

COLOCACIÓN DE DEUDA DE LA ADMINISTRACIÓN CATALANA

# La banca asegura 3.600 millones en bonos del Govern para familias

► El BBVA se suma por primera vez a una oferta de la Generalitat para particulares

► Un total de 19 entidades financieras participarán en la venta a partir del día 24

AGUSTÍ SALA  
BARCELONA

El Govern ha logrado que la banca asegure más de 3.600 millones de euros de la colocación de bonos para particulares que comenzará el 24 de octubre, según fuentes financieras. La oferta inicial era de 3.000 millones, ampliables a 4.000. El acuerdo de ayer con las 19 entidades participantes en la oferta hace que el máximo previsto sea más factible.

La dirección general de Política Financera, Assegurances i Tresor cerró ayer el acuerdo con 19 entidades, más del doble que las que colocaron las emisiones del actual Govern en abril (entonces fueron 9). Además de las tres que lideran la operación, CaixaBank, Catalunya Banc y Banc Sabadell; el BBVA se suma por primera vez a una colocación de títulos de la Generalitat para particulares.

El resto de participantes son Barclays, Banco Mare Nostrum, Unnim Banc, Deutsche Bank, Fibanc (Banco



► Mas-Colell atiende a la prensa en Londres, ayer.

ACN / LAURA POUS

Mediolanum), Banco Pastor, Caixa d'Enginyers, GVC Gaesco Valores, Bankpime, Ahorro Corporación Financiera, Caja 3, Ibercaja Banco, Caixa Ontinyent, Privat Bank y Cajamar. Los colocadores son casi los mismos que los que participaron en la emisión del tripartito hace un año, con la excepción de las cajas reestructuradas o que han pasado a integrarse en otros grupos, como Penèdès o Laietana.

**AUNO Y DOS AÑOS** // Todavía está por definir la proporción de la oferta que será a dos años (5,25%) y la que será a un año (4,75%), según explicaron ayer fuentes de la Conselleria d'Economia. El Govern puede llegar a 3.000 millones sin necesidad de autorización del Gobierno central, ya que se trata de la refinanciación de la emisión del tripartito que vence el 21 de noviembre.

Además dispone de permiso por casi 800 millones para emitir a largo plazo (más de un año). En todo caso, el *conseller* de Economía i Coneixement, Andreu Mas-Colell, prefiere que predominen los vencimientos largos en aras a oxigenar las arcas públicas. Y para eso requiere una autorización del Gobierno que aún no se ha producido.

Mas-Colell aseguró ayer tras participar en una reunión en Londres con inversores para atraer capital que debe preocupar «cinco veces más» la deuda estatal de España que la de las autonomías, que supone en torno al 15% del total. ≡

ENERGÍA

## Euskadi halla gas para cubrir el consumo de España durante cinco años

EL PERIÓDICO  
BARCELONA

Euskadi puede convertirse en un referente energético. El lehendakari Patxi López anunció ayer en Dallas, donde ha comenzado una gira por EEUU con empresarios, el hallazgo de reservas de gas en Álava con las que se podría cubrir el consumo español de cinco años.

López intervino en la firma de un acuerdo mediante el cual un consorcio liderado por el Ente Vasco de la Energía (EVE) invertirá en los dos próximos años 100 millones de euros para poner en marcha dos pozos en esa zona. Forman parte de esta sociedad Heyco, compañía tejana que López visitó ayer y que es especialista en la extracción de gas no convencional, y Cambria, que también aporta tecnología.

La decisión se toma después del éxito obtenido en catas previas que revelan la existencia de gas para autoabastecer a Euskadi durante 60 años. Las conclusiones definitivas de estos dos pozos piloto estarán listas entre el 2013 y el 2014 y, si son positivas, abrirán la puerta a que Euskadi sea líder en la producción de este gas. A diferencia del gas natural, que se encuentra en grandes bolsas que se perforan, este se encuentra disperso por las rocas, es más caro de extraer y requiere una tecnología especial. ≡

En la etapa de la burbuja, la demanda de viviendas era casi infinita y la oferta relativamente escasa. Los pisos no se vendían, sino que se compraban. Las agencias colocaban todos los inmuebles que poseían en cartera, aunque algunos fueran muy caros, tuvieran una pésima ubicación o un desastroso estado de conservación. Por tanto, en la intermediación de pisos usados, la clave del negocio estaba en la captación de propiedades.

La principal técnica de captación consistía en la sobrevaloración del inmueble por parte de un perito. En realidad, actuaba más como un comercial camuflado que como un verdadero tasador. Estaba convencido de que cuanto mayor fuera la valoración del piso, más contento estaría el propietario y más posibilidades tendría de incorporarlo a su cartera. No le importaba que el im-

## Intangibles

Gonzalo Bernardos

DIRECTOR MÁSTER INMOBILIARIO DE LA UB



## ¿Por qué espantan a la demanda de viviendas?

El marketing de las inmobiliarias sigue orientado hacia la oferta y desprecia la demanda, porque no sabe encontrarla

porte fijado fuera muy superior al observado en el mercado, ya que la prevista subida del precio de la vivienda pronto haría que ambos coincidieran.

En la actualidad, la demanda es escasa y la oferta extraordinariamente abundante en numerosas localidades. Una coyuntura diametralmente opuesta a la advertida un lustro atrás. Ahora, quién vende no

es quién tiene una gran cartera de pisos, sino quién es capaz de atraer demandantes solventes. Sin embargo, la mayoría de agencias inmobiliarias continua operando como si nada hubiera cambiado en el mercado residencial.

El marketing sigue orientado hacia la oferta y desprecia la demanda. No la busca, entre otras razones, por qué no sabe dónde la puede encontrar.

La aplicación de las tradicionales técnicas de captación está engañando a los verdaderos interesados en comprar una vivienda. Al sobrevalorarlas, les hace creer que los importes de venta han bajado muy poco y, por tanto, les conviene esperar algún año más. Ignoran que en numerosas ocasiones la diferencia entre el precio ofertado y el acordado, después de un intenso regateo, se sitúa en torno al 25%.

Increíblemente, los precios esta-

blecidos no sirven para incentivar la demanda, sino para espantarla. Por un lado, por qué los intermediarios quieren quedar bien con los propietarios, quiénes están atrapados en el tiempo (en 2007). Por el otro, por qué tienen la esperanza de que aparezca un *mirlo blanco*, es decir, un tontito que no les regatee el elevadísimo precio. No se dan cuenta de que es una especie extinguida.

Por tanto, creo que las agencias inmobiliarias deben hacer dos principales cambios. En primer lugar, concentrarse en encontrar verdaderos demandantes, fidelizarlos y ofrecerles diversas oportunidades. En segundo lugar, variar totalmente el sistema de fijación de precios de su cartera. Deberían negarse a publicar precios muy sobrevalorados y sólo ofrecer viviendas al precio vigente en el mercado o por debajo de él. Si no lo hacen así, probablemente la crisis les parecerá casi eterna. ≡