

## **ADECES advierte a los promotores y a la banca de la necesidad de adaptarse a la situación actual: TOCA PERDER**

**Rechaza el anuncio del BE de cambiar el tipo de referencia hipotecario, por el sobre coste que implica para los consumidores Crítica los planes de APCE porque insisten en un modelo de negocio agotado**

Toca perder. Esta es la advertencia que ADECES (Asociación Pro Derechos Civiles Económicos y Sociales) lanza a los promotores y a la banca en relación con sus carteras de activos inmobiliarios, al menos en la situación actual, caracterizada por la falta de confianza de los ciudadanos en el futuro. En este contexto, ADECES, rechaza el anuncio del Banco de España (BE) de cambiar el tipo de referencia hipotecario, porque dicho cambio implica un mayor coste para los consumidores en relación con el Euríbor, y critica la insistencia de la APCE en formular propuestas que reproducen un modelo de negocio agotado.

Depreciación sustancial de las viviendas

ADECES considera que tanto promotores como entidades financieras deberán afrontar una rebaja sustancial de precios para colocar sus carteras de viviendas y obtener liquidez, so pena de agravar el problema que hoy padecen: pérdida de valor de sus activos inmobiliarios y aumento de costes del crédito hipotecario (causado por la mayor morosidad y la subida de tipos), del mantenimiento y de los impuestos originados por el mayor número de viviendas que poseen.

Evitar el aumento de costes financieros a los consumidores

En un contexto de desconfianza ADECES expresa su rechazo al anuncio realizado por el BE de sustituir el actual tipo de referencia del 80% de los préstamos hipotecarios (Euríbor a 12 meses) por el “interest rate swap” a cinco años, al que el regulador califica de más estable y adecuado al largo plazo (entre 15 y 30 años) al que se firman la mayoría de las hipotecas.

Para ADECES, sin embargo, lo que persigue este cambio es ofrecer a la banca unos beneficios adicionales por su actividad crediticia, ya que el nuevo sistema que propugna el BE supone un encarecimiento de las hipotecas para los usuarios y, por tanto, un mayor beneficio para las entidades que encontrarán en este nuevo tipo de referencia un aval legal para obtenerlo.

ADECES no comparte los argumentos para justificar el cambio, ya que las hipotecas siempre se han establecido a largo plazo y, además, tampoco es lógico que el regulador bancario adopte esta decisión por el mal funcionamiento coyuntural del mercado interbancario a 12 meses, base del Euríbor, que un cambio de la naturaleza propuesta tampoco solventará.

Aunque, esporádicamente el nuevo sistema de referencia se halle por debajo del Euríbor (lo hace ahora en 13 centésimas de punto) lo normal es que sea más caro que éste, de hecho, hace menos de un año lo superaba en más de un punto porcentual. Así, el nuevo sistema, será más estable, pero más caro.

Los promotores y su falta de adaptación al medio

Pero si alguien está demostrando una verdadera falta de adaptación al medio son los promotores a través de su patronal (APCE) y sus reiterados planes de reactivación del mercado inmobiliario basados en una nueva inyección de dinero, del dinero de otros.

Esta fue la premisa que la APCE empleo cuando solicitaron al Estado que adquiriese la vivienda en stock para destinarla a fines sociales y, así de paso, fuese el Estado el que corriese con los gastos de mantenerla.

La solicitud del dinero de otros también es la premisa que emplean ahora cuando reclaman financiación por valor de 23.000 millones de euros para afrontar en 2015 el inicio de 300.000 viviendas. Petición que justifican con los retornos que esta inversión supondría para el Estado en impuestos, empleo, etc.

Como se ve, *“siempre están pensando en los demás”*. Se olvidan de que esta financiación la deberá conceder un sector financiero empachado de activos inmobiliarios y un Estado que debe atender otras prioridades. Mientras 700.000 pisos esperan a ser vendidos. Si de las ventas de los mismos se reservaran 33.000 euros de media por piso, los promotores obtendrían los 23.000 millones que reclaman para proseguir con su actividad. Para conseguir este objetivo es preciso bajar los precios y poder vender, es decir, adaptarse al momento.

Esta falta de adaptación al medio está presente también en los argumentarios de la patronal. En sus reiterados planes para repetir un negocio agotado hablan de una *“vivienda económicamente sostenible”* y la definen como *“la que puede ser vendida inmediatamente”*. Un concepto tan estrecho de la *“sostenibilidad”* da idea de las cortas miras del sector.

Los bancos y la adaptación. La necesidad de tasaciones actualizadas

ADECES, también reclama a las entidades financieras una mayor flexibilidad en relación con las deudas hipotecarias de sus clientes, buscando fórmulas adecuadas para afrontar las diferentes situaciones y cuantías de la deuda: dación en pago, aplazamientos, conversión al alquiler (dedicando parte del mismo al pago de intereses), son algunos de estos métodos.

Entre estos casos se hayan las ejecuciones sobre viviendas tasadas con anterioridad a la burbuja y con la mayor parte de la hipoteca pagada, que el acreedor puede adquirir por el 60% de su valor de tasación, un valor cuatro o cinco veces inferior al precio actual del mercado. Para estos casos ADECES solicita que la ejecución se practique sobre una tasación actualizada que permita una valoración más adecuada de los precios y por tanto una compensación más equitativa de los propietarios. Por ejemplo, una vivienda

tasada en 100.000 Euros se ejecuta por 60.000. Con una tasación actualizada, 200.000 Euros, se ejecutaría por 120.000.

---