



TRIBUNA

José García Montalvo

Catedrático de Economía UPF

Cantos de sirena

En las últimas semanas el leve aumento de las transacciones inmobiliarias parece haber puesto en modo optimista, al menos de cara a la opinión pública, a constructores y promotores. Un informe reciente de una consultora indicaba que el año 2010 veríamos la recuperación del mercado inmobiliario. Es más, según los últimos datos oficiales publicados por el INE, las viviendas usadas han comenzado a subir de precio (un magro 0,1%).

Pero en los tiempos que corren la más mínima estadística positiva dispara el optimismo. Vuelven los cantos de sirena: "Es el mejor momento de comprar, pues los precios continuarán subiendo", nos dicen ya algunos. Es curioso que responsables de asociaciones de promotores acepten esta cifra de incremento de los precios cuando durante meses han rechazado las cifras oficiales por no recoger las "enormes" caídas de precios que realmente se estaban produciendo (entre un 30% y un 40%).

Hasta la ministra de Vivienda se ha apuntado de nuevo a animar a los ciudadanos a comprar viviendas, a pesar de que los precios han bajado apenas un 10% desde el máximo del primer trimestre del 2008, al menos según su propio ministerio. Pero ¿qué verosimilitud tiene un escenario de aumento de precios o, incluso, una previsión de que los mismos hayan tocado fondo como algunas consultoras se atreven a predecir? Respuesta: ninguna.

Se podría justificar esta respuesta desde múltiples puntos de vista. Por ejemplo, y a pesar de una ralentización en el ritmo de caída de las compraventas de viviendas nuevas, el stock de viviendas nuevas sin vender ha seguido aumentando en el 2010 con bastantes más viviendas completadas que viviendas nuevas vendidas. Pero mirémoslo desde otro punto de vista.

El precio medio de una vivienda nueva en EE.UU. es de unos 182.000 euros. En España las últimas estadísticas señalaban que el valor medio de las transacciones de viviendas nuevas era de unos 190.000 euros. Una vivienda nueva media española es ya más cara que una vivienda nueva en Estados Unidos. Sin embargo, el PIB per cápita de EE.UU. (estimado en 34.300 euros para el 2009) es un

Aunque a los españoles nos guste mucho el ladrillo, la demanda está condicionada por la capacidad económica de las familias

51% superior al español (estimado en 22.600 euros). Esto quiere decir que el precio de una vivienda nueva en Estados Unidos es 5,3 veces el PIB per cápita mientras en España es 8,4 veces. Y esta asombrosa diferencia se mantiene aunque usemos salarios o renta per cápita en ambos países. Es cierto que a los españoles nos gusta mucho el ladrillo, pero la demanda está condicionada por la capacidad económica de las familias. No parece lógico esperar que el ajuste de precios haya finalizado en España con esos múltiplos comparativos.

Otros analistas son más sofisticados y, aun reconociendo que los precios no han tocado fondo en general, señalan que en grandes ciudades como Madrid o Barcelona no seguirán bajando. Los escasos datos que existen sobre precios de oferta de vivienda en Barcelona desmienten esta posición. De hecho, en los últimos tiempos empiezan a ser más frecuentes los "chollos" incluso en las mejores zonas de Barcelona, provocados por ventas forzadas. Lluís Llorca, API de la Villa Olímpica de Barcelona, me explicaba hace unos días que todavía habla mucho de fútbol con sus potenciales clientes, pues cuando va a ver sus viviendas siguen pidiendo cantidades totalmente fuera de mercado, ancladas en un pasado que no volverá. "Como veo que no quieres vender tu casa, hablemos de Messi". Por tanto, tranquilidad y tapones para evitar los cantos de sirena. Esto no se ha acabado.