

El parón de la vivienda

ECONOMÍA

JOSÉ GARCÍA MONTALVO Catedrático de Economía Aplicada en la Pompeu Fabra

“El aumento de la morosidad puede crear serios problemas a la banca”

L. DONCEL
Madrid

“El aterrizaje no va a ser suave. La fiesta inmobiliaria se ha acabado”. Es lo que decía hace un año en una entrevista a este periódico el catedrático José García Montalvo. Parece que el tiempo le ha dado la razón.

Pregunta. Los empresarios dicen que lo que era una desaceleración ordenada se ha convertido en crisis por culpa de la sequía en los mercados financieros.

Respuesta. Si no hubieran sido las hipotecas *subprime*, habría sido cualquier otro segmento del sistema financiero. El problema básico es el drástico aumento de las primas de riesgo. Las expectativas han cambiado porque el exceso de liquidez en el sistema financiero internacional no podía durar eternamente.

P. ¿Pero había aterrizaje suave o no?

R. Los que decían eso o eran parte interesada o hacían cálculos erróneos. Nadie se podía creer que la demanda se iba a mantener en 700.000 viviendas. La demografía no justificaba esta cifra, como algunos querían hacernos pensar.

P. ¿Qué pasará con las familias hipotecadas, y cuya única riqueza es su piso, si bajan los precios?

R. La riqueza nominal de las familias se contraerá, pero es que se trataba de una riqueza ficticia, que sólo constaba en el papel. Una de las ventajas de España es que no se han pedido créditos sobre el incremento que los pisos han tenido sobre el papel, como ha ocurrido en EE UU. Aunque aquí sí se han concedido créditos al 100%, dando por hecho que el precio de los pisos tenía que subir.

P. ¿Cuál ha sido el detonante de la crisis?

R. La contención de los precios. La situación anterior había generado unos beneficios extraordinarios durante los últimos años. Al desaparecer la expectativa de grandes ganancias, se han retirado los inversores, los compradores de segunda residencia y los extranjeros, que representaban en torno al 60% del mercado. Sólo queda la demanda de primera residencia, que también se ha resentido por los altos precios.

P. ¿Cuánto va a durar esta situación?

R. Los precios han ido desacelerándose poco a poco desde 2004. Y esto se presentaba como la prueba de que el descenso estaba siendo idílico. Pero creo que es mucho peor la situación actual, porque al no haber caídas bruscas, la crisis puede ser más larga. Como en el caso japonés, que desde 1991, año en el que comenzó la desaceleración, el descenso en los precios ha sido superior al 50%.

P. Qué efecto arrastre tendrá sobre el resto de la economía?

R. Los promotores quieren ahora que se declare la vivienda

como zona catastrófica para que el Gobierno meta dinero y hablan de que se destruirá más de un millón de empleos. No sé si tanto, pero sí tendrá efectos muy importantes no sólo en la construcción, sino en el sector del mueble, la carpintería, etcétera. Directa o in-

directamente, la construcción supone un 30% de la producción.

P. ¿Y sobre la banca?

R. Es evidente que las tasas de morosidad se van a multiplicar. Ya lo reconocen los propios banqueros. Cuando los problemas empiezan, la morosidad se dispa-

ra siempre. Y si del 1% actual pasa al 5% se comerá todas las provisiones, el colchón que según el Banco de España supone un seguro para el sector financiero. Si esto ocurre, la banca, y especialmente las cajas, tendrán muchos problemas.



José García Montalvo.

La crisis seguirá en EE UU

SANDRO POZZI, Nueva York

Los primeros síntomas del parón inmobiliario en EE UU empezaron en verano de 2006, en los Estados donde la especulación era más evidente: como California, Florida o Nevada, el *cinturón del sol*. Entonces se decía que la crisis estaba contenida pero un año después estalló la burbuja en el negocio de las hipotecas de alto riesgo o *subprime*, y la mancha se extendió hacia los Estados del norte, como Michigan. Los datos hablan por sí solos. Las ventas de vivienda caen un 25% anual y un 2,7% los precios. Las Vegas y Miami son las ciudades más castigadas, con descensos en febrero próximos al 20%, seguidas por Phoenix (18%), San Diego (17%), Los Ángeles (16%) y Detroit (15%).

La Fed no tuvo más remedio que cambiar de discurso en diciembre y mostrar su cara más agresiva para contener la sangría. La incertidumbre es total. Y lo expresó esta semana el presidente del banco central de Atlanta, Dennis Lockhart, que tenía que comerse sus propias predicciones al reconocer que la crisis continuará hasta 2009.

Las regiones del sur y oeste empiezan a registrar mejoras, porque los bajos precios (que perjudican las posibilidades de las familias de financiar con el ladrillo los estudios de sus hijos o la letra del coche) alimentan las ventas. Pero los bancos no se fían y endurecen las condiciones de los préstamos.

Existe una banca privada diferente.

En Banco Madrid no creemos en los estereotipos, como que la banca privada tenga que ser tradicional o reservada sólo a los grandes patrimonios. Si busca alternativas de inversión diferentes y quiere contar con el asesoramiento de uno de nuestros Banqueros Privados, llámenos al 902 423 333.

CON BANCO MADRID, LA BANCA PRIVADA TAMBIÉN ES PARA USTED.

BancoMadrid
de Persona a Persona
902 423 333 • www.bancomadrid.com

Ganar menos para seguir vendiendo

La empresa Tulipp organiza una pionera subasta de pisos a la baja en Madrid

ABEL GRAU
Madrid

El primero que puja en esta subasta se lleva la mercancía. El lote 16 es un ático soleado nuevo de 117 metros cuadrados en Manilva (Málaga). Precio de salida: 565.800 euros. ¿Alguien los ofrece? Nadie se mueve en la sala, ayer, en el recinto ferial Telefónica Arena, en Madrid. Entonces el presidente de la subasta baja el precio una y otra vez hasta que llega a “¿396.000?”. El comprador número T19 levanta la

mano. “¡Adjudicado!”. Así se desarrolla una subasta inversa u *holandesa*, que se empleaba en el siglo XVII para fijar el precio de los tulipanes y ayer se aplicó al mercado inmobiliario “por primera vez en el mundo”, según Jorge Zanoletty, director de Tulipp, la empresa organizadora.

Con la subasta inversa los promotores se aseguran la venta de pisos que cuesta colocar aunque son nuevos. “Así no ganas lo que antes pero siempre obtienes beneficios”, señala Marco Antonio Blanco, de la promotora Inmo-

pam. Si, como parece, la compra llega a estancarse, “ésta es una buena manera de mover el mercado inmobiliario”, añade. La subasta funciona mediante un acuerdo confidencial. El vendedor y la casa de subastas pactan el margen de rebaja del precio del piso, que en la de Tulipp fue de entre el 10% y el 30%. Si en la subasta se llega a ese valor límite, el lote se retira. Así el vendedor puede fijar un mínimo de ganancias.

Zanoletty incide en que la oferta se dirige tanto a inverso-

res como a los que compran su primer piso.

El que más compró ayer por la mañana, sin embargo, fue el número T19, un promotor madrileño que pide anonimato, que se hizo con casi una decena. Sonreía cuando se le mencionaba la crisis. “Estoy acostumbrado a los malos momentos. Yo ya quebré en 1973 en la Costa del Sol”, aseguró. “Mi idea es invertir ahora y esperar a que se revalorice en dos años”. La cita reúne entre ayer y hoy a 18 promotores con 216 viviendas en venta.