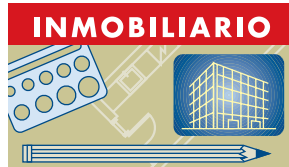


La expectativa de más subidas de precios sigue alimentando la burbuja inmobiliaria

Los españoles viven una auténtica 'fiebre del oro' y esperan aumentos de más del 20% al año



Los españoles se han lanzado a comprar viviendas como los americanos se lanzaron al Oeste a buscar oro en el siglo XIX: dejándolo todo ante el miedo de que si llegaban tarde otro y no ellos se hiciese millonario. “Todos somos especuladores y hemos disparado los precios”, sostiene el profesor García-Montalvo. No es el suelo ni los tipos, sino las expectativas

ROSA SALVADOR
Barcelona

Quién ha disparado el precio de los pisos? ¿Cómo son esos especuladores que dejan a tantos jóvenes y personas de pocos recursos sin acceso a un bien de primera necesidad como la vivienda? Pues quizás usted mismo sea uno de ellos, y sin duda lo son algunos de sus amigos y familiares. “Todos somos El Pocero, aunque sin entrar en la ilegalidad, y no queremos perder la oportunidad de tener grandes beneficios y hacernos ricos”, explica el profesor de la Universitat Pompeu Fabra José García-Montalvo. “Todo el que compra una vivienda pensando que quizás está sobrevalorada pero previendo que los precios subirán aún más, con lo que de cualquier manera va a ganar dinero, está especulando e impulsa el alza de los precios”, señala.

García-Montalvo acaba de publicar un estudio en la revista de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas), “Deconstruyendo la burbuja”, que concluye que el aumento de los precios de la vivienda en España no se debe al precio del suelo, a las políticas de los ayuntamientos, a la bajada de los tipos de interés, ni al dinero negro, sino a las expectativas. Según su estudio, basado en una encuesta a 1.500 compradores de viviendas, los españoles prevén que los precios de la vivienda suban a un ritmo anual del 23,4% en los próximos diez años. “El mercado inmobiliario en España no tiene un problema de oferta (se está construyendo a niveles récord, 800.000 viviendas anuales), ni de costes (que se han contenido) sino de demanda: la gente puja por los pisos y no mira cuánto valen realmente, sino cuánto puede pagar por comprar uno, en función de su sueldo y de la cuota de la

hipoteca, porque cree que en el futuro los pisos serán mucho más caros”.

Los encuestados incluidos en el estudio de la Funcas creen que la vivienda sube más de lo que sube realmente (señalaban que había subido un 24,8% en el último año frente al 16,5% que había subido en el 2005, cuando se realizó el estudio). “Es muy difícil cambiar la percepción de la gente y sus ex-

que el temor a la subida de precios es más importante en las personas de clase media-baja, que son, además, quienes creen que la vivienda ha subido más, y prevén tasas más altas de subida en la próxima década (del 25,99% anual hasta el 2016).

Estas expectativas decantan definitivamente la preferencia de los ciudadanos hacia la compra de vivienda en

MOTIVOS QUE INFLUYERON EN LA DECISIÓN DE COMPRA Escala de 0 a 5

	Barcelona	Madrid	Valencia	TOTAL
En el futuro serán más caros	3,53	3,36	3,19	3,26
En el futuro no podría comprar	3,29	3,30	2,66	2,94
Cambio en las condiciones familiares	2,91	2,65	2,61	2,77
Noticias sobre el precio de la vivienda	2,43	2,60	2,05	2,33
Conversaciones con amigos	2,45	2,68	2,10	2,30
Amigos que compraron recientemente	1,69	1,86	1,35	1,58
Baja rentabilidad de la bolsa	1,47	1,47	1,29	1,33

EXPECTATIVAS DE REVALORIZACIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA En porcentaje

Alza percibida en el último año	22,94	25,56	26,78	24,79
Incremento real en las capitales	16,48	16,48	16,48	
Alza percibida en su ciudad en el último año	25,72	26,62	27,59	
Incremento en su ciudad	16,77	12,31	28,91	
Alza esperada los próximos 10 años	26,58	25,60	21,75	23,43

FUENTE: *Papeles de Economía Española*, n.º 109

LA VANGUARDIA

pectativas. La gente lee noticias en la prensa, oye comentarios de sus vecinos, calcula cuánto vale entonces su piso y se genera una espiral alcista: se vive una urgencia por comprar.

Así, el primer motivo que impulsó a los encuestados a comprar vivienda, según el estudio de la Funcas, fue la creencia de que “en el futuro los pisos serán más caros”, y el segundo, el miedo a que “en el futuro no podrá comprar”, seguidos de los cambios en las circunstancias familiares y, en cuarto lugar, las noticias sobre el precio de la vivienda. El estudio mostró, además,

lugar del alquiler. “Alquilar sería más rentable si la vivienda no subiera más de un 6% o 7% al año”, pero las elevadas expectativas de revalorización de precios llevan a los inquilinos a dejar el alquiler y optar por la compra.

El estudio de la Funcas señala que existen muchos “especuladores a tiempo parcial”: un 37,2% de los entrevistados señala que ellos o algún conocido directo han comprado en los últimos meses una vivienda como negocio. Y la realidad ha corroborado su estrategia: según el estudio, comprar una vivienda sobre plano y venderla

antes de escriturar ha proporcionado a los inversores rentabilidades de hasta el 800%.

Para García Montalvo “el componente no fundamental que hay hoy en los precios de la vivienda es importante” y recuerda que ese componente, que califica de “burbuja”, está “determinado por las expectativas de revalorización que tengan los compradores”, que según los resultados de su encuesta son “muy optimistas”, y por las políticas de las entidades financieras, que han alargado plazos de amortización y relajado las condiciones para conceder créditos para poder seguir concediendo hipotecas.

El riesgo de las expectativas, frente a una valoración basada en factores fundamentales, es su volatilidad. “Si la gente empieza a notar que la vivienda ya baja en algunos distritos de Madrid y Barcelona, y cree que los precios bajarán más, no querrá retener un piso porque en el futuro tendría que venderlo más barato. Todos querrían vender al mismo tiempo mien-

Los primeros motivos para comprar son la creencia de que los precios seguirán subiendo y el miedo a no poder comprar

tras por el contrario los compradores se frenarían, para poder comprar en el futuro menor precios”, con lo que la espiral funcionaría en sentido inverso. La corrección también puede ir más allá de los valores fundamentales y “este efecto pendular puede ser más intenso por el efecto de la inversión”: la ausencia de estos compradores bajaría la demanda de pisos y la salida al mercado de sus inmuebles elevaría la oferta. García-Montalvo rechaza la creencia popular de que los precios de los pisos no bajan nunca. “Bajaron a finales de los setenta y principios de los ochenta, y luego entre los años 1992 y 1994 en ciudades como Madrid y Barcelona, y eso que la subida previa había sido mucho menor y aquello fue apenas una minicrisis”.●