

L'AJUST ENCARA NO HA ACABAT

PREUS. Els experts encara veuen marge per rebaixar-los sobretot perquè la crisi ha empobrit la demanda. **DILATAT.** Bancs i caixes han controlat la caiguda de preus per evitar el col·lapse dels seus balanços i previsiblement encara allargaran més el reajustament

BERTA ROIG
BARCELONA

Són ja quatre anys de crisi immobiliària, quatre anys de baixades de preu i quatre anys d'un profund reajustament en el sector. Però, han estat suficients? Mirem les dades. Segons l'Institut Nacional de Estadística (INE), el mes de juliol passat el nombre d'hipoteques signades va caure un 44,2% respecte al 2010, una baixada similar a l'experimentada el juny (-41,2%). El mercat residencial està encara frenat en sec i això vol dir que quatre anys de caigudes no han servit encara per reajustar una dècada de creixement desmesurat.

Les xifres oficials del Ministeri de Foment recullen una davallada dels preus del 15,4% des del 2008 fins a principis d'enguany. Altres organismes com Tinsa l'apugen fins al 19%, però la majoria d'experts i analistes rebutgen aquestes estadístiques i apunten caigudes agregades més properes al 30%. "Les estadístiques oficials no reflecteixen la realitat del mercat", diu el director de negoci d'Aguirre Newman, Àngel Serrano.

Més enllà, però, d'on posem aquest líndar el cert és que el mercat constata cada dia que encara no és suficient. "Els preus encara han de baixar perquè per als preus actuals encara no hi ha compradors", apunta el director comercial del portal immobiliari Idealista, Eduard Andreu. En aquesta mateixa línia el catedràtic d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra, José García-Montalvo, assenyala que "els preus encara no s'han ajustat a la renda familiar disponible i com



Els preus han de baixar més perquè per als actuals encara no hi ha compradors

EDUARD ANDREU
DIRECTOR COMERCIAL D'IDEALISTA

La rebaixa de l'IVA o la recuperació de la desgravació no serviran per reactivar el mercat

JOSÉ GARCÍA-MONTALVO
CATEDRÀTIC ECONOMIA UPF

Hi ha promocions que mai no es vendran i que s'haurien de tirar a terra

ÀNGEL SERRANO
DTOR. NEGOCI AGUIRRE NEWMAN

No hem tingut marges del 50%, si venem sota cost ens descapitalitzarem

ENRIC REYNA
PRESIDENT APCE BARCELONA

que aquesta no para de baixar l'ajustament encara és més lent".

Tradicionalment s'ha previst que la taxa d'esforç que una família hauria de fer per pagar la hipoteca no hauria de superar el 30%, és a dir, que la quota hipotecària no hauria de superar aquest percentatge de la renda bruta disponible per a la llar. Aquesta norma se la van saltar tots els bancs i caixes durant els anys del boom immobiliari, però ara sembla que torna a estar present als departaments de riscos de les entitats financeres. Sigui com sigui, amb un 21% d'atur i un percentatge també alt de la població que ha vist reduït el seu salari en els darrers anys -sense anar més lluny, els funcionaris públics- el cert és que la renda bruta disponible no ha fet sinó baixar, així que el descens dels preus dels pisos ha tingut un impacte real molt més limitat del que hauria pogut tenir.

EL PROBLEMA DE L'ESTOC. Però hi ha molts més factors que justifiquen pensar que l'ajustament del sector encara no s'ha acabat. Un d'important és l'estoc de pisos sense vendre, que se situaria al voltant dels 800.000 al conjunt de l'Estat (uns 100.000 a Catalunya). Part d'aquests pisos són en llocs on mai s'hauria d'haver construït i això avui ja no ho nega ningú, ni tan sols els mateixos promotors. "Hem de ser realistes i reconèixer que s'han fet habitadges a llocs on no hi ha demanda i que, per tant, passaràn molts anys abans que es puguin vendre", accepta el president de l'Associació de Promotors i Constructores de Barcelona, Enric Reyna. En aquestes promocions els descomptes de fins al 70% o el 80% són habituals, però tot i així és probable que no tinguin sortida

El deute públic

EVOLUCIÓ DELS PREUS DE L'HABITATGE
Estat espanyol. Variació en percentatge des del màxim cíclic

1 Habitatge nou



2 Habitatge segona mà



3 TOTAL



FONT: CATALUNYA CAIXA / INE / BDE

al mercat. "Hi ha promocions a la costa, sobretot a l'àrea del Llevant, que mai es vendran i el que s'hauria de fer és tirar-les a terra", diu Serrano.

Reyna assumeix el *mea culpa* però el trasllada també a aquelles entitats financeres que amb la mateixa lleugeresa que van atorgar hipoteques a compradors insolvents van facilitar crèdit a promotors que volien construir al mig del desert.

Avui aquestes entitats financeres s'han convertit en un actor preferent en el mercat immobiliari entre d'altres coses perquè bona part de l'estoc de pisos sense vendre està a les seves

quedarà reflectida als seus balanços i, per tant, l'incitació és a baixar però sense passar-se.

Això podria explicar en part perquè la caiguda de preus a països on també han esclatat bombolles immobiliàries com els EUA o Irlanda ha estat molt més brusca i ràpida (vegeu gràfic). "En aquests països es va preferir el col·lapse i fer net ràpidament; en canvi, a Espanya s'ha preferit una estratègia d'anar a poc a poc, però si aquesta estratègia no funciona al final ens haurà sortit molt més cara a compte de tot el crèdit que s'ha deixat de donar per part de les entitats financeres", destaca García-Montalvo.

I és que a pesar que han passat ja quatre anys des de l'inici de la crisi el crèdit continua sense fluir i per Reyna aquesta és la clau per poder superar la fase de reajustament. "Haurém tocat fons i podrem rebotar quan el sistema financer faci net i tornem a tenir finançament per al comprador solvent", diu. El problema, però, és que la crisi ha fet que el nombre de compradors amb estalvis i ingressos estables sigui més aviat escàs. "Bancs i caixes tenen raó quan diuen que no queda demanda solvent perquè, a banda d'haver endurit les condicions per concedir hipoteques, el cert és que la demanda solvent i part de la insolvent ja va demandar habitatge durant els anys del boom", diu García-Montalvo.

En aquest context el catedràtic

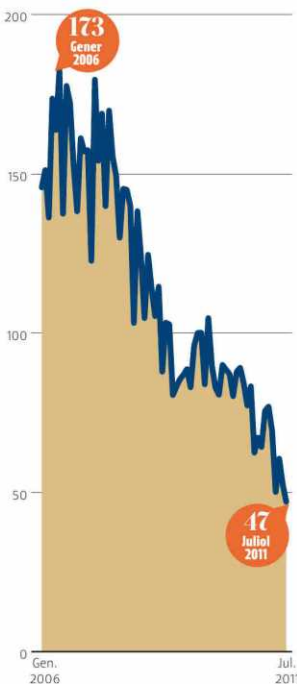
L'important estoc de pisos pendents de vendre pressiona a la baixa els preus

mans. L'impacte d'aquesta realitat sobre els preus és dual. D'una banda, bancs i caixes es veuen obligats a treure's de sobre aquests habitatges i ho fan a base d'oferir rebaixes atractives, i amb això pressionen a la baixa els preus. Però al mateix temps, com destaca Andreu, "la banca és un dels factors que alenteix la baixa de preus". Per què? Doncs perquè les entitats financeres saben que qualsevol rebaixa que apliquin sobre el preu d'aquests pisos



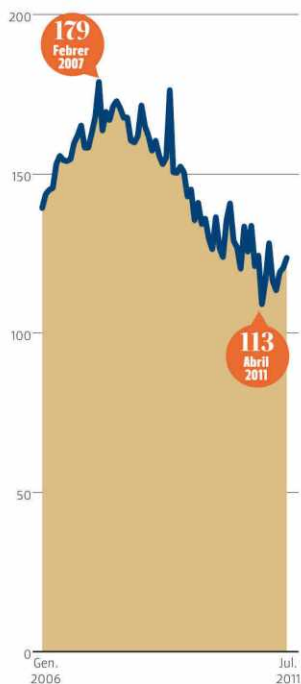
EVOLUCIÓ DEL NOMBRE D'HIPOTEQUES

Estat espanyol. Base 2003. En milers d'hipoteques



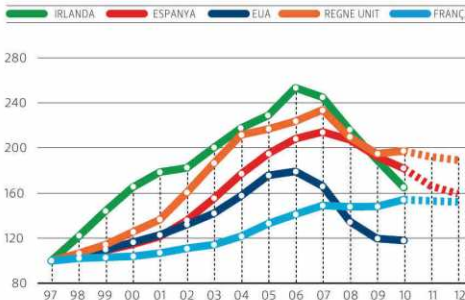
EVOLUCIÓ DEL VALOR DE LES HIPOTEQUES

Estat espanyol. Base 2003. Import mitjà en milers d'euros



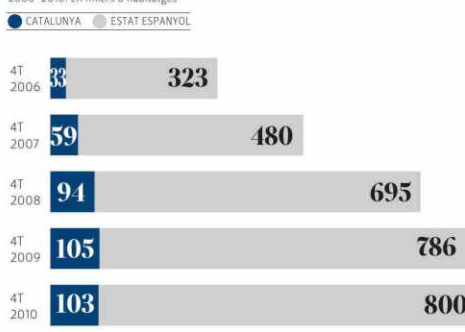
EVOLUCIÓ DEL PREU DE L'HABITATGE

Índex base 100=1997.



ESTIMACIÓ DE L'ESTOC

2006-2010. En milers d'habitatges



de la UPF es mostra convençut que ara més que mai l'aposta ha de ser el mercat de lloguer, "aquí és on s'han de concentrar les accions de l'administració per donar garanties i així permetre que aquells inversors que van comprar pisos per especular els posin ara a lloguer i treure'n una rendibilitat". Per García-Montalvo, el lloguer s'ha de veure com una solució en un context en què "donats els preus que hi ha i al ritme al qual baixaran i donada la situació de l'economia, les famílies no podran comprar però sí llogar".

En aquest mateix sentit el director de negoci d'Aguirre Newman creu que els governs haurien de concentrar els incentius fiscals en aquest mercat per tal de reduir l'estoc més ràpidament. "La gent que encara avui només té en compte l'opció de compra hauria de fer una anàlisi, perquè, al final, si el preu de l'habitatge baixa, i ho segueix fent, el seu patrimoni es va fent petit i això no passa si es viu de lloguer", apunta Serrano.

El cas, però, és que de moment els polítics donen l'esquema al mercat del lloguer. A dos mesos de les eleccions sobre la taula les mesures van enfocades al mercat de compra i venda. D'una banda, el govern socialista de Madrid ha posat en marxa una rebaixa temporal de l'IVA al 4% per a la compra d'habitatge nou i, de l'altra, el Partit Popular, més que possible guanyador dels comicis del 20-N, ja ha avançat que tornarà a intro-

Els experts recomanen centrar els incentius en el mercat del lloguer

duir la desgravació fiscal a la compra suprimida per l'executiu de Zapatero. La sensació general en el sector és que això servirà de poc. "Qualsevol d'aquestes mesures és positiva, però tindrà poc efecte si paral·lelament no es facilita l'accés a la hipoteca", diu Reyna. En aquest mateix sentit Àngel Serrano recorda que "al final, el comprador en el que es fixa

a l'hora de prendre la decisió sobre comprar és en la quota de la hipoteca i ara les hipoteques són escasses i cares".

Els mal pensats també apunten que la rebaixa de l'IVA no està tan pensada per al comprador final sinó per ajudar la banca, que a hores d'ara és el principal comprador d'obra nova a base d'execucions hipotecàries dels seus promotors morosos. I en qualsevol cas el fet que el PP hagi dit que podria estendre la rebaixa a tot el 2012 tira per terra el possible efecte de la mesura temporal. "El que va funcionar és l'anunci l'any passat que es retiraria la desgravació, perquè això realment va fer

avançar moltes decisions de compra, però si ara et diuen que la rebaixa durarà temps ja no tens cap pressa per comprar, igual que si saps que la desgravació serà retroactiva i durarà temps", diu García-Montalvo.

El cert és que per a aquest 2011 tots els experts preveuen que el mercat tancarà amb pitjors dades que l'any passat quant a nombre de transaccions. L'oferta s'acumula com mai s'havia acumulat i això ho saben bé al portal Idealista, on tenen prop d'un milió de propietats anunciades. "Es un rècord absolut, mai abans havíem tingut xifres com aquesta", diu Andreu.

Vendre ara, millor que esperar a fer-ho demà

Els promotors han rebaixat els preus dels seus pisos, els bancs i les caixes també, i els propietaris particulars també ho han fet, però menys. Les resistències a rebaixar el preu per a aquests venedors són més grans perquè els costa més assumir que el seu patrimoni ha perdut valor i perquè, després d'una dècada en què qui no obtenia com a mínim 300.000 euros per un piset de segona mà era ximple, costa molt tornar a tocar de peus a terra. L'actitud entre molts d'aquests propietaris, si

més no dels que s'ho poden permetre, és la de mantenir un preu encara alt i esperar que el mercat es ressituï. Una estratègia errònia segons els experts. "És millor vendre avui perdent-hi cent que esperar a demà per perdre-hi mil", diu Andreu.

Diuen que a la borsa només has d'invertir diners que no necessites per evitar que et trobis en la situació d'haver de malvendre les teves accions. En el mercat residencial això no és ben bé així perquè malvendre pot ser l'única

opció per a molts hipotecats ofegats fins al coll. I és que avui ja hi ha prop de 300.000 habitatges que valen menys que les seves hipoteques, però demà, diuen els experts, encara poden valer menys. "Quatre anys de crisi haurien d'haver obert els ulls a la gent, però encara n'hi ha molts que prefereixen esperar irracionalment pensant que els preus tornaran a pujar l'any que ve o d'aquí a dos anys, però amb un 21% d'atur i sense crèdit això no passarà", diu Andreu.

LES CLAUS

1 PREUS. La rebaixa de preus des del moment més àlgid del boom no supera el 30% agregat i aquest percentatge encara és baix comparat amb el que han caigut els preus en altres països amb bombolla immobiliària.

2 RENDA FAMILIAR. La crisi econòmica ha provocat un deteriorament de la renda familiar disponible i, per tant, de la capacitat de compra d'aquestes famílies.

3 ESTOC. El mercat no podrà fer net fins que no es tregui de sobre els 800.000 pisos que es calcula que hi ha a l'Estat sense vendre, molts d'ells en mans de bancs i caixes.

4 MANCA DE CRÈDIT. Les dificultats que viu el sector financer estan allargant les restriccions en l'accés al crèdit, cosa que dificulta que els possibles compradors trobin hipoteca.

5 INCERTESA. Amb un 21% d'atur, una crisi que es preveu llarga i l'amenaça d'una nova recaiguda, la incertesa es fa elevada i el mercat residencial es basa en la confiança en el futur.

Les entitats financeres continuaran acumulant producte perquè a mesura que les promotores no superin les següents fases de refinanciament els seus pisos aniran a parar a mans de bancs i caixes. Si aquestes entitats segueixen controlant l'ajustament del mercat, previsiblement aquest s'allargarà en el temps per evitar el col·lapse dels seus balanços. "I com que voldran treure's de sobre aquests pisos, continuaran donant hipoteques només als seus compradors i amb això ofegaran encara més els promotors i acumularan encara més producte", diu Reyna.

I mentre duri tot aquest procés les rebaixes seguiran, si més no encara un temps, segons apunten els experts. "A la ciutat de Barcelona estem en preus del nivell del 2004 i el 2004 estàvem en plena bombolla, amb els preus inflats", destaca Eduard Andreu. El president dels promotors, però, alerta que aquesta tendència pot ser la sentència final per a moltes empreses del sector. "No hem tingut marges del 40% o del 50% i per tant haurem de vendre molt sota cost i això voldrà dir descapitalitzar les empreses", alerta.

En l'escenari futur hi tindrà molt a dir també la capacitat de l'economia per superar la crisi, i de moment la crisi es preveu llarga. I al final, diuen els experts, si les feines pengen d'un fil difícilment ningú es plantejarà comprar-se un pis.