

El dato

El ecoconsumo en España

56%
de las amas de casa pagarían más por productos que no dañen el medioambiente

EL USO DE LOS CONTENEDORES DE RECICLAJE DE FORMA REGULAR

EN EL 2002
7 de cada 10 amas de casa

EN EL 2008
8 de cada 10 amas de casa



FUENTE: TNS

La frase

«El banco ha vuelto a demostrar la capacidad de generar resultados en un entorno difícil»

Alfredo Sáenz

CONSEJERO DELEGADO DEL BANCO SANTANDER



El producto

Nuevos Citroën Berlingo Combi y Furgón

Citroën lanza los nuevos Berlingo, Combi y Furgón; que combinan confort, equipamiento y prestaciones de un turismo y robustez, capacidad de carga y aprovechamiento del espacio de los comerciales. La versión furgón amplía el volumen de carga hasta 3,7 metros cúbicos en su presentación larga. Según versiones, la carga útil puede ser de hasta 800 kilos, y gana 24 cm en longitud (4,38 metros) y ocho en anchura (1,81 metros). En el Furgón SX, la fila delantera puede acoger a tres ocupantes. El asiento central tiene

un respaldo abatible que sirve como mesa de escritorio. En las versiones Combi, la banqueta trasera abatible permite mayor carga. Disponible en dos motorizaciones: diésel (1.6 HDi 75, 1.6 HDi 90 y HDi 110 FAP) y gasolina (1.6i 16V de 90 CV y 1.6i 16V de 110 CV). A partir de 11.810 euros.



Zona franca

GONZALO **Bernardos**

DIRECTOR DEL MÁSTER INMOBILIARIO DE LA UB



¿Sube o baja?

«**E**stoy hecho un lío. No sé si continúa subiendo o ya baja». Hace unos días, este fue el comentario de **Jordi** en relación con la evolución del precio de la vivienda libre. Mi amigo vive en una contradicción permanente, ya que se cree la estadística oficial (el incremento sería del 4%), pero también lo que sus ojos ven (exceso de oferta, ventas por el valor de la hipoteca...).

«En España, en materia económica, un dato oficial no es siempre veraz», le respondí. Me dijo: «Esto es palabrería, razónámelo». Y así lo hice. Le ofrecí tres argumentos para desacreditar la estadística del ministerio: los precios estimados son difícilmente observables, la tendencia advertida en algunas ciudades identifica un gran boom en lugar de una crisis inmobiliaria y las tasaciones (la fuente de información) están deshinchadas cuando en realidad se encuentran infladas.

En España, en materia económica, un dato oficial no siempre es veraz

Según las cifras ofrecidas, un piso nuevo en Barcelona de 100 m² cuesta 493.860 euros. En realidad, aunque es posible que alguno alcance dicho valor, el precio de la mayoría de esas viviendas supera los 700.000 euros (incluso, después de rebajado su importe).

En la capital catalana, el ministerio identifica un auténtico Matrix Inmobiliario. Aunque no se vende casi nada, el valor de la vivienda sube de forma estratosférica. En el primer trimestre aumentó a un ritmo anual del 28%. Es un dato increíble hasta para los optimistas patológicos. Desde mi perspectiva, no hay ningún indicio razonable que permita considerar la ciudad como una «isla inmobiliaria» en la España actual.

En los últimos años, numerosos tasadores han procedido a sobrevalorar los pisos. Tenían como objetivo permitir a las entidades financieras la concesión de créditos por un mayor porcentaje del precio. Así, no era infrecuente que aquellos igualaran o superaran el 100% de su importe. ¿Cómo puede ser que los valores estimados por el ministerio sean notoriamente más reducidos?

Después de exponer mis argumentos, **Jordi** sigue dudando. Sigue convencido de que unos datos oficiales no pueden ser falsos. Finalmente, le hago la pregunta del millón de dólares: «¿Crees que los promotores prefieren arruinarse antes que bajar el precio de las viviendas?» ¿Y ustedes?

Entrevista

Jordi Mestre ▶ Director general de la Caixa Sabadell

«Los promotores deben bajar entre el 10% y 20% los precios»

MAX JIMÉNEZ BOTÍAS
BARCELONA

—¿Están las cajas preocupadas por cómo va la evolución del negocio este año?

—La verdad es que estamos en una situación muy diferente a la de los últimos años. La actividad económica se ha retraído en muchos ámbitos, comenzando por el crédito hipotecario. Las ventas de viviendas se han paralizado y eso ha hecho que los volúmenes de negocio a los que estábamos acostumbrados se hayan transformados en un crecimiento plano. El crédito no crece, porque en el entorno no hay seguridad.

—¿Los promotores han parado la actividad porque no venden y no piden créditos o los bancos no dan créditos y frenan la actividad?

—No se vende. No es culpa de los promotores, que si que quieren vender, ni es culpa de que no haya créditos, porque la mayoría de las promociones encuentran financiación. Hay demanda, pero no para los precios actuales, aunque las hipotecas se financian a 40 años.

—¿Intentan los promotores exprimir al máximo su beneficio?

—Los promotores empiezan a entender que toca resituarse, y que lo que corresponde en estos momentos es aplicar una política de precios que enlace con la demanda potencial del mercado.

—¿Cuánto deberían bajar los precios de las viviendas?

—Eso depende de cada ubicación y de cada producto. Puede haber precios más cercanos a la demanda y otros que pueden estar más lejos. Pero sería necesario bajar entre el 10% y el 20% para reactivar el mercado inmobiliario.

—¿Y están dispuestos a hacerlo?

—Creo que hay de todo. Algunos ya están adecuando los precios al



ANDREA BOSCH

▶▶ Jordi Mestre, en la sede de la Caixa Sabadell.

Revisión

El ejecutivo de la cuarta caja catalana acepta que el negocio no va tan bien como antes. Pero dice que no pasa nada, que, pese a lo que se pueda pensar, la solvencia del sistema permitirá aguantar el golpe. La cuestión es que antes hay que poner los pies en el suelo, comenzando por los promotores inmobiliarios.

mercado. En los últimos años, los precios habían subido de forma desajustada, porque se seguía vendiendo. Ahora hay que rebajar las pretensiones y ajustarse a lo que realmente cuesta una vivienda.

—¿Son ustedes más cautos a la hora de conceder préstamos?

—Mientras se mantenga la oferta, más que cautos, lo que aconsejamos a nuestros clientes promotores es que se lo piensen dos veces antes de iniciar un proyecto. Que miren primero si tienen mercado y a qué precios deberían salir las viviendas. A los que tienen suelo, le aconsejamos que esperen a mejores perspectivas.

—¿Y los compradores...?

—Tienen que tantear y mirar las ofertas del mercado. Puede haber promotores que hayan rectificado ya sus expectativas y puede haber precios interesantes ya. Bancos y cajas seguiremos dando créditos.

—¿Hay bancos que esperan crecer hasta dos dígitos. ¿Son realistas?

—Por lo que respecta a nosotros, le puedo decir que este es un año de crecer un dígito y bajo. Tal y como está el entorno, lo que se crece en crédito a empresas no cubre la caída del hipotecario.

—¿Están las cajas en peor situación que los bancos para aguantar?

—Creo que en conjunto, el sistema financiero español está en una situación muy parecida. Hemos prometado por la rigidez del Banco de España. Ahora debemos estar satisfechos de que eso fuera así.

—¿Puede empeorar la situación si no bajan los tipos de interés?

—No ayuda. Es una dificultad añadida que no se disponga de una política monetaria que pueda aplicarse exclusivamente a España. El BCE tiene otras preocupaciones aparte de la economía española. ≡