

JOSÉ MARÍA GARCÍA MONTALVO CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA APLICADA DE LA UNIVERSITAT POMPEU FABRA

“Ahora toca cambiar la cultura del piso en propiedad”

Luis M. Andrés

El sector inmobiliario debe acometer sin más dilación una clara reducción del precio de la vivienda para dar salida al enorme stock existente, sino quiere verse abocado a una crisis todavía mayor y perjudicar más la recuperación económica. Una alternativa es transformar ese excedente en vivienda social o ponerla en alquiler. Así lo asegura José María García Montalvo, catedrático de Economía Aplicada de la Universitat Pompeu Fabra, que recientemente participó en un debate organizado por Cambractiva. El gran problema es el precio de estos inmuebles, asegura este profesor, que afirma con contundencia que los promotores deben dejar de “seguir soñando” en que podrán vender sus pisos a los precios actuales.

¿Cómo podemos librarnos del inmenso stock de viviendas?

El alquiler tiene que aumentar en España pues sólo supone el 11,2 por ciento. Este porcentaje es anómalo con respecto a cualquier país desarrollado de nuestro entorno. Tendría que estar entre el treinta y el cuarenta por ciento. Ahora, es un buen momento para cambiar eso de que todo el mundo esté obligado a poseer una vivienda en propiedad y aprovechar el stock existente para que se transforme hacia alquiler.

¿Se dan las condiciones idóneas para que esto ocurra?

Gran parte de estas viviendas en stock se compraron con ánimo especulativo y no se van a poder vender con beneficios porque los precios han bajado. Entonces, caben dos posibilidades. Esperar al próximo ciclo alcista o sacarles rentabilidad alquilándolas. Pero antes se deben dar las condiciones para que el arrendamiento no sea simplemente una fórmula, por el cual tú metes a unos señores en tu casa y luego no sabes si los podrás echar si no te pagan.

¿Por dónde hay que empezar?

Diecinueve economistas y académicos hemos firmado una propuesta que plantea liberalizar más los contratos. Cinco años es una duración excesiva; a lo mejor un año es poco, pero cinco años es demasiado. Se debería tender hacia una situación interme-

dia y habría que dejar a los participantes que fijarán sus condiciones, las que les interese realmente a ambos.

¿Y a nivel normativo, qué cambios se deberían producir?

Es básica una reforma tanto de la Ley de Arrendamientos Urbanos como de la de Enjuiciamiento Civil, es decir, cualquier tipo de modificación que facilite que cuando existe un impago, rápidamente se pueda resolver. De hecho, ya se han realizado algunos cambios en la Ley de Arrendamientos, aunque son irrelevantes. La Ley de Enjuiciamiento Civil también se ha variado en el sentido de que los procedimientos sean más rápidos. El problema es que todo acaba en los juzgados. Y si tenemos que ir a parar a los juzgados lo hemos fastidiado porque están atascados, todo está retrasado.

¿Y qué proponen?

La propuesta que nosotros hacemos es que no se tenga que pasar necesariamente por los juzgados. Es decir, si un notario puede ejecutar una prenda o una hipoteca, entonces, ¿por qué no puede ejecutar un alquiler? Un notario da fe de que no se ha pagado el alquiler, y por lo tanto, lo ejecuta. Sólo si el inquilino no se va, intervendría el juzgado enviando a los agentes judiciales. Pero en cualquier caso, el proceso sería más rápido.

Y la vivienda social, ¿qué papel puede jugar?

En un país donde hay un millón de inmuebles nuevos por vender, no parece que tenga mucho sentido ponerse a construir 150 mil viviendas sociales más todos los años. Lo lógico sería transformar ese stock en vivienda social. ¿Cuál es el problema para hacer esa transformación? El precio. Los promotores estarían encantados de que todo pasara a ser vivienda de protección oficial aunque a precios de la burbuja. Pero claro, esto es inadmisibles.

Lógicamente, los promotores se resisten a la bajada.

El promotor y el constructor se tienen que dar cuenta de que la situación que se vivió tiempo atrás no es la actual y que no va a volver a producirse en muchos años. Y tienen que asumirlo. Si se aceptasen rebajas hasta llegar a unos precios que fuesen similares a los

FRASES

“Hay que aprovechar el stock de viviendas y transformarlo en alquiler agilizando los procesos de desahucio”

“La construcción debe seguir funcionando. Para eso, los pisos sin vender están obligados a rebajar sus precios de manera sustancial. Si no, será mucho peor para la economía”

“Las ayudas a la compra de vivienda tienen que desaparecer para que los créditos e inversiones vayan a otros sectores”

do un 8,9 por ciento. Pero son índices que se basan en las tasaciones y en el precio pagado en la notaría, respectivamente, y no en los precios realmente abonados.

Los promotores hablan de caídas mucho más importantes

Si tú hablas con los promotores y los constructores te dirán que todos los precios del Ministerio de la Vivienda están mal, que ya han bajado un treinta o un cuarenta por ciento. Yo no digo que en algunas zonas y en productos determinados hayan bajado un treinta y un cuarenta por ciento. Por ejemplo, los bancos están vendiendo con ese nivel de rebajas su stock. Pero no creo que de media se haya reducido esa cantidad.

¿Y adónde nos conduce este compás de espera?

En España se sigue esperando, es decir, aquí todo el mundo está ganando tiempo. Las inmobiliarias sobreviven renegociando la deuda; los bancos igual, se van apañando mediante moratorias y reestructuraciones de deuda. Pero muchas de esas inmobiliarias se han convertido en inmobiliarias zombis porque no venden. Esto es una situación insostenible en el medio y largo plazo.

¿Otros países cómo ha resuelto el problema? Por ejemplo, EE.UU.

Los mercados en España se ajustan todos vía cantidades en lugar de vía precio, sólo hay que mirar el caso del mercado de trabajo: casi dos millones de nuevos parados y los salarios reales siguen creciendo. En materia de vivienda, somos el caso contrario a lo que ha pasado en EE.UU., donde los precios han caído un 33 por ciento desde su cota más alta.

¿Y cómo ha reaccionado ese mercado?

Hay más dinamismo en el mercado de viviendas, es decir, las cantidades, en este caso los inmuebles, no se tienen que ajustar tanto: en EE.UU. no se edifican tantas viviendas como hace dos años pero no se ha registrado la caída que se ha vivido aquí. En España vamos a pasar de iniciar 860 mil viviendas en el año 2006 a 190 mil en 2009. Es una caída brutal, con el consecuente desempleo que se genera. Por esto mismo, es mucho mejor



ajustar vía precio que vía cantidades.

¿Pero quién le pone el cascabel al gato? ¿Cuánto hay que bajar?

Hay que llegar a un acuerdo, en el cual está claro que los precios tienen que ajustarse, no hay otra solución, tienen que hacerlo mucho. ¿Hasta dónde? Aquí hay dos teorías.

¿Cuáles?

Por un lado, muchas inmobiliarias, y también el Ministerio de la Vivienda, nos decían hace dos meses que el indicador de accesibilidad, es decir, la relación de la cuota mensual sobre la renta de las familias, está a niveles de 1996. Esto es verdad. Sin embargo, es totalmente irrelevante porque se está calculando la cuota al tipo de interés corriente, que está muy bajo. Pero resulta que ahora los bancos preguntan a los clientes si podrán pagar la hipoteca si el interés sube al cinco por ciento. Y entonces, claro, no se concede el crédito.

¿Cuál es el indicador que vale?

En EE.UU. el sector empieza a mostrar síntomas claros de mejora. El indicador que cuenta es el peso del precio de la vivienda dividido por la ren-



Sorteig de 10 paneres artesanals

Aquest Nadal amb:

Diari de Terrassa

Patrocina:



Col·labora:



GRAN EXPOSICIÓ:
Ctra. de Montcada, 473-475, local 7
(entre c. Ramón y Cajal i c. Joaquim Costa)
TERRASSA · Tel. 93 784 33 05
navidad@cugo-motri.com
www.cugo-motri.com

A DIARI DE TERRASSA SORTEGEM 10 PANERES ARTESANALS DE NADAL ENTRE TOTS ELS NOSTRES LECTORS. Ompliu aquesta butlleta, envieu-la per correu o dipositeu-la a l'urna de Diari de Terrassa (c. Vinyals, 61 - cantonada c. Vallhonrat, 08221 Terrassa, BCN) o bé dipositeu-la a Cugo-Motri i participareu en el sorteig de 10 paneres artesanals de Nadal que se celebrarà el proper 14 de desembre de 2009. 1 única panera per guanyador. Els guanyadors es donaran a conèixer en el Diari de Terrassa del dimarts 15 de desembre.

Nom i cognoms		
Adreça		
Població	CP	
Sou subscriptor de Diari de Terrassa?	Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
Telèfon	E-mail	

Les dades personals que ens faciliteu quedaran incorporades de forma confidencial en un fitxer del qual és responsable Diari de Terrassa. En cap cas aquest fitxer se cedirà o es vendrà a altres empreses sense el vostre permís previ i explícit. De conformitat amb la Llei de protecció de dades [LOPTD], Llei orgànica 15/1999 del 13 de desembre, teniu dret a accedir a aquesta informació, rectificar-la, cancel·lar-la i, en el seu cas, revocar el vostre consentiment a la referida Llei i altres normes que la desenvolupen, sense efectes retroactius, escrivint a la nostra adreça postal [c. Vinyals, 61 - cantonada c. Vallhonrat, 08221 Terrassa, Barcelona] i indicant el vostre nom, els vostres cognoms i el número de DNI. Queda exempta la participació de tot el personal de Diari de Terrassa. Només s'acceptaran els cupons originals de Diari de Terrassa. Aquest premi no serà rescabiable per diners.



El profesor García Montalvo, recientemente, en la Cambra de Comerç de Terrassa.

CRISTÓBAL CASTRO

Una trayectoria brillante

> El profesor García Montalvo (Valencia, 1964) es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia y doctor en Economía (1993) por la Universidad de Harvard. Actualmente, es catedrático y director del Departamento de Economía de la Universitat Pompeu Fabra y profesor investigador del IVE. Compagina la investigación y la docencia con la consultoría para el Banco Mundial, la OCDE y el Banco Interamericano de Desarrollo. Ha participado en multitud de proyectos de investigación y en publicaciones y documentos científico-técnicos. Es colaborador prolífico de prensa, radio y televisión. Entre sus publicaciones se encuentran desde distintos libros y artículos científicos en publicaciones como la American Economic Review, Review of Economics and Statistics, Journal of Business and Economics Statistics, European Economic Review, Journal of Development Economics, Economics Letters, Applied Psychology, Applied Financial Economics, International Journal of Industrial Organization, European Journal of Education e International Journal of Transport Economics, entre otras.

negativa sobre las familias. Porque si el banco vende la casa a una cuarta parte del precio que ha pagado el comprador, éste tiene que asumir la diferencia. Por lo tanto, no sería la mejor solución.

Se muestra totalmente contrario a las desgravaciones a la compra de la vivienda. ¿Por qué?

Las desgravaciones a la vivienda están impidiendo que el sistema vuelva otra vez a donde tiene que estar. En los años 50 había más alquiler que compra en España. Sin embargo, a base de ayuda al ladrillo en las últimas décadas, se fomentó una cultura de la propiedad, que realmente no es cultura ni es nada, es simplemente que la gente no es idiota. La gente responde a los incentivos y si los incentivos que tú les das son para que compren vivienda, pues todos compran y ya está. Si se eliminan las desgravaciones, el crédito y las inversiones irán hacia otros sectores y el modelo económico podrá resituarse.

Las cajas son las que más están sufriendo el parón inmobiliario

Si tuviéramos que pensar en lo que hicieron las cajas como estrategia competitiva, Entraron en el mercado hipotecario con mucha intensidad cuando los bancos ya estaban saliendo, es decir, en la última fase de la expansión. Esto te lleva a pensar que las cajas no deben estar muy sanas porque justamente irrumpieron en el peor momento. Facilitaron préstamos por casas muy caras que ahora no valen ya eso. Y desde luego cuando el Banco de España está presionando para que hayan fusiones es algo raro está pasando. Las actuales integraciones sólo responden a un motivo: reducir costes y volver a generar beneficios.

¿Qué intuye?

Parece claro que hay un maquillaje de las tasas de morosidad importante. Eso lo dicen los organismos internacionales. Vayamos a un ejemplo, la Caja Castilla-La Mancha, que tenía reconocida una tasa de morosidad que estaba en torno al siete por ciento. Cuando llegaron los interventores y miraron, la tasa no era del siete sino del quince o el diecisiete, es decir, muchísimo más.

ta familiar disponible. Éste se encuentra otra vez en cuatro años, es decir, que las cosas tienden a normalizarse. En EE.UU. llegó a subir hasta 5,5 años y la gente ya decía que era una burbuja, porque toda la diferencia que hay entre un porcentaje y otro es crédito. En España aumentó de cuatro a 7,6 años. Ha bajado porque los precios están cayendo pero estamos en 6,6 años. Por lo tanto, queda camino por recorrer.

¿Qué le diría a los promotores?

Que si quieren seguir soñando con que el indicador de accesibilidad ya está al nivel del 1996 y que todos van a venir a comprar, que lo hagan, pero eso es un sueño porque no va a pasar.

¿Hasta cuándo se sostendrán los precios?

Los precios aguantarán mientras aguanten las inmobiliarias. Al final, si quiebran, detrás de ellas irán los bancos. Las inmobiliarias tienen interés por renegociar la deuda e intentar vender a precios absolutamente altos para seguir adelante. Al final ya vemos lo que pasa: el banco tiene que aceptar esas viviendas como daciones y éstos no tienen remilgos a la hora de bajar precios.

Y hablan de competencia desleal

Entonces, yo les digo, ¡reduzcan ustedes los precios también! Muchas inmobiliarias dicen que no pueden bajar más de un veinte por ciento por-

que está la hipoteca. En España hay muchas empresas que pierden dinero. ¿Qué pasa? ¿Es que en el sector inmobiliario ninguna empresa puede perder dinero?

¿Es imprescindible limpiar el mercado?

Este año se van construir 190 mil viviendas....el año que viene, tal vez, ochenta mil, pero, ¿y el siguiente?, ¿habrá que construir cero viviendas debido al stock existente?. Esto no puede ser. La construcción debe mantenerse en funcionamiento. Por lo tanto tiene que haber una bajada sustancial. Y cuanto más tarde en producirse ese descenso, será mucho peor no sólo para este sector, sino para la economía en su conjunto.

El caso de Miami, ¿pasará aquí?. Los bancos vendieron las casas embargadas a precios muy bajos.

Es lo que tendría que hacerse aquí. En EE.UU. los precios han bajado muy rápido por una sencilla razón: los bancos que se quedan casas embargadas, las ponen en subasta y las venden a cualquier precio, es decir, se las quitan de encima. Aquí no sería deseable que pasaría algo así.

¿Por qué?

En EE.UU. es un poco distinto porque el riesgo lo tiene el banco. En la mayoría de los estados, si el titular de la casa devuelve las llaves, la deuda queda cancelada. Esta fórmula en España tendría una repercusión bastante

KIA presenta



Family Plan

Vine a Integral Car i et farem preu de familia a tota la gamma kia.



CARNIVAL
2.9 CRDi VGT 185 cv
des de
21.370€

SORENTO
2.5 CRDi 170 cv
des de
22.795€



SPORTAGE X-TREME
2.0 CRDi VGT 140 cv
per
19.490€



CARENS
2.0 CRDi VGT 115 cv
des de
15.960€



Només fins al 31 de desembre al teu concessionari Oficial Kia. Per a més informació, entra a www.kia.es o truca al 902 283 285.

PVP KIA Carnival 2.9 CRDi VGT Concept matriculat com a vehicle mixt adaptable (matriculat com a turisme des de 24.649 euros) / PVP KIA Carens 2.0 CRDi VGT Concept / PVP KIA Sportage 2.0 CRDi VGT X-Treme 4x4 / PVP KIA Sorento 2.5 CRDi X-Line (inclosos impostos, transport, acció promocional i Pla Autocar). Consulteu les condicions del Pla Autocar i els incentius disponibles a la comunitat de Catalunya. Oferta limitada per a vehicles en estoc fins al 31/12/09. Emissions CO₂ des de 163 fins a 260 g/km. Consum combinat de 6,1 a 10,9 l/100 km. Consulteu manual de garantia Sportage i Carens. Unitats limitades.

INTEGRAL CAR Carrer Colom, 453 · 08223 Terrassa · Tel.: 93 736 08 58