

Mercado residencial, la crisis va para largo

La crisis del mercado residencial será larga y dura, tanto por la elevada oferta acumulada como por la escasa demanda. Para que esta se reactive es necesario que se cree ocupación, se concedan hipotecas, se aprueben nuevos incentivos fiscales y haya una expectativa de subida de precios de las viviendas.

El mercado residencial está en crisis y lo estará durante mucho tiempo más. Es la consecuencia habitual de la explosión de una gran burbuja inmobiliaria que daña notablemente la solvencia de las entidades financieras y provoca que el país entre en una prolongada recesión o estancamiento económico. Los principales motivos de dicha crisis son tres:

1. Una oferta acumulada en la mayoría de las ubicaciones considerablemente superior a la demanda prevista durante el resto de la década. En la actualidad, solo existe una excepción a este exceso de oferta: algunas zonas de clase media y alta de las grandes ciudades. A pesar de ello, respecto al 2007, en estas zonas es imprescindible realizar una rebaja mínima del 35% en el precio para atraer a compradores.

2. Una sustancial parte del estoc acumulado (aproximadamente 500.000 viviendas) no será demandado por nadie, ya que está situado en ubicaciones con escaso atractivo turístico o en localidades donde la población descenderá en esta década. En algunos municipios, la mayoría con una población inferior a los 10.000 habitantes, seguirá existiendo exceso de oferta durante los próximos 30 años. En ellos, las entidades financieras, aunque establezcan precios irrisorios, difícilmente conseguirán vender las promociones que poseen. La única salida viable, y no para todos los pisos disponibles, es el alquiler social. Por tanto, no sería nada de extrañar que en dichas localidades viéramos en los próximos años el derribo de más de un edificio en el que nunca nadie vivió.

3. La existencia de una demanda escasísima. La elevada tasa de paro, la creciente inseguridad en el empleo, la reducción de los salarios, las perspectivas de nuevas bajadas del precio de los pisos en los próximos años y la gran restricción del crédito hacen que la demanda de viviendas en el 2012 se sitúe al nivel más bajo de los últimos 50 años. Así, en el primer trimestre del 2012, Realia, una de las mayores empresas promotoras españolas, únicamente escrituró 15 pisos y realizó 34 preventas.

Las nuevas bajadas de precios de los inmuebles propiedad de la banca difícilmente incrementarán las ventas, dada la deficiente ubicación de la mayor parte de la oferta. En las mejores ubicaciones de las grandes ciudades, prácticamente no disponen de solares ni de viviendas nuevas. Tampoco tendrá un gran efecto la desaparición de la desgravación fiscal ni el aumento del IVA de la vivienda nueva (del 4% al 10%) el 1 de enero de 2013. El principal motivo radica en que el pesimismo económico previsiblemente ponderará en mayor medida en las decisiones de las familias que la retirada de los incentivos fiscales y la subida de la tributación de la adquisición de una vivienda nueva.

Dada la situación actual, la recuperación del mercado inmobiliario comporta un escaso nivel de construcción de nuevos inmuebles durante los



ALBERT BERTRAN

próximos años y un gran incremento de la demanda de viviendas. El primer factor provocará que la generación de empleo por parte de la construcción residencial, sino aumenta considerablemente el dinero gastado en rehabilitación, sea escaso. Este aspecto retrasará la plena recuperación de la economía española y dificultará la consecución de un gran aumento de las ventas de pisos. La reactivación de la demanda depende de cuatro principales factores: elevada creación de ocupación, incremento sustancial de los créditos hipotecarios, expectativas de aumento de los precios de las vi-

ubicado adquirido a bajo precio (terrenos agrícolas o industriales convertidos en residenciales por la propia empresa) y un importante negocio patrimonial (son propietarias de un elevado número de inmuebles). En la próxima década, la mayoría de las empresas que triunfarán en el mercado residencial serán de nueva creación y no tendrán el pesado lastre que supone en su balance un elevado endeudamiento y/o unos terrenos adquiridos a un precio equivalente al de la vivienda actualmente (su conversión en viviendas supone incurrir en pérdidas).

En algunos municipios, la mayoría con una población inferior a los 10.000 habitantes, seguirá existiendo exceso de oferta durante los próximos 30 años

viviendas y nuevos incentivos fiscales. En el próximo futuro, ninguno de estos factores tendrá lugar. Por tanto, la disminución del estoc será lenta.

En los últimos cuatro años, han desaparecido un gran número de empresas promotoras. Otras lo harán en los próximos ejercicios, ya que ahora son *zombis*. Su activo es notablemente inferior a su pasivo y los bancos las mantienen vivas artificialmente. Únicamente tienen asegurada su supervivencia aquellas que poseen la mayoría de los siguientes requisitos: reducido endeudamiento, suelo bien

En definitiva, la crisis del mercado residencial será larga y dura. No obstante, cuando la actual recesión económica se acabe, volverá a ser posible realizar buenos negocios inmobiliarios. Pero solo algunas empresas, las dirigidas por ejecutivos con un elevado componente estratégico, podrán hacerlos, porque la mayoría de las promociones continuarán teniendo dificultades de comercialización. Nada volverá a ser como fue, ya que en la próxima década difícilmente tendrá lugar un nuevo *boom* del mercado residencial.

Gonzalo
BERNARDOS



Vicerrector de Economía de la Universitat de Barcelona.
Investigador del CREB.
Director del Informe Immobiliari Grup Qualitat.
Creador del Graduado de Estudios Inmobiliarios y de la Construcción.