

Mitos inmobiliarios de nuestro tiempo. Seis tópicos que sostienen una situación irracional

A menudo, las reivindicaciones ecologistas exigiendo la racionalidad topan con mitos y lugares comunes muy arraigados, que impiden que sean atendidas sus razones

José Manuel Naredo

No cabe duda de que uno de los principales problemas ambientales en España es el causado por un excesivo crecimiento urbanístico, fuera de toda medida. **A menudo, las reivindicaciones ecologistas exigiendo racionalidad topan con mitos y lugares comunes muy arraigados, que impiden que sean atendidas sus razones.** Precisamente algunos de estos mitos son los que se desenmascaran y desmontan en este artículo. **La conclusión apunta a que, a pesar de lo que se diga, en nuestro país hay ‘burbuja inmobiliaria’, empujada por la espiral de compras especulativas y créditos baratos.**

La interpretación del panorama inmobiliario español está viciada por la pervivencia de una serie de mitos acordes con el negocio inmobiliario imperante que, a fuerza de repetirse, acabaron arraigando entre la población e influyendo en su comportamiento. Vamos a enumerar estos mitos y a revisar su fundamento.

El primero de ellos viene a decir así: **“En España no hay cultura de alquiler: los españoles quieren vivienda en propiedad casi desde el neolítico”**. Esta creencia es falsa, ya que en 1950 la situación era justo la contraria: las viviendas ocupadas por sus propietarios suponían solo el 46% del total y eran mucho más minoritarias en las grandes ciudades. Por ejemplo, en Barcelona solo el 5% de las viviendas estaba ocupado por sus propietarios, en Madrid el 6%, en Sevilla el 10%, en Bilbao el 12%...

La creación franquista de un Ministerio de Vivienda apuntó, entre otras cosas, a promover la vivienda en propiedad como vacuna preventiva frente a la inestabilidad social: con la retórica falangista del momento se decía que para hacer *“gente de orden”*, **para asegurar el conformismo de la población, había que facilitar su acceso a la propiedad de la vivienda y atarla para ello a responsabilidades de pagos importantes.**

El éxito de esta política vino a culminar medio siglo después de haberse iniciado y un cuarto de siglo después de muerto Franco. Solamente un continuismo digno de mejor causa, en lo que concierne a esta política, permitió cambiar la cultura del alquiler en favor de la propiedad y otorgar a España el récord europeo en este campo. Es evidente que si la situación se forzó en un sentido también podría reorientarse en sentido contrario. ¿Habría resucitado el Ministerio de Vivienda para invertir la situación en este campo? ¿Podrá movilizar en favor del alquiler a ese tercio de viviendas secundarias y desocupadas la nueva Agencia creada para ello?

El segundo nos dice **“Pagando alquiler se tira el dinero: compre una vivienda y conviértase en propietario”**. Este es un buen eslogan publicitario para promover la venta de viviendas, pero esconde la verdadera disyuntiva a la que se enfrenta quien quiere habitar una vivienda pero carece del

patrimonio necesario para comprarla. La decisión oscila entre pagar una renta al propietario de una vivienda en concepto de alquiler, o pagar una renta a una entidad financiera para que le preste dinero para comprarla. En ninguno de los dos casos se tira el dinero, sino que se paga por un servicio.

El engaño también procede de ignorar que el titular no es propietario pleno de la vivienda hipotecada, ya que en caso de impago el prestamista pasaría a ser el propietario, desahuciendo al titular de la misma. Sólo si el comprador paga religiosamente los intereses del crédito y devuelve el principal, acabará adquiriendo al fin la propiedad –libre de cargas– del inmueble. Y con los plazos tan dilatados que hoy se establecen para posibilitar los pagos, esto podría ocurrir dentro de treinta o cuarenta años, beneficiando con la plena propiedad del piso, más que al adulto que empezó a pagarlo, a los posibles herederos y al prestamista, que habría cobrado en forma de intereses cantidades que probablemente superen el importe mismo del piso.

Son las previsiones de evolución del tipo de interés y del precio y el alquiler de la vivienda las que determinan si saldrán mejor parados los que alquilan o los que compran, además de las desgravaciones o apoyos que la fiscalidad otorgue en uno u otro sentido. Con previsiones de tipos de interés al alza y de precios de la vivienda a la baja, el alquiler sería más recomendable que la compra y viceversa. De ahí que el afán de comprar venga avalado por el siguiente mito a comentar.

Tercero: ***“Los precios de la vivienda nunca han bajado ni bajarán”***. La experiencia indica, por el contrario, que los precios bajaron en el pasado y, con mayor razón, podrán hacerlo en el futuro. **Sin ir más lejos, el índice general de precios de la vivienda, elaborado por el antiguo Ministerio de Fomento, registró caídas para la media nacional cuando la anterior burbuja inmobiliaria, que se desinfló tras los festejos de 1992**. En efecto, este índice cayó para la vivienda nueva durante 1992 y 1993 y para la vivienda usada durante 1992. Y hay que advertir que en el caso de la vivienda usada este índice tiene aversión a la baja, pues no se apoya en verdaderos precios de mercado sino de tasación que, al igual que los precios de los anuncios, acusan una inercia importante: cuando decae un período de auge aumenta el período de venta y los más necesitados de liquidez acaban vendiendo por debajo de los precios inicialmente demandados en los anuncios o atribuidos en las tasaciones.

En período de declive los precios de mercado tienden a caer más que los de tasación, tal y como confirma la experiencia del ciclo anterior, en el que los precios de las nuevas promociones –más acordes con los precios de mercado– cayeron mucho más que los de tasación de la vivienda usada. En cualquier caso el declive anterior fue corto, al igual que la memoria que se tiene de él. El hecho de que no tengamos experiencias de caídas estrepitosas y prolongadas de los precios de la vivienda, como las ocurridas en otros países, permite mantener impunemente el mito de la irreversibilidad a la baja de los precios de la vivienda, pese a que los espectaculares niveles alcanzados hacen mucho más previsibles que nunca correcciones a la baja. Sobre todo cuando las promociones nuevas están inundando el mercado, que ya cuenta con un importante *stock* de viviendas en venta.

Cuarto: ***“Hay que forzar la construcción de vivienda nueva para cubrir el déficit existente”***. Cuando España encabeza a la Unión Europea en número de viviendas por cada mil habitantes no cabe seguir hablando de déficit de viviendas. Sin embargo España ocupa un lugar bastante modesto en número de viviendas principales por mil habitantes. La espectacular disociación que

separa la dotación de viviendas totales y de viviendas principales se explica porque España también es líder europeo en viviendas secundarias y desocupadas por mil habitantes. Pues en el último *boom* inmobiliario han comprado y acumulado viviendas –como inversión más o menos compartida con el uso– quienes podían pagarlas, no quienes más las necesitaban para vivir en ellas. De ahí que la masiva construcción de los últimos años haya sobredimensionado el *stock* de viviendas sin que con ello se haya satisfecho la falta viviendas de la población más necesitada, habida cuenta el desplome de la *vivienda social*.

Quinto: **“Los emigrantes son los grandes compradores de vivienda que compensan el declive de la demografía interna”** o, también, **“la demanda de viviendas se mantiene fuerte por la entrada de emigrantes”**. En los últimos años el número de viviendas construidas alcanzó máximos históricos a la vez que la baja natalidad, que se viene observando desde hace treinta años, acentuó el envejecimiento de la población y redujo a mínimos históricos el crecimiento natural de la misma. Así, cuando el estancamiento y la previsible disminución de la demografía interna no reclaman para el uso las enormes cantidades de vivienda nueva que se están construyendo, se recurre a la justificación de los inmigrantes, confundiendo dos cosas bien distintas: *necesidades de alojamiento* y *demanda solvente* de vivienda.

Todo ello con tal de no reconocer que lo que mueve tan desmedidos afanes constructivos no es ningún empeño de satisfacer necesidades de alojamiento, sino el pingüe negocio de las plusvalías derivadas de las recalificaciones de suelo, siendo la construcción el medio colaborador necesario para posibilitar la transformación de los terrenos rústicos en suelo edificado, añadiendo como poco tres ceros a su valor.

Con todo, hay que matizar que, por contraposición a los inmigrantes-trabajadores, están los inmigrantes-inversores (turistas o jubilados) que sí han inflado sensiblemente la demanda de viviendas de uso más o menos estacional en los territorios insulares y del litoral mediterráneo.

Sexto: **“No hay burbuja inmobiliaria: la escasez de suelo es la culpable del alto precio de la vivienda”**. Esta idea queda sin respaldo cuando se observa que la expansión del suelo urbanizable ha venido superando ampliamente las necesidades de edificación. El precio del suelo urbanizable se calcula como saldo tras descontar del precio de venta (de los metros cuadrados construidos que admite) todos los gastos de promoción y construcción. El precio así obtenido sirve para estimar el valor del *stock* total de suelo urbanizable, que sólo en escasa medida se moviliza y construye. Vemos, por tanto, que el precio de ese *producto final* que es la vivienda atribuye valor al precio del suelo y no sólo al revés. De hecho ambos precios se ligan de forma indisoluble, ya que el precio de los solares que puede comprar un promotor se estima como saldo de la manera indicada y pesa inevitablemente sobre el coste de la vivienda.

La sobredimensión del suelo que se recalifica anualmente como urbanizable denota que este suelo se valora más por las expectativas que ofrece que como materia prima para construir ya mismo los muchos millones de viviendas o locales que cabrían en él y que sobrepasarían ampliamente las exigencias de uso y la demanda solvente. Y es que el suelo no es una materia prima como los ladrillos o el cemento, ni tampoco un salario. Ni la vivienda es un producto como los tomates

u otros bienes de consumo. Ambos son bienes raíces que la gente valora y atesora por sí mismos.

La confusión arranca de ignorar el carácter patrimonial del suelo (y de la vivienda) y de razonar sobre sus mercados como si de cualquier otra mercancía-flujo se tratara. En el caso de mercancías que son producidas para ser vendidas y consumidas, no acumuladas, el precio es muy sensible a los flujos de producción y consumo. Pero no ocurre lo mismo cuando se trata de *stocks* que no son producidos para ser vendidos y consumidos –como el suelo, el dinero, las acciones... o las obras de arte– sino que se atesoran por sí mismos como inversión. En este caso su valor de mercado responde sólo a la pequeña fracción de dichos *stocks* que cambia de mano y se revela poco sensible al coste y a la producción del bien patrimonial en cuestión, dependiendo sobre todo de consideraciones y expectativas ajenas a éstos y de su comparación con el tipo de interés, que marca la retribución alternativa del dinero.

De ahí que sus precios se hayan visto impulsados al alza cuando la caída conjunta de la bolsa y el tipo de interés desincentivó las alternativas de inversión, induciendo a la gente a adquirir y conservar la propiedad de un amplio *stock* de suelo urbanizable y de viviendas como inversión más o menos encubierta. Y la mayor demanda de terrenos y viviendas acarreó subidas de precios que atrajeron nuevas oleadas de compras y nuevas perspectivas de revalorización, originando esa espiral de revalorización y compra especulativa (apalancada con créditos) que suele llamarse *burbuja inmobiliaria*. Como hemos indicado, la mitología al uso se empeña en decir, en contra de toda evidencia, que “no hay *burbuja inmobiliaria*”, sino subidas normales de precios derivadas de la escasez de suelo.

*** José Manuel Naredo, economista y estadístico, Premio Nacional de Medio Ambiente 2000**

José Manuel Naredo, Comité de Apoyo de Attac, El ecologista n° 46