitados a la CNMV.

EL MUNDO

# De activos tóxicos a gangas de oro

## La confianza en el fin de la crisis y los bajos precios disparan el desembarco de fondos de inversión en España a la caza de oportunidades en el sector inmobiliario

PABLO R. SUANZES / Madrid

En las últimas semanas, la percepción sobre la economía española ha empezado a mejorar de la mano de una serie de indicadores provisionales. Para el Gobierno ha sido un espaldarazo y para muchos en Bruselas y Berlín una sorpresa. Pero si alguien había sido capaz de anticipar el cambio esos fueron los fondos de inversión.

Este verano se han cerrado muchas operaciones, pero para que eso haya podido ocurrir han hecho falta meses y meses de trabajo en la sombra. Caixabank, por ejemplo, ha logrado la venta del 51 % de Servihabitat Gestión Inmobiliaria a TPG, un fondo estadounidense, por casi 190 millones de dólares. Al mismo tiempo, casi 300 oficinas del Banco Sabadell han quedado en manos de Fibra Uno por casi 300 millones. Cerberus Capital Management ha cerrado a cambio de una cifra inferior a los 100 millones de euros la adquisición de

Bankia Habitat, Y Sareb, a principios de agosto, informó de que había «adjudicado la cartera Bull al fondo de capital riesgo H.I.G. Capital» por unos 100 millones.

Ahora debería ser el turno de Novagalicia Banco, que ha vendido EVO a Apollo por 60 millones. Un acuerdo que en Londres y Nueva York ha sido visto como muestra de un cambio profundo, al ser la primera entidad en el mercado desde el rescate del sector financiero.

El mercado está caliente. A finales de 2012 las grandes instituciones foráneas contaban con miles de millones (entre 12.000 y 13.000 según Goldman Sachs, casi el doble según otros) listos para gastar. Y empezaron a interesarse en las participaciones de las antiguas cajas de ahorros en diferentes empresas. Los acuerdos más sonados son los ligados al ladrillo, pero hay operaciones en marcha en el sector industrial, en el del turismo y la distribución.

Los Fondos Soberanos no han estado muy activos todavía pero los del Golfo empiezan a mostrar su interés por las *gangas olímpicas*; y el chino CIC, tras el reciente viaje de una delegación encabezada por el ministro de Industria, ha puesto los ojos de nuevo en nuestro país. «Está todo el mundo aquí porque España está muy barata y es muy apetecible», señalan fuentes de una entidad con presencia en toda la geografía nacional. «Vete cualquier mañana al Hotel Villamagna y los verás en fila. Siempre hay siete u ocho por lo menos», añaden desde un despacho que asesora a algunos de los nombres más importantes.

El proceso de venta dura muchos meses. Para una oferta de venta o adjudicación jugosa se reciben más de 50 peticiones. Interesadas de verdad, unas 30. De esas, la mitad se lanza con ofertas. Y luego se reduce la lista a cinco o seis.

«Los fondos llevan mucho tiempo

revoloteando. Algunos llegaron al principio de la debacle, en 2008. Cuando vieron que no había nada que hacer se largaron, explica José Luis Ruiz Bartolomé, consultor inmobiliario. «En 2009 llegaron para quedarse los que compraban carte-

### Goldman Sachs calcula que hay 13.000 millones listos para gastar

ras de deuda. Hubo buenas oportunidades sobre todo en bancos extranjeros, que recibieron orden de fuera de vender todo, sin importar a qué precio. Hacia 2010 volvieron a ver qué pasaba. Sabían que el precio aún estaba caro, pero consideraban que pronto bajaría. Pero entonces empezaron a surgir dudas sobre res-

cate y desaparecieron. En cuanto hemos salido del foco han vuelto y se ha relajado la presión. Los precios ahora sí han caído de verdad, más de lo que se reconoce oficialmente», concluye el consultor.

Las últimas operaciones «son una muy buena noticia para la recuperación económica dado que inyectan fondos en la compra de activos fallidos y demuestran que las reticencias que existían hace 18 meses sobre la economía y el sector financiero han desaparecido», asegura Mikel Echarren, consejero delegado de Irea.

«Han venido para quedarse y por eso han comprado plataformas de gestión de activos fallidos a las que tendrán que alimentar con nuevas inversiones. Para el sector inmobiliario será bueno a largo plazo ya que estas inversiones provocan un efecto llamada», añade. «En los fondos también se da el *follow the leader*. Cuando viene uno, siguen los demás», coincide Ruiz Bartolomé.

«Hay miles de millones deseando entrar. Si no lo fastidiamos ahora, esto sí que es el motor de la recuperación», concluyen desde un banco que sin tener puesto el cartel de *se vende* a todos sus activos, está «más que dispuesto a escuchar a todo el que llame a la puerta».

JOSÉ DE OCHOA Dir. general Álvarez & Marsal

## «Estamos en contacto con más fondos de inversión que nunca»

P. R. S. / Madrid

José de Ochoa, con casi dos décadas de experiencia en el sector financiero, es director general en España de Álvarez&Marsal, consultora internacional especializada en reestructuraciones. Han asesorado al Gobierno español en la creación del Sareb y ahora trabajan con los muchísimos fondos de inversión que han vuelto a España con más ganas de comprar que nunca.

**Pregunta.**— En las últimas semanas se han cerrado operaciones importantes, como las de Bankia Habitat, Servihabitat, EVO...

**Respuesta.**— El mercado se está moviendo, y eso bueno y necesario. Por los planes de reestructuración de algunas entidades acordados y aprobados por el Banco de España, pero

también porque otros se han dado cuenta de que deben centrarse en su negocio *core*.

**P.**— ¿Por qué compran ahora?

**R.**— Hace seis meses también hubo transacciones más pequeñas, pero básicamente porque el sentimiento inversor ha cambiado. No diré que es 100% positivo pero es mucho mejor que antes. Se ha relajado el *spread*, se han introducido muchas reformas y se están viendo signos muy precoces de recuperación. Los comités de crédito de muchos inversores hace año y medio o dos dieron la orden de que en España, nada, pero ya no es el caso. Estamos más en contacto con más fondos que nunca. Están aquí todos, no falta uno.

**P.**— ¿Veremos grandes acuerdos?

**R.**— Voluntad la hay por parte de

los inversores. Posiblemente no se den todos los alicientes que puede tener el vendedor, pero es cuestión de poco tiempo.

**P.**— ¿Predomina lo inmobiliario?

**R.**— El interés no es sólo inmobiliario, ni mucho menos. Vamos a ver pronto operaciones no ligadas a ese sector. Piense en los cambios normativos sobre préstamos reestructurados, eso debería ser catalizador. Hay mucho interés también en el sector industrial, y en el hotelero. En energía no hay gran cosa de momento por la incertidumbre.

**P.**— ¿Y en Sanidad?

**R.**— Hay mucho interés en clínicas privadas. La Sanidad pública, ahora que supuestamente se está liberalizando un poco la gestión, es perfectamente un espacio que podrían cu-



José de Ochoa. / CARLOS BARAJAS

brir alguno de nuestros fondos que ya se ocupan del *healthcare*.

**P.**— ¿Hablamos de *fondos buitres*?

**R.**— No, en absoluto. Y es la opinión compartida por la mayoría de los que nos dedicamos a esto. Nadie compra por caridad o altruismo, los gestores buscan rentabilidades como

cuando uno compra acciones. Los hay que pueden ser algo más agresivos en precios, pero *fondo buitres* en el sentido de aprovecharse y dar un palo, para nada. Su plan no es encontrar gangas, sino hacerse un hueco en España.

**P.**— Alguno como Apollo lleva mucho tiempo de compras.

**R.**— Y no sólo Apollo. Centerbridge compró Aktua y ha aumentado un 20% la plantilla. Peper, que compró los préstamos de Celeris, también le ha dado una vuelta al plan de desarrollo. No es comprar para revender en dos años.

**P.**— ¿Se están tirando los precios?

**R.**— Para nada. Algunos de los procesos se han ido más allá del calendario fijado para no tener que vender a cualquier precio. Hoy por hoy no hay exceso de oferta. De hecho, no hay tantísima, porque hay gente que no ha tomado la decisión de vender o que sus pretensiones son muy altas. Si se mira lo que está en venta y lo que realmente es vendible hay un trecho. Pero hay empresas apetecibles y más vulnerables que hace dos años y dispuestas a escuchar.