

Dívidas			VALOR DE 1 EURO		
	Reino Unido	0,65850 libras		Japón	156,74 yenes
	Brasil	2,70110 reales		Suiza	1,6111 francos
	China	10,0623 yuans		Uruguay	31,4398 pesos
	Suecia	9,1175 coronas		Pakistán	78,7322 rupias
	Colombia	2,892,85 pesos		Rusia	34,4200 rublos
	Marruecos	11,117 dirhams		Argentina	4,01980 pesos
	Filipinas	62,792 pesos		Perú	4,13610 soles
	Rumanía	3,3697 leus		Rumanía	3,3697 leus

**La frase del día**

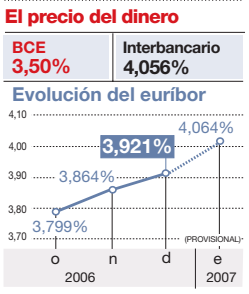
**Françoise de Varela**  
DIRECTORA DEL CONGRESO 3GSM

«El precio de los hoteles es lo único que puede amenazar que el congreso siga en Barcelona»

**El precio de la gasolina**



Sin plomo 95	0,94 € / LITRO
Sin plomo 98	1,05 € / LITRO
Gasóleo	0,89 € / LITRO



**Opinión**

**Previsiones sobre la evolución del sector inmobiliario**

# La banca y la vivienda

El alza de tipos y el cambio de ciclo en el mercado residencial reorientan el negocio financiero

GONZALO **Bernardos**

Una elevada parte de los demandantes de vivienda se plantean si es posible vivir dignamente con las rentas mensuales percibidas y, a la vez, hacer frente al importe de la hipoteca resultante.

En la decisión de compra de una vivienda, el aspecto económico clave es la capacidad de endeudamiento de una familia. Dicha capacidad depende de factores personales: la cuantía de los salarios percibidos, pero también de variables financieras: el tipo de interés nominal, el plazo de devolución del préstamo y la cuantía de éste respecto al precio de la vivienda deseada. A través de estas tres últimas variables, el sistema financiero generalmente influye en la coyuntura del mercado residencial.

**LAS VARIACIONES** de la liquidez existente en la economía generada por el sistema bancario suelen afectar con mayor celeridad a la demanda que a la oferta de viviendas. En muchas ocasiones, un aumento de las facilidades de acceso a los préstamos hipotecarios comporta a corto plazo un importante incremento de la demanda de vivienda. En cambio, un aumento de los créditos a los promotores incrementa notablemente a corto plazo la compra de suelo, pero no afecta significativamente a la oferta de viviendas.

Una importante restricción de la liquidez por parte de bancos y cajas puede generar en ocasiones



MARÍA TITOS

una disminución del valor de mercado de los pisos. Esta restricción, si impide el acceso a numerosas familias a una vivienda de propiedad, generalmente conduce a una considerable disminución de la demanda. Dicha reducción suele coincidir con un aumento de la oferta, pues los promotores están comercializando en el mercado las viviendas edificadas sobre el suelo adquirido en periodos anteriores (en los que la liquidez era abundante). La elevada diferencia entre oferta y demanda puede conducir a un gran incremento del stock de viviendas pendientes de venta y, a medio plazo, generar una significativa bajada de precios.

El sistema bancario fue un inestimable colaborador en la generación y prolongación del boom inmobiliario observado en España durante el periodo 1998-2005. Durante esta etapa, especialmente en los últimos años, las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios fueron notablemente mejores que las observadas 15 años atrás, por la reduc-

**El sistema bancario colaboró en el 'boom' inmobiliario en España de 1998 al 2005**

ción de los tipos de interés, la disminución de la tasa de inflación en España y la entrada del euro.

No obstante, también fue un factor trascendental la utilización del crédito hipotecario, por numerosos bancos y cajas, como un instrumento de captación de clientela y expansión territorial. La hipoteca se convirtió en un reclamo comercial para conseguir un cliente vinculado a largo plazo a la entidad financiera. Esta situación conllevó la reducción del margen obtenido por el sistema bancario por euro concedido, el alargamiento de las hipotecas, la introducción de una mayor flexibilidad en la devolución del capital prestado y la concesión de créditos por importes

relativamente próximos al valor de mercado de la vivienda. Estos factores incrementaron la capacidad de endeudamiento de las familias, contribuyeron decisivamente a generar un gran boom de demanda y una importante alza de precios.

ENDICHA etapa, era frecuente la concesión de hipotecas por el 100% del valor de la vivienda o la realización de tasaciones (inducidas en algunos casos por directores de oficinas bancarias) que sobrevaloraban el precio de los pisos. El riesgo de esta tipología de actuaciones era muy bajo. El elevado incremento de los precios de la vivienda hacía que operaciones arriesgadas se convirtieran en relativamente conservadoras. Una tasa de morosidad prácticamente en mínimos históricos validaba la estrategia desarrollada, retroalimentaba el sistema y permitía que la concesión de hipotecas se convirtiera en la principal fuente de crecimiento de negocio bancario.

No obstante, parece que los bancos y cajas están empezando a cambiar su criterio. En los últimos meses, el riesgo percibido en la concesión de préstamos hipotecarios se ha incrementado moderadamente. Esta nueva percepción viene fundamentada en dos aspectos: la subida de tipos de interés del BCE y el cambio de ciclo en el mercado residencial. Ambos pueden incrementar la tasa de morosidad, ya sea porque los prestatarios no puedan hacer frente a la deuda contraída o porque, al superar esta el valor de mercado de la vivienda, no les interese pagarla (aspecto bastante más difícil).

Debido a ello, el negocio bancario ha empezado a orientarse en mayor medida hacia otros segmentos de mercado: los préstamos personales (principalmente de escaso importe) y la financiación a pequeñas y medianas empresas. Si estas nuevas prioridades implican el endurecimiento del mercado de crédito hipotecario, la demanda de viviendas se resentirá y probablemente también el precio de la vivienda. =

Director del máster de Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la UB.

**En breve**

**24 millones para la plantilla de Caja Madrid**

LA ENTIDAD repartirá entre sus empleados 24 millones de euros el próximo 15 de marzo como «prima especial por compromiso» tras los buenos resultados obtenidos por la caja madrileña en el ejercicio 2006. Caja Madrid, en su Informe Anual de Gobierno Corporativo, informó que los miembros del consejo de administración de Caja Madrid y los principales directivos recibieron el pasado año una remuneración total de 9,44 millones de euros.



►► Lluís Brunet.

**Caixa Sabadell ganó 58 millones en el 2006**

LA CAJA catalana obtuvo el pasado año un beneficio neto de 58 millones de euros, lo que supone un incremento anual del 18,1%. Este caja de ahorros acabó el 2006 con 621.790 clientes, 24.753 más que el año anterior y de los que el 75% son inmigrantes. El volumen de negocio superó los 19.500 millones con un crecimiento del 38%. El presidente, Lluís Brunet, descartó «una fusión a corto plazo» con otra caja.

**Caixa Manlleu aumenta el 26% los beneficios**

EL GRUPO Caixa Manlleu cerró el ejercicio 2006 con un resultado consolidado después de impuestos de 9.258.000 euros, lo que supone un aumento de 1.910.000 euros, el 25,99%, respecto del 2005. Los recursos ajenos gestionados por la entidad se situaron en 2.518 millones de euros, con un aumento del 19,01%. De ellos, los depósitos de los clientes se situaron en 1.795.000 euros, con un incremento del 19,21%. A la obra social destinó 2.144.000 euros.