

**Habitatges** El final de la bombolla

# Mirall immobiliari: quan s'acabi l'expansió...

**NOVA PERSPECTIVA** • L'evolució negativa del sector de la construcció a l'altre costat de l'Atlàntic ajuda a predir el futur a l'Estat espanyol **ALARMA** • Les compres d'immobles per part dels estrangers estan disminuint **PRUDÈNCIA** • El sector financer ha decidit concedir hipoteques amb criteris més racionals

José G. Montalvo



L'expansió del sector immobiliari a Espanya sembla que no té límit. Moltes vegades m'he preguntat d'on poden sortir tantes grues, i sobretot on estaven guardades abans. Però aquells que pensen que aquest sector és com els altres, i que després d'aquesta fase de ràpid creixement s'estabilitzarà, s'equivoquen. El sector immobiliari no és com la resta. Té uns cicles molt més pronunciats. De fet, és difícil trobar períodes d'estabilitat. Un exemple: el 1991 els preus creixien per sobre del 20%, però un any més tard no es venia ni un maó a Marbella. El motiu és molt senzill: quan algú compra un habitatge està comprant els seus serveis (un sostre) però, alhora, està comprant un actiu que pot potencialment revaloritzar-se. Aquest segon component és el que provoca aquests grans vaivens en el sector.

**L'exemple** del que està passant als Estats Units pot servir com a mirall per preveure el que ens espera

L'exemple del que està succeint als Estats Units pot servir com a mirall per preveure el que ens espera. Als Estats Units els preus de l'habitatge havien crescut ràpidament durant sis anys. Els signes de l'escalfament eren evidents: generalització de la "passada" (compra sobre plànol i venda abans d'adquirir la propietat); subhastes d'habitatges entre els molts compradors interessats; cues de matinada per agafar número i poder deixar una paga i senyal en una nova promoció; augment de preus de 10.000 dòlars setmanals entre promocions, etc. Això va passar fins fa uns mesos. Tot va canviar quan va començar a dilatar-se el termini de venda. L'inventari d'habitatges sense vendre va augmentar ràpidament. Al cap de diversos mesos, els preus en algunes zones comencen a caure davant la impossibilitat de col·locar els habitatges al preu que sol·liciten els venedors. Llavors es va dir que, com que els mercats d'ha-



1. Apartaments de luxe davant l'Empire State ■ D. E. / AFP 2. Cases en venda a Washington ■ T. S. / AFP 3. Terreny venut a Illinois ■ T.B. / AFP



**130.000** habitatges s'iniciaran a Catalunya el 2006, el doble que el 2001.

**1,45** pisos per família és la mitjana al Principat, un 15,5% superior al de la resta de l'Estat.

bitatge són locals, era possible que en alguns llocs hi hagués hagut excessos però que, en general, el preu de l'habitatge seguiria pujant. No obstant això, els compradors, de cop i volta, van desaparèixer. Es van esfumar. Les cancel·lacions i el retard en l'inici de les promocions van començar a generalitzar-se. Els preus del sòl comencen a caure. Els promotors comencen a oferir regals com ara cotxes, piscines, etc., per atreure compradors. Fins i tot fan campanyes publicitàries nacionals, com la recentment iniciada per l'Associació de Constructores dels EUA: posi un altre habitatge a la seva vida. Tot i així, les promocions enmig del desert de Múrcia (perdó, d'Arizona) no aconseguen atreure l'atenció de ningú. Finalment, molts compradors potencials deixen perdre la paga i senyal (que

sol ser un 5% del preu), bé perquè no han pogut vendre el seu antic habitatge, bé perquè en un mercat com aquest usar un habitatge com a inversió és molt arriscat, perquè no recuperarien ni les despeses de notaria i escriptura. És un canvi de cicle de llibre. Resultat: caiguda generalitzada dels preus (en aquests moments, entre el 2,2% i el 10%, segons si són habitatges usats o nous), aturada de les vendes (caiguda del 20%) i caiguda espectacular dels projectes visats de nova construcció.

D'altra banda, a Espanya segueix l'alegria malgrat els múltiples signes d'alarma. Els estrangers estan deixant de comprar. Segons el Banc d'Espanya, hi ha una caiguda del 18% en les compres immobiliàries dels estrangers. Les últimes dades del preu de l'habitatge, corresponents al tercer

trimestre de 2006, mostren caigudes de preus respecte al trimestre anterior en deu províncies. En 28 capitals de província cauen els preus dels habitatges nous. Els bancs i caixes es despreuen de les seves divisions immobiliàries (vegeu La Caixa o el Banc de Sabadell) i es posen a invertir en altres sectors. I el més preocupant: el sector financer ha decidit concedir hipoteques amb criteris racionals i respectant els límits de la prudència.

Els constructors ens seguiran dient que amb el volum d'immigrants que arriben a Espanya és impossible que es produeixi el procés que té lloc a l'altre costat de l'Atlàntic. Com si no arribessin immigrants als Estats Units! ■

■ José García Montalvo és PROFESSOR DE LA UNIVERSITAT POMPEU FABRA