

## De caja de ahorros a 'outlet' inmobiliario

[@Victor Alvargonzález](#) - 16/10/2010 06:00h

Seguro que han ido ustedes alguna vez a uno de esos establecimientos que tienen las grandes marcas para vender productos que ya no son de temporada. A veces parecen más un almacén que una tienda, pero es cierto que si buscas puedes encontrar buenas oportunidades. A estos establecimientos se les llama con un nombre en inglés porque, cómo no, la idea viene de EEUU. Pues miren por donde, es muy posible que, salvando las distancias, en un futuro próximo la actividad de muchas entidades financieras - especialmente la de las cajas de ahorros - se parezca mucho más a la de un "outlet" que a lo que nos tienen acostumbrados.

Ya lo estamos viendo: bancos y cajas organizan ferias inmobiliarias y caravanas que van por las ciudades arrastrando su oferta de pisos, esos pisos a los que promotores aficionados (media España) no pudieron dar el último "pase". **Nuestro curioso modelo de crecimiento basado en el Monopoly ha dejado a bancos y cajas con un "stock" inmobiliario que hay que vender "como sea"**. Y como hoy en día la mayoría de los ejecutivos de las entidades financieras han hecho un máster, han aprendido técnicas de Marketing (si algo han vivido de cerca son las del sector inmobiliario) y, además, los fines de semana van al "outlet" con su señora, al final ante la necesidad de cambiar la actividad bancaria por la inmobiliaria han hecho una curiosa mezcla. El resultado empieza a ser una especie de "outlet" inmobiliario cuyo objetivo es colocar el *stock* de pisos que acumulan en cartera por impago de créditos.

Aparte de lo curioso del asunto -**qué vueltas da la vida, de dar créditos "por alegrías" (versión española del "subprime") a convertirse en inmobiliarias al descuento-**, todo esto tiene consecuencias interesantes para quienes les interesa la inversión inmobiliaria. La primera: no se dejen impresionar por lo que parecen grandes descuentos. Gracias a las ayudas gubernamentales, es decir, a nuestros impuestos, muchas cajas de ahorros todavía pueden aguantar el tipo y en el fondo no ofrecen precios realmente atractivos. Te doran la píldora con que pagan los costes del notario o con financiación teóricamente atractiva, pero siguen vendiendo caro.

En segundo lugar, cuidado con el espejismo que supone el reciente aumento de ventas. Ocurrirá como con los coches, que una vez pasaron las ayudas - que indirectamente también pagamos “los de la nómina” (que no “los ricos”)- volvieron a caer las ventas. Y los precios. Con los pisos ocurrirá lo mismo, porque es una cuestión de oferta y demanda: hay más de un millón de viviendas vacías en oferta y muy poca demanda. Hasta que no se coloque una gran parte de la oferta no se estabilizarán los precios. Y no subirán hasta que la economía española empiece a crecer y genere demanda, y eso puede llevar mucho tiempo, porque España es diferente. **Nuestro problema no es sólo la crisis. Nuestro problema es que compramos todas las papeletas.** Así que hasta que no se ponga en marcha un verdadero cambio de modelo productivo nos limitaremos a seguir desde lejos la recuperación del resto del mundo. Y un modelo productivo no se cambia en dos días.

**Eso sí, cuando llegue el momento de comprar va a ser un auténtico festín. Una auténtica mañana de rebajas.** Tarde o temprano las entidades financieras bajarán de verdad los precios. Ahora hay un acuerdo tácito para no vender por debajo del precio que tienen en balance, pero en cuanto uno más espabilado que el resto de un paso adelante, se salte el acuerdo y decida bajar precios para pegar el primero, el resultado será una carrera de “tonto el último” que tire los precios y venda. Y en ese momento no sólo habrá auténticos “chollos”, sino que desde el sector de la inversión colectiva se recordará a los inversores que hay un vehículo de inversión -al que lógicamente no se le ha hecho ni caso hasta la fecha- que puede resultar fiscalmente muy atractivo para el inversor a largo plazo (y en “ladrillo” es en lo único que los españoles invierten de verdad a largo plazo): la SOCIMI, institución de inversión colectiva de nombre impronunciable pero que, para entendernos, es el equivalente a los REITS que se utilizan desde hace muchos años en el mundo para invertir en el sector inmobiliario, con gran éxito de crítica y público.

Así que estén atentos: a más se parezcan cajas y bancos a un “outlet”, más cerca estará el momento de comprar. Significará que están empezando a asumir la realidad. Han empezado por darse cuenta de que hay que vender el *stock* acumulado. Ahora **sólo falta que le pongan precio de polígono, y no del barrio de Salamanca.**

**Víctor Alvargonzález, consejero delegado de [PROFIM, asesores patrimoniales](#)**