

¿Fin del 'boom' inmobiliario?

Las ventas de viviendas se redujeron en la mayoría de los países occidentales durante el 2006

GONZALO
Bernardos



En los primeros años de esta década, la vivienda adoptó un nuevo papel: el de activo refugio. En gran medida, por la negativa evolución de las principales bolsas mundiales entre marzo del 2000 y del 2003. Los capitales se desplazaron hacia activos más seguros y con una mejor relación rentabilidad-riesgo, especialmente desde septiembre del 2001, lo que motivó más demanda de vivienda para invertir y contribuyó a generar, en muchos países, una importante subida de su precio.

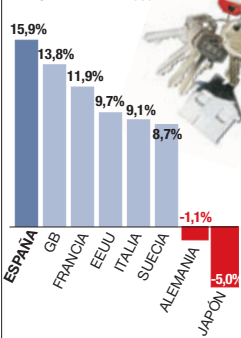
En el 2001, las repercusiones directas e indirectas del efecto pobreza, causado por la reducción de las cotizaciones bursátiles, condujeron a una recesión económica global. Esta adversa coyuntura hizo temer a los bancos centrales la llegada de la fatídica combinación: recesión y deflación. Era lo que había ocurrido en Japón, tras la explosión de la burbuja especulativa

creada en la segunda mitad de la década de los 80. Para evitarla, la Reserva Federal y el Banco Central Europeo (BCE) decidieron rebajar los tipos de interés nominales con tal intensidad que, en algunos países como España y EEUU, el tipo de interés real se convirtió en negativo.

LA REALIZACIÓN de una política monetaria tan expansiva tenía como uno de sus principales objetivos incentivar a las familias a incrementar su endeudamiento y a elevar su demanda de viviendas. Si el propósito se conseguía, el crecimiento de las ventas en el mercado residencial conduciría a un aumento de la inversión en construcción, una notable creación de empleo y un mayor dinamismo del gasto de las familias. Así, la positiva evolución del consumo privado y de la inversión en construcción impedirían la llegada al unísono de recesión y deflación. En algunos países, como EEUU y España, estas variables no solo evitaron la aparición de una crisis, sino que impulsaron un periodo de elevado crecimiento económico.

Todo esto explica el boom inmobiliario a nivel mundial en el periodo comprendido entre el 2001 y el 2005. En el 2006, excepto en el norte

EL PRECIO DE LA VIVIENDA
PROMEDIO DE VARIACIÓN ANUAL
DATOS DE ENERO DEL 2001
A DICIEMBRE DEL 2005



La subida de tipos, la retirada de inversores y una menor oferta explican el retroceso

y el este de Europa, la expansión del mercado residencial en los países occidentales probablemente llegó a su final. Aunque los precios continuaron al alza, las ventas se redujeron en un importante número de naciones. Tres fueron las principales causas: la subida de tipos de interés, la progresiva retirada de inversores y la relativa carestía de la vivienda.

Uno de los países donde el cambio de ciclo es más visible es EEUU. El precio de la vivienda en el 2006 siguió aumentando (el 5,87%), pero más moderadamente que en el ejercicio anterior (13,25%). No obstante, el aspecto más destacado, y preocupante para la evolución de la economía americana, fue la reducción de las transacciones. El pasado año, las ventas de viviendas nuevas y usadas bajaron el 17,3% y el 8,4%, respectivamente, respecto al 2005.

Esta evolución es considerada por algunos analistas como el acto inicial de la explosión de la burbuja inmobiliaria creada por Alan Greenspan en los últimos años de su mandato. Según ellos, el anterior presidente de la Reserva Federal sustituyó la burbuja bursátil de la nueva economía por otra de carácter inmobiliario. Logró que la recesión observada en el 2001 fuera muy breve, pero

no la eliminó, sino que la desplazó hacia el futuro. Para dichos análisis, este puede situarse entre el último trimestre del año actual y el primer semestre de 2008.

La elevada influencia directa e indirecta del sector inmobiliario y de la construcción sobre el PIB estadounidense sería la causa de la recesión. Previsiblemente, esta solo se produciría si una elevada reducción de las ventas comportara una disminución del precio de la vivienda y un importante decremento de la inversión en construcción.

EL PRIMER efecto generaría una reducción de la riqueza de las familias (efecto pobreza), dificultaría la refinanciación de hipotecas, reduciría su capacidad de endeudamiento y conllevaría una disminución del consumo privado. La segunda repercusión conduciría a la destrucción de numerosos empleos, afectaría negativamente a la renta disponible de las familias y a su gasto. En definitiva, se produciría una seria desaceleración de la demanda interna y del PIB.

Probablemente, la nueva coyuntura económica comportaría una depreciación del dólar, una caída de las cotizaciones bursátiles y la interrupción de las subidas del tipo de interés de referencia del BCE. La economía global se quedaría sin su principal motor de los últimos años y el boom inmobiliario a nivel mundial ya solo sería historia. ≡

Director del máster de Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la UB

Reportaje

Final de la campaña de rebajas de invierno

Un modelo a debate

Los comerciantes reclaman un cambio de la normativa para reducir la temporada de descuentos

MANUEL CABELLO
BARCELONA

A pesar de la positiva campaña de rebajas de invierno, que oficialmente acabó ayer, los comerciantes, y especialmente la pequeña distribución, reclaman un cambio en la normativa que regula las temporadas de saldos para adecuarla a los nuevos hábitos de compra. Aseguran, además, que el actual modelo, que prevé una campaña de casi dos meses de duración, es obsoleto y solo beneficia a las grandes cadenas de distribución.

«Llevamos años reclamando un cambio de la ley, porque el actual modelo no se ajusta al espíritu de la norma», asegura el gerente de la Fundació Comerç Ciutadà (una asociación que agrupa a 3.000 pequeños comerciantes de una decena de ciudades catalanas), Josep Filba. «El objetivo de los saldos es que el comerciante pueda vender el stock sobrante de una temporada, pero esto no ocurre iniciando una campaña de invierno cuando este acaba de comenzar. Nuestra propuesta es que el periodo de descuentos sea de tres o cuatro semanas y a partir de febrero»,



►► Bajo la lluvia ► La calle de Portaferrissa, ayer, poco concurrida.

► **EL CAMBIO**
Algunos vendedores proponen acortar y retrasar los periodos de saldos

► **LA PREGUNTA**
«¿Por qué se hacen rebajas en enero y no en abril o agosto?», pregunta Fraile

justifica. «El actual modelo -concluye- favorece sobre todo a la gran distribución que utiliza el término rebajas como reclamo para atraer a los clientes».

El secretario general de la Confederación de Comerc de Catalunya, Miguel Àngel Fraile, asegura que la campaña finalizada ayer ha sido «buena para las ventas» pero reconoce que estas se produjeron sobre todo «los dos o tres primeros fines

de semana». «Hemos de iniciar un debate entre todos los implicados para estudiar si el actual modelo cumple con la función que debe tener y cómo debe posicionarse el comerciante ante fenómenos nuevos como los outlets, las promociones especiales o la importación de género a precio muy rebajado de países asiáticos», añade.

«¿Hemos de reducir el periodo de rebajas? Quizá sí y cambiarlo por un modelo en el que se permita realizar promociones durante todo el año. ¿Por qué se pueden hacer rebajas en enero y no en abril o en agosto?», se pregunta Fraile.

Las asociaciones de comerciantes se resisten a ofrecer las cifras de ventas durante las rebajas. Solo hablan de incremento de porcentajes con respecto al año anterior (entre un 5% y un 8% más). La protagonista de la campaña ha sido, sin duda, la prenda de abrigo (que desapareció de los estantes hace semanas por haber tenido unos descuentos superiores a los habituales), seguida por la ropa destinada al hogar. Los comerciantes coinciden en que a pesar de las ventas, estas no han compensado una mala temporada de invierno a causa de la bonanza climática. ≡

El producto

Una póliza para los que conducen sin seguro



Línea Directa Aseguradora ha lanzado la Póliza 199, el único seguro que garantiza un precio cerrado: cuesta 199 euros, independientemente de las condiciones del conductor y del vehículo. La única condición: tener más de 26 años. Con este producto, la firma pretende que los dos millones de personas que circulan en España sin seguro dejen de hacerlo.

Divisas

VALOR DEL EURO

1 dólar vale	1 euro vale
0,761 €	1,313 \$
Reino Unido 0,6812 libras	Pakistán 79,5756 rupias
Suiza 1,6050 francos	Marruecos 11,1314 dirhams
Suecia 9,2648 coronas	Filipinas 64,0105 pesos
Rusia 34,4410 rublos	Brasil 2,7883 reales
Rumanía 3,3864 leus	Colombia 2916,09 pesos
Japón 152,81 yenes	Argentina 4,0647 pesos
China 10,1665 yuans	Perú 4,1780 soles