



# Difícil competir con los bancos

Particulares, promotores e inmobiliarias sólo disponen de la carta del precio para intentar vender sus viviendas. Por J. S. C.

El mercado inmobiliario ha sido tomado por los bancos. Estos copan gran parte de las compraventas. Sin embargo, pese a esta supremacía y en contra de lo que puede parecer, el resto de vendedores (principalmente, promotores y particulares) aún está en condiciones de competir con la banca. ¿Cómo? Vía precio y explotando la calidad de sus viviendas.

«Es posible plantar cara a los bancos ya que las rebajas que dicen aplicar parten de valores alejados del mercado. Su punto de partida está anclado en el *boom*, en la deuda hipotecaria contraída por el anterior dueño de la vivienda», afirma Fernando Iglesias, franquiciado de Tecnocasa en Madrid. Este experto aclara que una «rebaja de verdad» se da cuando el vendedor vende su piso por debajo del precio real.

Iglesias no aprecia que las entidades realicen estos descuentos reales. No cree que la banca sea rival. «Cualquier propietario que oferte su casa a un precio adecuado no tiene competencia», declara. Aunque lo que sí percibe por parte de la banca es «competencia desleal». «Desde hace años, cuando un comprador va a pedir una hipoteca, el banco se la suele denegar, pero le dice que si adquiere uno de sus pisos, sí se la concede y en mejores condiciones», denuncia.

Justo en el apartado de la financiación, Miguel Ángel Sebastián, asesor de Alfa Inmobiliaria en Madrid, ve el gran *handicap* con el que tienen que lidiar los vendedores que no son bancos. Aunque, como Iglesias, defiende que se les puede hacer cara. «Sí que se puede competir con la banca, pero en inferioridad de condiciones porque no que-

da otro remedio», indica Sebastián. «El particular y la inmobiliaria», continúa, «no pueden dar crédito ni reciben ayudas como los bancos».

El agente de Alfa Inmobiliaria reconoce que la irrupción de la banca en el tablero inmobiliario ha condicionado todo. «Hay compradores que están esperando a que los precios bajen más aún. Saben que los balances bancarios cada día están más cargados de inmuebles y que la Sareb aún no funciona al 100%. Dan por hecho que, cuando esta sociedad arranque, las viviendas se abatarán otro 20% o 30%», afirma.

Ante dicha situación, este experto a pie de calle dice que «los particulares, si pueden y sus circunstancias o hipoteca se lo permite, tienen que rebajar sus pretensiones económicas» para vender y ganar la partida a los bancos. «Las inmobiliarias que nos mantenemos tratamos de hacerles entender esta realidad y darles más y mejor servicio. A veces, tanto comprador como vendedor lo perciben, pero otras, cuando afecta a su bolsillo, no», dice Sebastián, que no duda en calificar la competencia de la banca como «totalmente desleal».

Como Iglesias, el asesor de Alfa Inmobiliaria ha visto cómo un banco le arrebató compradores. «Cla-

ro que las entidades me han echado abajo operaciones. Ellas tienen pisos más baratos y están en su derecho», señala Sebastián. Iglesias, por con-

MUCHOS CALIFICAN DE  
«COMPETENCIA DESLEAL»  
LAS TÉCNICAS DE LA BANCA



Varios carteles de 'Se vende' en la entrada de un bloque de pisos. / B. RIVAS

tra, no tiene tan claro que las casas de banca sean tan baratas: «Yo tengo en venta un piso por 70.000 euros y un banco comercializa otro, en la misma finca como oportunidad y rebaja del 40%, en 185.000 euros».

El asesor de Tecnocasa además destaca el trabajo profesional de su gremio poniendo en entredicho el de los bancos como inmobiliarias. «El negocio de la banca no es vender pisos. Nunca lo ha hecho. No tienen ni la preparación ni el conocimiento de los asesores inmobiliarios. A nosotros no se nos ocurre sacar planes de pensiones u otros productos financieros», argumenta.

Manuel Romera, director del Sector Financiero del IE Business School, comparte la opinión de Iglesias: «El ladrillo lastra la capacidad

de los bancos, cuyo negocio es prestar dinero». Este experto en activos inmobiliarios de los bancos cree que también se puede competir con este poderoso vendedor. «Si se tiene un buen producto en buena zona, el dueño tiene que tener paciencia. Por contra, si el piso está, por ejemplo, en Villaverde junto a una promoción de una entidad, debe colocar el inmueble cuanto antes», aconseja.

Romera no piensa que el sector financiero esté jugando sucio. «Se trata de un mercado de competencia. Cada uno debe saber jugar sus cartas. El promotor o particular debe competir y poner su vivienda atractiva, sobre todo, en precio», argumenta. «Hay quien pide por su casa el doble de lo que vale. Eso también es jugar sucio», concluye Romera.