



# Encara continua la sagnia immobiliària

JOSÉ

**GARCÍA MONTALVO**

Catedràtic d'Economia de la  
Universitat Pompeu Fabra

**D**urant aquesta setmana vàrem saber que el sector immobiliari continua en una preocupant apatia. L'INE va publicar les últimes dades sobre hipoteques constituïdes al març, que mostren una caiguda del 20,2% respecte al mes de març de l'any passat. Lluny de millorar, aquestes dades són les pitjors dels últims dos anys en termes de caiguda anual. Sens dubte, part de la caiguda es deu a l'avenç de vendes que es va produir durant els últims mesos de 2010 per l'eliminació de la deducció a l'habitatge, i una altra part a la pujada del tipus d'interès.

Segons les dades de l'INE, el tipus mitjà dels préstecs va ser un 3,94%, gairebé un punt superior al de març de l'any passat. L'única possibilitat factible en aquests moments per recuperar la venda d'habitatges és una rebaixa substancial dels preus, atès que els tipus d'interès seguiran pujant en el futur, l'atur seguirà alt durant bastant temps, com assenyalava l'OCDE aquesta setmana, i la renda per càpita

*Per desgràcia, fins i tot avui molts venedors segueixen ancorats psicològicament en els preus del passat i en el principi de "no vendré per sota del que em va costar"*

continua caient. Sens dubte existeix demanda embassada d'habitatge, encara que als preus actuals ni és solvent, ni aconseguiria un crèdit de la grandària necessària.

Per desgràcia molts venedors segueixen ancorats psicològicament en els preus del passat i el principi de "no vendré per sota del que em va costar". Com més aviat s'adonin que aquest criteri és financerament irracional, millor. Encara recordo l'episodi d'un conegut que, durant la crisi immobiliària de 1993, intentava vendre un apartament a la platja utilitzant el mateix criteri (mai per sota del que em va costar). Per descomptat va trigar anys a poder vendre'l. Quant al començament de l'any 2000 finalment ho va aconseguir, va venir a explicar-m'ho amb certa ironia: "Ja ho veus, me n'han pagat el que jo volia". Òbviament, engegat per la irracionalitat de vendre almenys al mateix preu que va comprar, no es va adonar que havia perdut set anys d'interessos d'aquest capital. Amb tota seguretat una rebaixa del 20% del preu el 1993 li hauria reportat més ingressos l'any que ho va vendre que l'aconseguit amb la venda.

Ara bé, en l'actualitat una part important de les vendes estan relacionades amb les adjudicacions de caixes i bancs. El sector financer té entorn de 150.000 habitatges a la venda. Per tant, gran part de l'ajustament de preus depèn de les seves decisions. Durant molts mesos, bancs i caixes d'estalvis han anunciat intensament les grans rebaixes que fan en els pisos que venen. No és difícil trobar anuncis de rebaixes del 30 o el 40%. No obstant això, aquestes rebaixes no són tan generalitzades com podria semblar i s'apliquen solament al producte de més difícil venda. En la resta la rebaixa és molt inferior o nul·la.

Òbviament el sector financer vol

controlar el ritme a què absorbeix les pèrdues en els actius immobiliaris adjudicats, evitant perjudicar massa els seus comptes. A més, bancs i caixes tenen un altre recurs competitiu més poderós que els descomptes, que és diu crèdit. En els últims temps és difícil aconseguir un crèdit per comprar un habitatge. Però si l'habitatge és propietat d'un banc llavors és possible aconseguir fins a un 100% del valor.

No és estrany que un client acudeixi a un banc per demanar un crèdit per comprar un habitatge i l'empleat bancari li ofereixi un altre habitatge més barat de l'inventari d'habitatges del banc. Té dues claus per aconseguir convèncer el client que compri l'habitatge que li ofereix. Primer, li pot trobar un habitatge d'un preu inferior al de la casa que volia comprar, vist el gran nombre d'habitatges entre els quals pot triar. I segon, i més important, solament li concedirà el crèdit, o li donarà més finançament, per comprar l'habitatge del banc. El sector immobiliari considera que això és competència deslleial. Però és evident que les cases que ven el banc les va obtenir a partir d'alguna immobiliaria que no va poder fer el pagament d'un crèdit. Per tant, en el fons no hi ha deslleialtat perquè és competència entre dues immobiliàries.

*En l'actualitat una part important de les vendes estan relacionades amb les adjudicacions de caixes i bancs. El sector financer té entorn de 150.000 habitatges a la venda*