

LOS MITOS INMOBILIARIOS DE NUESTRO TIEMPO

Seis tópicos sobre el mercado inmobiliario en España y el comportamiento de los propietarios son desmenuzados y puestos en entredicho. La conclusión apunta a que, a pesar de lo que se diga, en nuestro país hay burbuja inmobiliaria, empujada por la espiral de compras especulativas y créditos baratos

En el último boom inmobiliario han comprado y acumulado viviendas quienes podían pagarlas, no quienes más las necesitaban para vivir

La construcción posibilita la transformación de los terrenos rústicos en suelo edificado, añadiendo como poco tres ceros a su valor

JOSÉ MANUEL NAREDO - 20/11/2005
Economista y estadístico

La interpretación del panorama inmobiliario español está viciada por la pervivencia de una serie de mitos acordes con el negocio inmobiliario imperante que, a fuerza de repetirse, acaban arraigando en la población.

El primero de ellos viene a decir *en España no hay cultura de alquiler: los españoles quieren vivienda en propiedad casi desde el neolítico*. Esta creencia es falsa, ya que en 1950 la situación era justo la contraria: las viviendas ocupadas por sus propietarios suponían solo el 46 % del total y eran mucho más minoritarias en las grandes ciudades. En Barcelona solo el 5 % de las viviendas estaba ocupado por sus propietarios, en Madrid el 6 %, en Sevilla el 10 %, en Bilbao 12 %... La creación franquista de un Ministerio de Vivienda apuntó, entre otras cosas, a promover la vivienda en propiedad como vacuna frente a la inestabilidad social: con la retórica falangista del momento se decía que para hacer *gente de orden* había que facilitar el acceso de la población a la propiedad de la vivienda y atarla a responsabilidades de pagos importantes. Solamente un continuismo digno de mejor causa en lo que concierne a esta política permitió cambiar la cultura del alquiler en favor de la propiedad y otorgar a España el récord europeo en este campo.

El segundo nos dice *Pagando alquiler se tira el dinero: compre una vivienda y conviértase en propietario*.

Este eslogan oculta la verdadera disyuntiva a la que se enfrenta quien quiere habitar una vivienda pero carece del patrimonio necesario para comprarla. La decisión oscila entre pagar una renta al propietario en concepto de alquiler o pagar la renta de una hipoteca a una entidad financiera. En ninguno de los dos casos se tira el dinero, sino que se paga por un servicio. El engaño también procede de ignorar que el titular no es propietario pleno de la vivienda hipotecada, ya que en caso de impago el prestamista pasaría a ser el propietario, desahuciando al titular de la misma. Sólo si el comprador paga religiosamente los intereses del crédito y devuelve el principal, acabará

adquiriendo la propiedad ¿libre de cargas? del inmueble. Y con los plazos tan dilatados que hoy se establecen para posibilitar los pagos, esto podría ocurrir dentro de treinta o cuarenta años. Con previsiones de tipos al alza y de precios de la vivienda a la baja, el alquiler sería más recomendable que la compra y viceversa. De ahí que el afán de comprar venga avalado por el siguiente mito a comentar.

Tercero: *Los precios de la vivienda nunca han bajado ni bajarán.* La experiencia indica, por el contrario, que los precios bajaron en el pasado y, con mayor razón, podrán hacerlo en el futuro. Sin ir más lejos, cuando la anterior burbuja inmobiliaria se desinfló tras los festejos de 1992, el índice de precios de la vivienda ¿elaborado por el antiguo Ministerio de Fomento? registró caídas para la vivienda nueva durante 1992 y 1993 y para la vivienda usada durante 1992. Y hay que advertir que en el caso de la vivienda usada este índice tiene aversión a la baja, pues no se apoya en verdaderos precios de mercado, sino de tasación, que acusan una inercia importante: cuando decae un período de auge aumenta el período de venta y los más necesitados de liquidez acaban vendiendo por debajo de los precios inicialmente demandados en los anuncios o atribuidos en las tasaciones. En período de declive, los precios de mercado tienden a caer más que los de tasación, tal y como confirma la experiencia del ciclo anterior en el que los precios de las nuevas promociones ¿más acordes con los precios de mercado? cayeron mucho más que los de tasación de la vivienda usada. El hecho de que no tengamos experiencia de caídas estrepitosas y prolongadas de los precios de la vivienda, como las ocurridas en otros países, permite mantener impunemente el mito de la irreversibilidad a la baja de los precios de la vivienda, pese a que los espectaculares niveles alcanzados hacen mucho más previsible que nunca correcciones a la baja.

Cuarto: *Hay que forzar la construcción de vivienda nueva para cubrir el déficit existente.* Cuando España encabeza a la Unión Europea en número de viviendas por cada mil habitantes, no cabe seguir hablando de déficit de vivienda. Sin embargo, España ocupa un lugar bastante modesto en número de viviendas principales por mil habitantes. La espectacular disociación entre la dotación de viviendas totales y de viviendas principales se explica porque España también es líder europeo en viviendas secundarias y desocupadas por mil habitantes. Pues en el último *boom* inmobiliario han comprado y acumulado viviendas quienes podían pagarlas, no quienes más las necesitaban para vivir en ellas.

Quinto: *Los emigrantes son los grandes compradores de vivienda que compensan el declive de la demografía interna o, también, la demanda de viviendas se mantiene fuerte gracias a la entrada masiva de emigrantes.* Cuando el estancamiento y la previsible disminución de la demografía interna no reclaman para el uso las enormes cantidades de vivienda nueva que se están construyendo, se recurre a la justificación de los inmigrantes, confundiendo dos cosas bien distintas: necesidades de alojamiento y demanda solvente de vivienda. Todo ello con tal de no reconocer que lo que mueve tan desmedidos afanes constructivos no es ningún empeño de satisfacer necesidades de alojamiento, sino el pingüe negocio de las plusvalías derivadas de las recalificaciones de suelo, siendo la construcción el medio colaborador

necesario para posibilitar la transformación de los terrenos rústicos en suelo edificado, añadiendo como poco tres ceros a su valor.

Sexto: No hay burbuja inmobiliaria, la escasez de suelo es la culpable del alto precio de la vivienda. Esta idea queda sin respaldo cuando se observa que la expansión del suelo urbanizable ha venido superando ampliamente las necesidades de edificación. La confusión arranca de ignorar el carácter patrimonial del suelo (y de la vivienda) y de razonar sobre sus mercados como si de cualquier otra mercancía-flujo se tratara.

Y es que el suelo y la vivienda no son una materia prima como los ladrillos o el cemento, ni tampoco un salario. Ambos son bienes raíces que la gente valora y atesora por sí mismos. En este caso su valor de mercado responde sólo a la pequeña fracción de dichos stocks que cambia de mano y se revela poco sensible al coste y a la producción del bien patrimonial en cuestión, dependiendo sobre todo de consideraciones y expectativas ajenas a éstos y de su comparación con el tipo de interés, que marca la retribución alternativa del dinero. De ahí que sus precios se hayan visto empujados al alza cuando la caída conjunta de la bolsa y el tipo de interés desincentivó las alternativas de inversión. La mayor demanda de terrenos y viviendas acarreó subidas de precios que atrajeron nuevas oleadas de compras y nuevas perspectivas de revalorización, originando esa espiral de revalorización y compra especulativa (crecientemente apalancada con créditos) que suele llamarse burbuja inmobiliaria. Como hemos indicado, la mitología se empeña en decir, en contra de toda evidencia, que no hay burbuja inmobiliaria, sino subidas normales de precios derivadas de la escasez de suelo.

Profesor *ad honorem* de la escuela de Arquitectura de Madrid, y profesor de la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense. Premio Nacional de Medio Ambiente 2000