

## » Primer plano.

VIENE DE LA PÁGINA 4

bre la de nueva construcción, y, qué duda cabe, para colocar parte de los 8.000 pisos que tiene en stock, CatalunyaCaixa no ha esperado ni una semana para aplicar a los futuros compradores de sus casas el descuento del IVA. Y lo ha extendido a la vivienda de segunda mano, pues los inmuebles en manos de la banca son activos adjudicados y, por lo tanto, ya han tributado por IVA en su primera transmisión y, en la segunda, que es la venta al cliente final que quieren cerrar actualmente, están gravadas por el ITP. Pueden tributar por IVA en la segunda transmisión si se venden a empresas, explica Eduard Mendiluce, consejero delegado de CatalunyaCaixa Inmobiliaria. Aunque no es su caso, dice, pues el 90% de las 3.500 viviendas que la entidad ha vendido y alquilado entre enero y agosto se han colocado entre particulares. Mendiluce espera que de aquí a finales de año se comercialicen 3.000 pisos más. "El descuento del 4% generará un incremento de ventas del 10%", calcula, "ya que poner fecha al recorte fiscal produce un efecto psicológico en la gente que hace que se decida a comprar".

En su opinión, inmobiliarias y banca se beneficiarán por igual de la rebaja fiscal. Las primeras porque se la aplican directamente y la segunda porque "nos ayudará a hacer más líquidos los préstamos al promotor". No obstante, apuntan fuentes bancarias que prefieren mantenerse en el anonimato, "es más fácil que las entidades financieras se aprovechen



Las inmobiliarias ofrecen grandes descuentos. En la foto, el Salón Inmobiliario de Madrid. / CLAUDIO ÁLVAREZ

del recorte puesto que tienen la sartén por el mango. Cuentan con la cartera de viviendas y la llave de la financiación".

La banca es la "mejor promotora" del momento. Se calcula que, del stock de 700.000 pisos nuevos sin vender, entre 160.000 y cerca de 300.000 (dependiendo de la fuente que lo estime) están en manos de las entidades financieras. El consejero delegado de CatalunyaCaixa Inmobiliaria considera que la cartera de bancos y cajas de ahorros se sitúa en torno a 200.000 viviendas, después de haber vendido entre 30.000 y 40.000 casas el año pasado, una cifra que espera se supere durante el presente ejercicio, cuando las entidades colocarán cerca de 45.000 casas, dice.

Los retoques fiscales, tanto los ya aprobados como los venideros si es que llegan, no parece que vayan a frenar la caída de los precios de la vivienda, en opinión de las fuentes consultadas. Pese a que estos bajen cada vez más despacio a medida que transcurre la crisis (el 5,5% de media en lo que va de año, según el Ministerio de Fomento), este porcentaje podría elevarse hasta el 7% a finales de 2011.

Oferta por aquí, descuento por allá; al final, si se anima el comprador en los cuatro meses que quedan para que concluya el año, el stock de viviendas sin vender podría situarse en 676.000 unidades, mantiene AFI. "Un nivel que seguirá siendo elevado y que apenas impulsaría la iniciación de viviendas y la creación de empleo en el sector inmobiliario", concluye. Mucho bombo para tan poco impacto. ■

## Mercadillo de rebajas inmobiliarias

JOSÉ GARCÍA MONTALVO

Vótenos y tendrá otra vez desgravación a la vivienda a partir de 2012... y además se la hacemos retroactiva", se oye desde el tenderete de la derecha. "Nosotros le rebajamos el IVA al 4%, pero compre rápido que se agota después de las elecciones", clama el tenderete de la izquierda. "Pues nosotros, además, les extendemos la rebaja del IVA hasta final de 2012", replican desde el tenderete opuesto. Esta es la escena de mercadillo que estamos viviendo en las últimas semanas a cuenta de la disputa inmobiliaria preelectoral. Per, ¿ayudarán estas medidas a reactivar el sector inmobiliario español?

El retorno de la desgravación a la vivienda para las rentas por encima de 24.107 euros sería un grave error. Muchos investigadores y todas las instituciones económicas internacionales han recomendado en repetidas ocasiones la eliminación de la desgravación. Se debería haber hecho hace muchos años. En mercados como el inmobiliario, que sufren periodos de fuerte presión de la demanda, la desgravación es simplemente una transferencia de recursos de los contribuyentes a las constructoras e inmobiliarias. Unos 6.000 millones de euros anua-

les. Es verdad que el momento elegido para la eliminación no ha sido el mejor puesto que en periodos recesivos la capacidad de traslación de la desgravación a los precios es menor que en las expansiones. Pero si las circunstancias han permitido hacerlo ahora, aunque sea parcialmente, no se debería volver hacia atrás. Las ventajas a largo plazo de esta decisión superan con creces la inoportunidad del momento. Además la gran mayoría de los contribuyentes podrán seguir beneficiándose aún de la desgravación.

¿Y respecto a la rebaja temporal del IVA? ¿Qué sabemos sobre el efecto de medidas fiscales temporales en el sector inmobiliario? En Estados Unidos se aprobó una desgravación temporal a la vivienda de 8.000 dólares para la primera compra que estuvo en vigor durante 2009 y hasta abril de 2010. Los datos agregados muestran que esta medida consiguió que el precio de la vivienda incluso aumentara durante los primeros meses de 2010. Con la finalización del programa volvió a caer. Además, según las encuestas, el 75% de los compradores habría adquirido la vivienda incluso sin la desgravación. Solo anticiparon la compra. Estos indicios se han visto confirmados por un estudio reciente con datos micro. Sus resultados muestran que la desgravación temporal no tuvo impacto a largo plazo en las compraventas, y que los precios se incrementaron en 6.500 dólares durante el periodo de vigencia del

programa y cayeron 7.700 dólares al finalizar el mismo.

En España tenemos ejemplos recientes del efecto de anuncios de cambios fiscales: la subida del IVA en julio de 2010 y la finalización de la desgravación para algunos contribuyentes en diciembre. La escasez y mala calidad de las estadísticas inmobiliarias españolas impiden hacer una eva-

*Los recortes fiscales son acciones y reacciones fruto de la proximidad de unas elecciones*

luación precisa del efecto de estas medidas, pero los indicios apuntan en la misma dirección que en Estados Unidos. Las compraventas de inmuebles aumentaron en junio y diciembre de 2010 más del 60% intermensual y cayeron en julio de 2010 y enero de 2011 en torno al 60%. Estas magnitudes son muy diferentes de los cambios intermensuales observados para esos meses entre 2004 y 2009. El resto de los meses las tasas fueron similares a las observadas en la media de los seis años anteriores. Por tanto, solo se desplazó demanda temporalmente, sin crearse nueva demanda.

Por otra parte, y como sucedió en Estados Unidos, la tasa de caída de los precios

se desaceleró. Según los datos de Tinsa, los precios de la vivienda bajaban en España al 6,5% en diciembre de 2009 y solo al 3,8% en diciembre de 2010. En junio de 2011 los precios volvían a caer al 6,5%. Los datos del Ministerio de Fomento confirman esta aceleración del descenso de precios.

Por tanto, seguramente la reducción temporal del IVA lo más que consiga es incrementar temporalmente las compraventas y detener algo la caída de precios. ¿Resuelve esto los problemas? Ciertamente no. Se argumenta que anticipar las ventas podría favorecer que los bancos se deshicieran de parte de su stock de viviendas y concedieran más crédito para nuevas promociones. Pensar que una rebaja temporal del IVA pueda tener un efecto indirecto tan fuerte es muy poco realista. Y esto sin considerar que muchas de las viviendas en manos de los bancos no pagarán IVA sino ITP.

Además, realmente el problema no es solo la oferta de crédito. El problema es también la falta de demanda solvente de crédito hipotecario. Detener artificialmente la caída de los precios empeora este problema puesto que mantiene alejado el precio de la vivienda de la renta familiar disponible, que es justamente el motivo por el cual no hay demanda solvente de crédito.

En cualquier caso, es difícil pensar que quienes proponen estas medidas realmente crean que tendrán un efecto reactivador del sector inmobiliario. Se trata simplemente de acciones y reacciones fruto de la proximidad de unas elecciones. ■

José García Montalvo es catedrático de Economía de la Universitat Pompeu Fabra.