

Abandonan el Mercado Inmobiliario Polaco los Especuladores Extranjeros

Por Jan Cienski, desde Varsovia. *Financial Times*, 3 de enero de 2011¹

Hace diez años, cuando Padraic Coll comenzó a buscar inversionistas interesados en invertir dinero en Polonia encontró un público dispuesto entre los agricultores irlandeses que había visto subir el valor de su propiedad y deseaban participar desde los cimientos en otra historia de éxito económico.

Los irlandeses, seguidos por los inversionistas españoles, estuvieron calculando que las condiciones que habían impulsado el auge en sus sectores de la propiedad durante el decenio de 1990 y los primeros años del decenio de 2000 se repetirían en Polonia después de su adhesión a la Unión Europea en 2004.

A los primeros que invirtieron les fue muy bien. Los precios de los apartamentos en Varsovia subieron a más del doble, cerca de 10.000 zlotys por metro en 2007. (El zloty equivale actualmente a 3.387 por dólar). [0.331884 el 9 de enero de 2011]

Pero los precios se estancaron conforme los pisos se convirtieron en algo inalcanzable para los polacos de clase media, quienes eran los compradores finales. Después del colapso de Lehman Brothers y el inicio de la crisis económica mundial a finales de 2008, los precios de los inmuebles cayeron alrededor del 10 por ciento, mucho menos que en Irlanda o España, pero lo suficiente como para causar grandes problemas para los inversores optimistas.

Las abruptas caídas que se vieron en los mercados de bienes raíces español e irlandés también pusieron en dificultades las finanzas de los inversores y los volvieron reacios al riesgo. En consecuencia, el señor Coll ya no busca que Irlanda lo provea de inversores: en cambio recauda fondos en Polonia, único miembro de la UE que no sufrió una recesión el año pasado y una de las economías de más rápido crecimiento del bloque en 2010.

“No hay apetito en Irlanda para la inversión inmobiliaria”, dijo Coll, presidente del Grupo de Desarrolladores de Irlanda, que tiene € 500 [millones] (\$ 669 m) de euros invertidos en inmuebles polacos.

Mientras la empresa del señor Coll es grande, la mayoría de los inversores irlandeses tendían a ser de pequeña escala. A menudo un grupo de gente que compraba unos cuantos apartamentos de Polonia con la esperanza de sacarles una rápida ganancia. Marcin Golebiowski, vicepresidente de RedNet, una consultora de bienes raíces, dijo

1. <http://www.ft.com/cms/s/0/364edd54-1769-11e0-badd-00144feabdc0.html#axzz1A8HqarJc>

que su empresa ayudó a vender más de 2.000 propiedades a los inversionistas, muchos de ellos extranjeros.

Algunos hicieron una fortuna mediante la compra de apartamentos de los desarrolladores con 10 por ciento de enganche y un adeudo del 90 % cuando el edificio estuvo terminado y la venta, después del aumento de precios del 50 por ciento o más antes que el pago final se liquidara. Pero cuando los precios dejaron de aumentar a finales de 2007 esos lanzamientos dejaron de tener sentido. Ahora, los inversionistas presionados por las dificultades para volver a casa no están dispuestos a pagar el 90 por ciento restante para completar la transacción

“El precio que firmaron hace dos años es inalcanzable”, dijo Kazimierz Kirejczyk, director de la consultora inmobiliaria Reas. Calcula que cada trimestre de 300 a 400 de tales compras dejan de pasar por Varsovia —alrededor de la décima parte del volumen global de negocios sobre apartamentos nuevos. No está claro cuántas de esas transacciones fueron por parte de extranjeros.

Incluso si los inversionistas quisieran finiquitar la compra de un piso, “ningún banco les daría un préstamo jamás para cubrir el 90 por ciento restante, pues los precios inmobiliarios se han desplomado”, dijo el señor Kirejczyk. Al igual que con los irlandeses, los desarrolladores inmobiliarios españoles pensaron que Polonia fue un reflejo de sus mercados de origen desde antes de su propio auge inmobiliario.

Muchas empresas españolas entraron a Polonia en 2006 y 2007, pagando por suelo no urbanizado precios que sus rivales polacos, más experimentados, eludieron.

“Los españoles agregaron al mercado un nivel de exuberancia completamente diferente”, dijo John Banka, socio de la empresa de bienes raíces Colliers International, y señaló que había vendido una propiedad en Varsovia por un tercio del precio que el inversor original había pagado antes de la crisis.

El problema para muchos de los ambiciosos desarrolladores españoles e irlandeses que pagaron la tierra al tope del mercado es que, a precios corrientes, es difícil realizar un proyecto constructivo capaz de ganar lo suficiente para hacer rentable la inversión de la tierra.

“Estas propiedades están en gran medida congeladas “, dijo Kirejczyk, y agregó que la inversión hubiera tenido sentido sólo si se hubieran cumplido las previsiones de un aumento constante en el valor de los bienes raíces. En cambio, el auge en Polonia duró muy poco.

Mientras la empresa del señor Coll es cada vez más polaca, algunos inversores españoles van en la dirección contraria, abandonando el difícil mercado polaco en favor de la caza de ofertas en su país.

“Hay muchas más oportunidades en España”, dijo Iván Espinosa de los Monteros, cuyo fondo de inversión inmobiliaria Aris es propietario de dos edificios de oficinas en Polonia.