

COMPRENSIÓN DE LECTURA**TAREA A:**

Lea el siguiente texto y responda a las preguntas de selección múltiple propuestas a continuación. Sólo hay una respuesta correcta por ejercicio.

El Dorado no estaba en el Este

Los inversores inmobiliarios quedan atrapados tras el desplome de los precios

REPORTAJE: Empresas & sectores
LLUIS PELLICER 17/05/2009 (adaptación)

Era la tierra prometida. The sky es the limit (el cielo es el límite) era el eslogan que las promotoras popularizaron en el este de Europa. Y empezaron a levantar pisos. Bloques de viviendas, oficinas, hoteles y centros comerciales. Los españoles, entonces los reyes del ladrillo en Europa, desembarcaron en masa. Pequeñas, medianas y grandes inmobiliarias aterrizaron en Polonia y desde allí saltaron a Hungría y Rumania con grandes desarrollos de viviendas, en muchos casos de lujo, y con el mantra de que en estos países había "muchas necesidades de vivienda". La construcción, la inversión y los precios se dispararon. Pero la recesión ha roto las costuras del sector inmobiliario en estos países, especialmente en Rumania, donde las ventas y los precios se han desplomado.

Rafael García es el director de una firma que reúne a un grupo de inversores y constructores españoles con activos en Rumania. "Estamos a la expectativa de ver qué pasa. Teníamos a punto de salir al mercado un producto residencial para clase media-alta y hemos decidido no empezar. Esperaremos a que el mercado dé signos claros", explica.

Los precios de la vivienda en Bucarest, según las estimaciones de las inmobiliarias rumanas, escalaron un 160% entre 2005 y 2007 y se situaron entre los 1.200 y 4.000 euros el metro cuadrado, dependiendo de la zona. Una horquilla muy amplia entre la que se mueven muchas ciudades españolas. El encarecimiento afecta a todas las rentas. Un piso modesto de unos 50 metros cuadrados en 2002 se vendía por sólo 10.000 euros, mientras que en 2008 llegó a 110.000 euros. El sueldo medio creció, pero no a la misma velocidad. En 2002 era de unos 150 euros, y el año pasado se situó en unos 370.

"A raíz del boom español y del exceso de liquidez llegaron muchos inversores. Compraron apartamentos para dar el pase (revender). Eso hacía subir los precios. El mercado se calentó demasiado, hasta que llegó el parón y los precios empezaron a descender", explica García. No hay una estadística clara sobre las bajadas de precios. La consultora CB Richard Ellis (CBRE) apunta que en 2008 los valores cayeron alrededor del 30%, mientras que Atisreal, filial de BNP Paribas, cifra el desplome en hasta un 40%. Y para este año pintan bastos.

El director de inversión internacional de Atisreal, Fausto Vizoso, explica que el cuento empieza cuando los ciudadanos pasan a ser propietarios de la vivienda que habitan y a acceder al crédito. A la vez, muchos abandonan el campo para ir a la ciudad. Empieza a estallar entonces la mecha. Los precios se disparan y empiezan a acudir promotoras españolas. Desde las grandes hasta las pequeñas. "En España, el mercado se iba agotando, y muchas empresas decidieron renunciar a los márgenes tan amplios que tenían aquí y compensarlo ampliando los que obtenían en Rumania", explica Vizoso. A medida que la burbuja se iba hinchando, el suelo se encarecía hasta llegar a quintuplicar su valor en pocos años. Eso encareció los costes, los precios, y fue apartando del acceso a la vivienda a buena parte de la población.

Bucarest se quedó pronto pequeño y las inmobiliarias buscaron otras ciudades de cierto tamaño, como Timisoara, Iasi o Cluj. En todos esos sitios había "necesidades de vivienda". Y las sigue habiendo. Sin embargo, la demanda que alimentaba a las promotoras era sobre todo especulativa.

Un informe de la consultora internacional Colliers de este año calcula que los inversores compraron más del 75% de los pisos que se vendieron entre 2005 y 2007. Una proporción desmesurada en comparación con el otro gran boom europeo, el español, donde los inversores acapararon entre el 30% y el 40% de las viviendas. Hoy este inversor se ha retirado. En 2008 sólo adquirió un 10% de los pisos entregados, según CBRE, y este año prácticamente ha desaparecido. Pero no sólo se ha ido el inversor. También ha fallado el comprador final.

El grifo del crédito también se ha cerrado, y tras los descensos de precio de 2008, los compradores posponen cualquier decisión. El informe de CBRE apunta que muchas reservas y precontratos se han cancelado porque los compradores no pueden obtener financiación. "En Rumania y otros países del Este tenemos clientes que están desinvirtiendo, algunos de forma total y otros parcialmente", asegura Mikel Marco-Gardoqui, director de la consultora Cross Border.

Algunos de los promotores que fueron o estudiaron la posibilidad de instalarse en Rumania hoy están en concurso de acreedores. La promotora de Fernando Martín desarrolla en el área metropolitana de Bucarest un auténtico barrio de 7.600 viviendas que promocionaba prometiendo rentabilidades de entre "el 15% y el 20% a corto plazo". Eso cuando los precios iban al alza.

Pero la lista de promotores es muy vasta... "El sector se mueve de forma muy gregaria. ¿Adónde van? Allí donde están los otros, sin análisis de riesgo ni macroeconómico, sin valorar que la moneda no es el euro. Se drenó la tesorería de España a esos países, y en época de crisis eso es muy incierto", explica el consejero delegado de Irea, Mikel Echavarren. Una vez allí, muchos optaron por aliarse con un socio local. "El compañero de viaje en varias ocasiones quebró, por lo que muchos españoles han quedado atrapados y sin tener tiempo para obtener resultados", añade.

Esta misma semana, el promotor catalán Felip Massot, que lleva más de 40 años en el negocio al frente de Vértix, se jactaba en un foro inmobiliario de la suerte de quienes fueron al este de Europa. "Hay que volver a empezar. ¿Qué hacíamos en Polonia? ¿Y en Bulgaria? Estamos todos locos yendo a países con leyes que ni entendemos. ¿Y ahora qué ha pasado con todo esto? Todos marcha atrás. Ha sido una exageración", lamentó.

No piensa lo mismo el presidente de Hercesa, Juan José Cercadillo. Afirma estar tranquilo porque adquirió los suelos para desarrollar entre 2000 y 2001, mucho antes de que todos se subieran a la cresta de la ola. "La situación ha empeorado, pero no tanto como en España. Hemos adaptado algunos proyectos a usos que se demandan más. Uno de los principales errores de muchos fue el de comprar suelo esperando revalorizaciones del 200%, porque Rumania es un país para trabajar a largo plazo", afirma. Una estrategia, la del largo recorrido, que no valoraron quienes hoy están atrapados con cientos de metros cuadrados de suelo sin salida.