

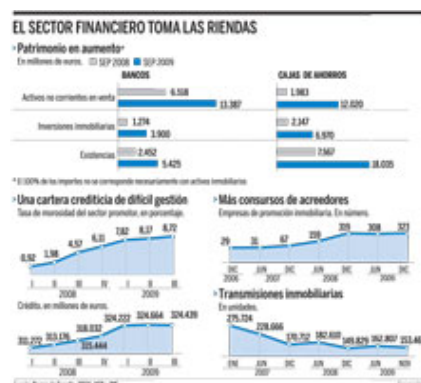
## La banca intenta gestionar los inmuebles 'en la sombra'

**La banca no quiere pisos. Los inmuebles suponen gastos de mantenimiento, consumo de provisiones y capital, y coste de oportunidad.**

M. Martínez.- El sector intenta acelerar la venta de su cartera inmobiliaria, unos 50.000 millones de euros ([ver gráfico](#)), prepararse para recibir nuevos activos en los próximos meses, y tratar de contener al máximo su número.

Con este propósito, las entidades buscan vías que les permitan hacerse con el control efectivo del patrimonio de las inmobiliarias, en proceso de refinanciación de deuda o abocadas ya a una ejecución judicial.

¿Hay que realizar una gestión proactiva del inmueble para no llegar a una situación irreversible?, explican fuentes financieras. ¿Tenemos que actuar antes de la adjudicación del activo para acelerar su venta?, remarcan. Pero este celo de la banca con la propiedad de las promotoras tiene sus riesgos, porque podría dar pie a considerar administradoras de la empresa a las entidades, con lo que perderían su derecho preferentes de cobro en caso de que la promotora declarara concurso de acreedores.



¿Si se demuestra que el banco es administrador de hecho, se ha metido en un lío?, resaltan en el sector inmobiliario. ¿Hay algunos casos en los que determinadas entidades han traspasado la línea roja. En la renegociación del crédito nos han entregado por escrito planes de comercialización de promociones. Indican el precio al que hay que vender los pisos, que coincide con el importe de la deuda. Son documentos que guardamos cuidadosamente?, señalan fuentes del sector inmobiliario.

Con todo, la práctica más controvertida es otra. En ocasiones, la banca está imponiendo a la inmobiliaria que le otorgue un mandato irrevocable de venta de la garantía del préstamo. Con éste, las entidades tienen plenos poderes para buscar un comprador para los activos de la compañía y fijar las condiciones de la transacción.

Si el banco encuentra un inversor, la promotora no puede negarse a la venta. El sector financiero reconoce esta estrategia, pero asegura que no está generalizada por su elevado riesgo. ¿No dudo de que haya algún grupo que lo haga, pero serán pocos. Alguna vez lo hemos estudiado y los servicios jurídicos nos lo han quitado de la cabeza al minuto?, comentan en una entidad.

### Riesgo de abandono

La banca explica que uno de los motivos de su actitud proactiva con el patrimonio de las inmobiliarias es el riesgo de abandono. En términos generales, el sector calcula que entre el primer impago del crédito y la adjudicación legal del inmueble que garantiza el préstamo transcurren unos dos años. La crisis ha disparado los procedimientos judiciales, que sobrepasan la capacidad de gestión de la Administración pero también de los propios bancos y cajas.

Sin embargo, no actuar en ese periodo tendría claros perjuicios. Cuando una promotora percibe que puede verse forzada a ceder su patrimonio, puede frenar o no iniciar sus proyectos (autorizaciones, licencias, finalización de obras en curso...). Esta parálisis provocaría una devaluación de los inmuebles y retrasaría su futura venta por parte de la banca, que tendría que reanudar los trabajos una vez se hiciera efectiva la adjudicación.

### **El coste de transmitir el activo**

La banca también trabaja para minimizar los gastos ligados a la transmisión de los inmuebles, que pueden suponer entre un 8% y un 10% del precio de liquidación del activo. El sector quiere, por ejemplo, reducir los costes de las adjudicaciones de ciudadanos extranjeros. ¿La entidad tiene que acreditar que quien transmite el inmueble tiene su residencia fiscal en España. Si no lo consigue, se le aplica una retención del 3% sobre el importe de la operación?, explican en un despacho.

### **Las inmobiliarias barren la tesorería**

Tras dos años de crisis, las relaciones entre la banca y las promotoras se han tensado sensiblemente. ¿Hemos hecho callo?, explican en el sector inmobiliario. En este escenario, las promotoras están realizando una ¿gestión activa? de su liquidez: ¿Antes de sentarnos a negociar, hacemos un barrido de la tesorería que tenemos en cuentas con entidades acreedoras, para llevar el dinero a una firma con la que no tenemos deudas. Supone iniciar los contactos con el enfado generalizado de las entidades?.

También se cuidan los ¿egos? bancarios. ¿Hay que intentar dar un trato igualitario, que no se perciba que puede haber entidades de primera y de segunda?, apuntan fuentes inmobiliarias.

### [Expansión](#)

Fecha artículo: mar 09 mar 2010 06:59:30 CET

Cristino Martos, 4  
28015 Madrid

Tel 91 540 92 82 Fax 91 548 28 10  
comfia@comfia.ccoo.es