

The
Economist



Foto: Especial

En el clímax del boom inmobiliario, España llegó a emitir 120 mil hipotecas por trimestre; de octubre a diciembre de 2013 la cifra fue de 15 mil, lo que evidencia el declive de ese sector sumido en una de las peores crisis de su historia, en la que muchos perdieron la casa que compraron.

La debacle inmobiliaria en España atrae compradores

Una legión de ejecutivos del sector, procedentes principalmente de Estados Unidos y Reino Unido, llega de manera silenciosa al país ibérico para hacerse de alguna propiedad en remate, a precios de ganga.

Como uno de los mercados de vivienda más moribundos en Europa, España se ha convertido en un imán para los buscadores de gangas. Los precios de los bienes raíces han bajado hasta 50 por ciento respecto de su máximo durante una burbuja inmobiliaria, y los inversionistas desde Asia hasta Estados Unidos y Gran Bretaña están acudiendo en tropel a España para tratar de aprovechar el repunte.

Los vuelos que realiza la aerolínea británica British Airways a Madrid están llenos de ejecutivos inmobiliarios cuyas operaciones están basadas en Londres.

El fondo compensatorio Baupost está comprando centros comerciales, mientras las firmas estadounidenses Goldman Sachs y Blackstone están comprando departamentos en Madrid, mientras Paulson & Company y el fondo de George Soros son inversionistas ancla en un vehículo de inversión inmobiliario español que se cotiza públicamente.

Kohlberg Kravis Roberts acaba de comprar una participación accionaria en un parque de diversiones español.

Firmas de capital privado y bancos de renombre están uniéndose y compitiendo entre sí en enormes carteras de préstamos con nombres como Project Hercules y Project Octopus.

“Es surrealista”, dijo Dilip Khullar, un veterano de 25 años en la inversión inmobiliaria española y director de Cadena, un fondo de inversión. “Un día es el peor lugar del mundo para comprar bienes raíces y al siguiente es el mejor”.

FRENO DE MANO AL TREN

Las bajas tasas de interés, establecidas por el Banco Central Europeo para apuntalar al mercado de Alemania, ayudaron a avivar el auge inmobiliario de España.

Los desarrolladores de bienes raíces se unieron con bancos de ahorros locales para prestar y construir una y otra vez.

“Éramos como un tren que iba a 200 kilómetros por hora y al que le fue difícil detenerse”, dijo Jaime Pascual-Sánchez de la Serna, director ejecutivo en Aguirre Newman, una importante firma

consultora local de bienes raíces.

La construcción alcanzó un asombroso 12 por ciento del producto interno bruto, más del doble de la proporción que se ha registrado en Gran Bretaña o Francia.

Cuando la burbuja estalló en 2008, España se volvió tóxica. “Nadie quería invertir un centavo en bienes raíces”, dijo Pascual-Sánchez de la Serna. “España tenía un exceso de construcciones y tomaría diez años buscarle solución”, afirmó el experto, pero no atinó.

NOTAS

Las bajas tasas de interés impuestas por el Banco Central Europeo reavivaron al sector en España.

incluida una relajación de las leyes laborales y normas más estrictas para los bancos en relación con la contabilización de las propiedades malas, significaron que los bancos ya no pudieron ignorar los activos en sus hojas de balance.

Una vez que los bancos tuvieron que tener como reserva más capital –en algunos casos drásticamente más– empezaron

NO HA TOMADO TANTO TIEMPO.

El mercado inmobiliario comenzó a revivir en 2013. Reformas gubernamentales,

a pensar que era mejor vender, dijeron analistas y banqueros.

La recuperación aún es naciente. Transacciones inmobiliarias con valor de alrededor de 5,000 millones de euros tuvieron lugar el año pasado, según la firma consultora CBRE Spain; más del doble de la cantidad del año anterior pero aún poco en comparación con los 166,000 millones de euros en acuerdos de bienes raíces comerciales hechos en Europa el año pasado.

En el clímax, España emitió 120,000 hipotecas por trimestre; en el cuarto trimestre de 2013, la cifra fue de 15,000. Fitch Ratings emitió recientemente un informe diciendo que los precios de los bienes raíces continuarían cayendo durante 2014, y no se recuperarán hasta 2015.

NUBES SOBRE LA ECONOMÍA

Y la economía de España sigue pasando apuros. La tasa de desempleo es de 26 por ciento, y se estima que el crecimiento será de alrededor de un 1 por ciento este año. El gobierno afirma que las cosas están mejor, dijo Pedro González, un ex tendero que ahora conduce un taxi, pero la gente no lo ha visto. “No hay empleos”, añadió.

Pero eso parece una oportunidad para los inversionistas que creen que el mercado verdaderamente despegará y quieren llegar antes de que lo haga.

El panorama de los acuerdos ya está cambiando. Aunque muchos inversionistas quieren activos inmobiliarios comerciales trofeo, hay muy pocos a la venta en áreas de primera de Madrid y Barcelona.

Los inversionistas que esperaban tasas de rendimiento internas de 20 por ciento ahora esperan entre 12 y 15 por ciento, y su atención está puesta en las propiedades residenciales, dijeron analistas.

Ese cambio le viene muy bien a Fernando Acuña, co-fundador de Aura, una empresa incipiente de asesoría inmobiliaria en España. Ha cabalgado en el auge y el desplome del ciclo inmobiliario y se está preparando para el próximo auge.

En 2006, Deutsche Bank lo contrató para crear su negocio hipotecario. Cuando el mercado colapsó, añadió el título de jefe de cobranza.

En 2009, empezó un negocio tratando de vender casas recuperadas por los bancos y formó una base de datos con 450,000 propiedades de los bancos y más de un millón de clientes privados.

“Pienso que 2014 es el año en que veremos muchas transacciones”, añadió.

A muchos les preocupa que la competencia por algunos activos y el exceso de liquidez esté elevando más los precios.

“La gente está empezando a pagar en exceso por ciertos activos”, dijo un banquero de inversión. “Hay presión de parte de los comités de inversión en Londres para hacer acuerdos”.

Un ejecutivo de capital privado dijo que una reciente subasta por un mediocre edificio de oficinas atrajo 30 ofertas. La oferta de su compañía – que dijo era bastante elevada – ni siquiera pasó de la primera ronda.

“¿Los precios están demasiado altos? Esa es la pregunta del millón de dólares”, dijo Javier Martínez-Piqueras, codirector de mercados de capital en UBS. “Realmente, es la pregunta de los mil millones de dólares”.

