

DOS VISIONES SOBRE LA SALIDA A LA CRISIS INMOBILIARIA

Rebajas y garantías financieras



Gonzalo Bernardos
Director del Master en Asesoría y Consultoría
Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona

En la actualidad, el mercado residencial se encuentra en crisis. Una demanda muy reducida está provocando una auténtica sequía de ventas, a pesar de la existencia de una impresionante oferta. Esta situación está afectando muy negativamente a la economía española y puede contribuir decisivamente, si el deterioro del mercado continúa, al tránsito desde de un período de círculo virtuoso (casi todo iba bien) a otro de carácter vicioso (prácticamente todo va mal). Así, entre otros aspectos, el efecto riqueza generado por los elevados incrementos de precios del pasado se ha convertido en efecto pobreza, la gran creación de ocupación efectuada por el sector se ha transformado en una importante destrucción de empleo y la inversión en construcción residencial ha pasado de ser uno de los principales impulsores del PIB a convertirse en un auténtico lastre para su crecimiento.

Indudablemente, dicha coyuntura aconseja la intervención de la Administración en el sector inmobiliario. No obstante, para que dicha actuación tenga éxito es imprescindible la realización de una previa radiografía de su situación. Su resultado es claro: en España no faltan, sino que sobran numerosas viviendas. A finales de 2008, teniendo en cuenta las que pretenden vender los especuladores, probablemente alrededor de un millón. Por tanto, las soluciones diseñadas no deben ir destinadas a estimular la producción de un mayor número de pisos (prioridad actual de la Administración), sino a permitir la absorción de una gran parte del stock existente. Las medidas propuestas unas líneas más abajo no son milagrosas y es imposible que reactiven de forma suficiente el mercado en determinadas localidades con una elevada oferta (destinada antaño principalmente a especuladores) y una comparativamente escasísima demanda natural (la realizada para uso por la población residente). No obstante, si que pueden contribuir a hacer más llevadera la actual recesión inmobiliaria y a permitir de forma más rápida una salida global de la misma. En concreto, propongo tres sencillas medidas:

1) Apertura de un período de grandes rebajas de duración inicialmente indefinida. Dichas rebajas comportarían la realización por parte de los promotores de un sustancial descuento sobre el precio de venta actual y tendrían un carácter uniforme para cada ciudad (pactado con la Administración Local), sin embargo, podrían y deberían ser de diferente cuantía en distintos municipios. Por ejemplo, inicialmente un 30% en Guadalajara y un 15% en Bilbao.

Campaña de marketing

La llegada de las rebajas permanentes sería conveniente que fuera anunciada mediante una gran campaña de marketing. Su principal objetivo consistiría en convencer a los demandantes potenciales de que empiezan a existir auténticas oportunidades en el mercado residencial. Para diferenciar fácilmente las viviendas donde se aplica el mencionado descuento de las restantes, un método adecuado podría ser el establecimiento de un distintivo común. Este aspecto eliminaría del mercado prácticamente a cualquier complejo residencial que no gozara del mismo y probablemente obligaría, a los promotores más reticentes a efectuar significativos descuentos, a ajustar adecuadamente el precio de sus viviendas en venta.

2) Las promociones que entraran en la campaña de grandes rebajas inmobiliarias disfrutarían de unas condiciones financieras privilegiadas: un tipo de interés garantizado durante 5 años del 2,5% y un importe del préstamo equivalente al 100% del precio

de la vivienda. El coste de la subvención del tipo de interés se repartiría (no necesariamente en partes iguales) entre promotores, Administración y entidades financieras. De esta manera, una pareja de jóvenes mileuristas, destinando el 35% de la suma de sus salarios (700 euros mensuales) al pago de la correspondiente cuota hipotecaria, podría acceder a la propiedad de una vivienda nueva adecuada (por ejemplo, de una extensión mínima de 50 m²) en casi todas las ciudades del país.

En el caso de que el endeudamiento incurrido fuera a 50 años, las anteriores condiciones financieras permitirían a la anterior pareja disponer de una capacidad máxima de pago de aproximadamente 240.000 euros. A pesar de que por debajo de este precio, incluso después de su reducción sustancial, no se situaría la mayor parte de la oferta existente en las ciudades de Barcelona y Madrid; en cambio, si lo harían un elevado número de viviendas situadas en ubicaciones no preferentes de su periferia relativamente próxima. Además, en un gran número de casos, la vivienda adquirida no sería la definitiva, sino la primera de una vida independiente.

3) Instauración de una nueva desgravación fiscal dirigida a los inversores que adquieran una vivienda



El repliegue de la demanda por las dificultades financieras ha provocado un parón en el mercado inmobiliario.

(distinta de la que habitualmente residen) y la destinen durante 10 años al alquiler. Dicha desgravación podría ser del 10%, limitarse a la compra de una segunda vivienda (y no de una tercera o cuarta), no pudiendo superar el importe sujeto a la desgravación los 300.000 euros, siendo su duración limitada en el tiempo (únicamente estaría vigente durante tres años). Esta tercera medida tendría un doble objetivo: conseguir el regreso de la demanda por motivo inversión y dinamizar un mercado de alquiler necesitado de un mayor parque de viviendas, especialmente en las grandes ciudades. Para la Hacienda Pública, la instauración de la desgravación tendría un impacto casi neutral. Supondría cobrar de forma inmediata aproximadamente un 8% del importe de venta para posteriormente dejar de percibir un 10% a plazos.

Indiscutiblemente, la viabilidad de las medidas propuestas necesita de un gran pacto entre promotores, entidades financieras y Administración. Dicho pacto es imprescindible para evitar un largo período de estancamiento económico y una elevada subida del desempleo, permitir la supervivencia de un mayor número de empresas promotoras, así como reducir el crecimiento futuro de la morosidad hipotecaria. Además de favorecer al sector inmobiliario, su éxito comportaría de forma directa e indirecta un gran beneficio para el conjunto de la economía española. Sin duda, ésta vería más próxima la luz al final del túnel.

La vivienda, sector estratégico



Guillermo Chicote Estruch
Presidente de la Asociación de
Promotores Constructores de España

El sector inmobiliario, y especialmente el residencial, ha sido, pese a quien pese, el pilar del llamado "milagro económico español", esa etapa de trece años de crecimiento ininterrumpido que nos ha permitido mejorar sustancialmente nuestro bienestar.

Para conocer la dimensión económica de la vivienda, es necesario saber que:

- El subsector residencial de obra nueva ha llegado en 2007 a ocupar a más de un millón trescientos mil trabajadores de la construcción -no se incluye la edificación no residencial, ni la rehabilitación y mantenimiento de edificios- además existen alrededor de 700.000 empleados que no pertenecen a la construcción, pero cuyo empleo depende directamente de las nuevas viviendas que se pongan en el mercado: las industrias de materiales, industrias auxiliares, aparejadores, arquitectos, tasadores, aseguradoras, etc. En total la construcción residencial de obra nueva ocupó, el año pasado, a dos millones de trabajadores. A éstos habría que añadir un gran número de empleos indirectos en actividades vinculadas a la producción de viviendas: los

cer que el ritmo de construcción que ha propiciado esta dimensión de la vivienda en la economía es insostenible de modo indefinido por lo que ha de producirse un ajuste, que ya estamos viviendo y que es inevitable; pero no nos podemos permitir el lujo de que sea tan brusco que conlleve la contracción del sector en dos tercios, pasar, en unos meses, de iniciar 675.000 viviendas a 200.000 puede provocar efectos tremendamente negativos. Se trata de procurar que el ajuste sea asumible en términos de actividad y empleo, y no conlleve un altísimo coste económico y social. Para evitarlo es necesario implementar una serie de medidas contracíclicas que estimulen la demanda a través de ayudas al comprador; no a las empresas, como se ha dicho equivocadamente. Además estas medidas serían de carácter coyuntural y no estructural, esto es, por un período de tres o cuatro años.

Mayor liquidez

Para ello, nuestra asociación propone un conjunto de medidas entre las que quiero destacar:

- Dotar de mayor liquidez al mercado inmobiliario. La restricción de liquidez ha acentuado tremendamente el grado de ajuste del sector. El ICO ha puesto en marcha una línea de avales para la financiación de la vivienda protegida que ha de extenderse a la vivienda libre. Es un dinero que proviene del sector y en esto momentos es esencial que revierta en el propio sector. A ello han de colaborar también las entidades financieras, ya que si han dado dinero a los promotores para que construyan viviendas no pueden restringir la financiación a los compradores, ya que provocarían un estrangulamiento en el sistema.

- Establecer una categoría intermedia entre la vivienda protegida y la libre a la que se puedan acoger las viviendas finalizadas con un tipo de interés fijo durante un período determinado, y que el comprador pueda tener ayudas financieras en función de su situación económica.

- Actualizar la desgravación fiscal para compra de vivienda habitual -no se ha hecho desde el 98- y que se establezca derecho a deducción para aquellos que adquieran una vivienda para ponerla en alquiler, así conseguiríamos fomentar la actividad poniendo en el mercado las viviendas finalizadas y, a su vez, aumentar el parque de viviendas en arrendamiento.

El gran reto de la economía española no es frenar artificialmente el ajuste en el sector residencial, lo cual a estas alturas es imposible, sino amortiguar el mismo y buscar otras actividades productivas que compensen su descenso de actividad.

Una brusca desaceleración en el sector inmobiliario tendría efectos adversos, que irían mucho más allá de su propio ámbito de actuación. Hemos de ser conscientes de que la evolución de la economía española dependerá, como en los años precedentes, de la marcha del mercado de la vivienda, por lo que es necesario tomar medidas para que se produzca un ajuste lo más ordenado posible y, a tal efecto, nuestra Asociación, que está presente desde hace cuarenta años, se pone a disposición de las administraciones para colaborar en todo aquello que consideren necesario.

fabricantes y vendedores de muebles, el sector del menaje, el sector de electrodomésticos etc. Según el Centro de Predicción Económica de la Universidad Autónoma de Madrid la construcción ha generado el 45% de los más de cinco millones de nuevos ocupados desde 1997.

- Las finanzas públicas dependen, en gran medida, del sector inmobiliario. La Administración Central, por la recaudación de la Seguridad Social, el Impuesto de sociedades, el Impuesto sobre la Renta y el IVA; las Administraciones Autonómicas, por el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos jurídicos Documentados; y los municipios, por el ICIO, IBI y el Impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana.

- El crédito hipotecario supone el 61,5 por 100 del total del crédito otorgado en España, lo cual confirma la fuerte interdependencia que existe entre el sector financiero y el inmobiliario.

- La variación en la riqueza inmobiliaria de los hogares afecta de manera importante al comportamiento en el gasto de los hogares. En 2006, 8.300 millones de euros destinados a consumo privado pueden ser explicados por la revalorización inmobiliaria, lo que supuso una contribución de 0,85 puntos de PIB.

Dicho esto, también es necesario recono-