

TEMA DE DEBATE: EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Comprendiendo el mercado de la vivienda. Retos de futuro

José Antonio Muñoz López

La solución al problema de la vivienda en España: El papel de los promotores públicos

Juan Carlos de León Carrillo

Análisis del problema de la vivienda en España

Manuel Cano Ruiz-Granados

Rasgos diferenciales del mercado de la vivienda en España y tendencias futuras

Ricardo Pumar López

La vivienda y la crisis

Manuel A. González Fustegueras

Volver a la esencia: Confianza

Íñigo Molina Fernández

El problema de la financiación de la vivienda en España

Rafael Navarro Almón

La vivienda y la crisis

Manuel A. González Fustegueras

Resumen: En la presente nota se ofrece una visión general de la situación actual del sistema inmobiliario en España, señalando los factores explicativos del cambio de tendencia del ciclo inmobiliario.

Palabras clave: Vivienda, crisis, sector inmobiliario español.

Códigos JEL: R21, R30, R31.

Desde 1998 hasta 2007, vivimos en España un fenómeno singular: lo que se ha dado en llamar la «burbuja inmobiliaria». Esta tuvo como protagonista principal el inconmensurable número de viviendas producidas y su precio. En cuanto al número, hay que indicar que, en el punto álgido de la «burbuja», se llegaron a construir unas 800.000 viviendas al año, más que las construidas en el Alemania, Reino Unido e Italia juntas, y ello cuando se estimaba que la demanda natural de viviendas en España era de unas 350.000. Respecto al precio, el de la vivienda subió en esos años más del 200 por ciento, y el del suelo urbano lo hizo, nada más y nada menos, que un 500 por ciento.

Varios factores hicieron multiplicar el precio de la vivienda en España hasta valores irracionales. Entre esos factores se pueden citar, en primer lugar, el arribo a la edad de emancipación de la generación más cuantiosa de nuestra historia (1975 es el año récord de nacimientos), la pertenencia al euro y unos tipos de interés bajos, debido al mal estado de las economías francesa y alemana (años 2002-2003). Y con este incremento de precios, además de la demanda natural, apareció la demanda especulativa, que compraba viviendas, no para vivir en ellas, sino para revenderlas algún tiempo después a mayor precio. Todo un negocio para muchos ciudadanos «corrientes».

La compra masiva de vivienda producía dos efectos. En primer lugar, como los productores de vivienda están sujetos a una ley de suelo restringida, no se construye al ritmo que se demanda y, por tan-

to, los precios suben, se crea un «antimercado», es decir, las subidas de precio hacen de reclamo para los inversores que ven que una vivienda puede duplicar su precio en pocos años. El efecto especulativo subía aún más los precios y esto animaba a los compradores a darse prisa, o de otro modo, «no se podría comprar jamás». En segundo lugar, los costes de construcción de la vivienda media estaban muy por debajo del precio medio de venta, con lo cual los beneficios de la promoción y del propietario del suelo eran encandiladores. Esto provocó que las empresas promotoras y constructoras existentes aumentaran su tamaño y construyesen mucho más de lo que hubiesen construido en condiciones no especulativas, ya que todo se vendía. Cada día se creaban nuevas empresas dedicadas a la promoción y a la construcción, y todas con beneficios importantes. Para alimentar este sector intensivo en mano de obra, y para presionar los salarios del sector a la baja, se facilitó la entrada de casi 5 millones de inmigrantes de escasa cualificación laboral. Además, estas empresas «tiraban del carro» del resto de la economía del país, pues demandaban a su vez una gran cantidad de servicios y productos de la industria auxiliar.

Todo parecía posible, pues aunque se estaban construyendo muchas más viviendas de las necesarias para la población del país, todas se vendían sin problemas y, además, subían de precio. Por lo demás, las entidades financieras facilitaban todos los créditos necesarios a cualquiera que se los pidiese, ya que aunque dieran el 100 por ciento del valor de la vivienda para comprarla, en un año la subida de precio haría que el valor prestado solo fuese del 80



por ciento y, en el futuro, aún menos. Los tipos de interés bajos (en algunos momentos inferiores a la inflación) animaban a todo el mundo a endeudarse. No hacerlo era perder dinero a manos de la inflación. Había que comprar cualquier tipo de activo inmobiliario para protegerse contra ese peligro, te decían.

La situación beneficiaba a todos supuestamente: la construcción generaba empleo de forma intensiva y además tiraba del resto de sectores económicos, pues aumentaba la demanda. El Estado también se beneficiaba con mayores ingresos, ya que en la construcción se pagan impuestos en diversos momentos (licencia de obras, de ocupación, IVA, transmisión de bienes inmuebles, etc.). Además, muchos de estos impuestos son proporcionales al precio del bien, así que, cuanto más caros eran las viviendas, más se recaudaba. Por no hablar de la fuente de ingresos de «las recalificaciones» que, de todos es sabido, ha devenido demasiado a menudo sinónimo de opacidad, de «mala política» y aun de corrupción.

Como los recursos ajenos de las entidades financieras españolas eran insuficientes para dar todos los créditos que se solicitaban, se endeudaron con Bancos extranjeros, que también sacaban su importante cuota de beneficios. Durante algunos años, la Banca española absorbió la mitad del crédito disponible en la Eurozona, algo absolutamente desproporcionado

al tamaño de la economía nacional. Pero jugábamos en «la Champion League», se decía.

De pronto despertamos del sueño y como en todas las burbujas la escalada de precios llegó a un punto en el que se hicieron demasiado altos. En ese momento muchos compradores potenciales vieron con pavor que no podían pagar el precio que se les pedía. Comenzó a producirse el efecto contrario: la demanda de vivienda caía y empezaba a ser difícil vender una vivienda. Los especuladores percibían que los precios no subían y, no solo no compraban, sino que se decidieron a vender. Paradójicamente se reproduce el mismo efecto que subió los precios, pero a la inversa, y los precios comienzan a bajar. Esto ocurrió en el año 2007. A ello hay que añadir el efecto de las hipotecas «subprime» en EE.UU y, en consecuencia, las entidades financieras españolas empezaron a tener problemas de financiación en el mercado interbancario.

Al no poder prestar dinero las entidades financieras, las viviendas empezaron a no poder ser compradas, pues su precio era tan elevado que hacía imposible el comprarlos sin financiación. Por otro lado, el Banco Central Europeo decide subir los tipos de interés por la subida de precios, con la intención de contenerlos. Esto es especialmente perjudicial para quienes obtuvieron un préstamo al límite de sus posibilidades. Comienzan los impagos y sube la morosidad.

Hay que añadir que, para el año 2007, la mayor parte de la generación más numerosa de España ya estaba hipotecada, pero las siguientes generaciones (los nacidos a partir de 1980) eran mucho menos numerosas debido a la caída de la natalidad que hubo en esos años: casi un 40 por ciento o más. La consecuencia era previsible: el número de potenciales compradores se redujo entre un 40 por ciento y un 50 por ciento.

La desaparición de los compradores de viviendas dejó a los promotores en una situación comprometida. Habían empezado un gran número de promociones en los últimos años del «boom» (2006-2007) y esas viviendas se estaban terminando justo en el instante en el que no había compradores (2008-2009). La consecuencia, otra vez, era previsible: los promotores no las podían venderlas. Esta situación llevó a que muchos de ellos acabaran en la quiebra o en suspensión de pagos, como resultado de la deuda que tenían con la Banca para financiar sus promociones.

Estas quiebras o suspensiones de pagos, a su vez, provocaron que los trabajadores de la construcción fueran despedidos y las cadenas de subcontratas no cobraran lo que se les debía. En el caso de los promotores que no cayeron, el problema también era muy grave: poseían un gran *stock* de vivienda sin vender, con lo cual no podían empezar ninguna promoción nueva antes de vender las ya terminadas. Esto originó despidos entre sus empleados, manteniendo al ralentí la actividad empresarial. El paro se generaliza y se produce un descenso en el conjunto de la actividad económica. A partir de ese instante, la crisis con mayúsculas se instala entre nosotros.

Actualmente la sobreoferta de viviendas en España se estima entre 4 y 5 millones, según las fuentes. El *stock* de viviendas de nueva construcción sin vender que está en manos de los promotores se estima entre 1 y 1,5 millones.

Además, cientos de miles de viviendas nunca encontrarán comprador, y es que, simplemente, en España hay más viviendas que hogares: un parque de más de 25 millones de viviendas a finales del año 2007, según datos del Banco de España, sobre un total de 16,7 millones de familias españolas. Estas cifras indican un promedio de 1,56 viviendas por familia española, una de las tasas más altas del mundo.

Y esto, ¿cómo nos ha pasado? ¿Cómo hemos llegado a esta crisis sin que nadie lo advirtiera? Pero ¿era esta crisis impredecible?



No. Probablemente se trate de una de las crisis más presentidas de la historia. Ya en el año 2003, un informe del Banco de España alertaba de los peligros de la «burbuja inmobiliaria». En esas mismas fechas, otro informe del servicio de estudios del BBVA avisaba del mismo riesgo. El ex-ministro de Economía, Pedro Solbes, siendo Comisario Europeo de Asuntos Económicos y Monetarios, en el mismo año, se posicionó en idéntico sentido. Como lo hicieron también algunos partidos de la oposición al gobierno de aquellos años. Asimismo aparecieron repetidos artículos en importantes publicaciones (*Financial Times*, entre otras) previniendo de los posibles peligros. Y qué decir del informe del responsable de Asuntos de Vivienda de Naciones Unidas, Miloon Kothari, que tachó de «escándalo» la situación que se estaba viviendo en España, vinculándola directamente con una falta de reglamentación adecuada en relación con el suelo y la vivienda. Del mismo modo, los macro-indicadores, en especial los relativos al déficit corriente, alertaban por esas fechas de que España estaba importando grandes cantidades de dinero del exterior que en algún momento habría que devolver. Eran, todos ellos, signos evidentes de la que se avecinaba.

En resumen, no es cierto que nadie lo viese, ni que fuese imposible de prever, más bien al contrario: estábamos tan a gusto bajo el paraguas de esa artificiosa prosperidad que no quisimos hacer caso a las advertencias. Vivíamos en la ficción, y como dice Mario Vargas Llosa: «el mundo financiero comenzó a vivir en la ficción, pero fuera de la novela y el arte, en la política y en la economía eso supone un suicidio». Estoy de acuerdo.

¿Y ahora qué?

Ahora nos toca hacer la digestión de ese «empa-cho» de ladrillo y cemento. Ahora: ingente paro (la mayoría de los trabajadores del sector de la construcción se tendrá que dedicar a otra cosa, el problema es, precisamente, saber a cuál); enormes dificultades de recuperación económica; déficit del Estado; aumento de la tasa de morosidad de los préstamos bancarios (donde curiosamente, frente a las informaciones difundidas, destaca la morosidad del promotor frente a la morosidad del comprador, que resulta mucho más moderada); posible quiebra de entidades financieras; endeudamiento generacional; desincentivación de la economía productiva; desconfianza de los mercados internacionales en la economía española; empobrecimiento de la clase media y de España, en general; aumento en los costes de la economía productiva y pérdida de oportunidades.

Por no hablar de una situación caracterizada por: en primer lugar, un problema ambiental de primer orden, que tiene, además, graves consecuencias económicas, especialmente, en un territorio como el español, donde el turismo, que cada vez en mayor medida exige calidad territorial y ambiental, es una de sus principales fuentes de ingresos. En segundo lugar, un problema social preocupante, ya que durante estos años la promoción de vivienda protegida cayó hasta mínimos históricos, dificultando el acceso a la vivienda de importantes colectivos de nuestra población. Y, en tercer lugar, un problema político que ha generado una importante alarma social, como son los casos de especulación de suelo y de corrupción asociada a los mismos, últimamente tan de actualidad en los medios de comunicación.

Estamos ante una situación completamente nueva, sin precedentes, que solo puede interpretarse como cíclica desde la ceguera de los que creen como posible el crecimiento sin límites, confiando en que el progreso tecnológico irá resolviendo las contradicciones del crecimiento infinito. La progresiva desigualdad, el deterioro ambiental, la deshumanización de la sociedad son, para los «ideólogos» que han generado la crisis, inconvenientes menores que en ningún caso ponen en cuestión el sistema. Por eso ahora nos hablan de «refundar» el capitalismo.

En este escenario de crecimiento ilimitado que nos impusieron, el mundo financiero, para concentrar la acumulación de las plusvalías procedentes de la explotación en unas pocas manos, desarrolló una «ficción económica», que indujo a nuestro sistema social, en su conjunto, a vivir por encima de sus posibilidades.

No hay otra forma de explicar esta crisis más que como una irrupción salvaje en el mundo de la especulación de la realidad económica, territorial y medio ambiental, que no ha podido (o no ha querido) ser controlada por el actual sistema político, basado en unos valores que han prescindido de cualquier componente social. Una crisis en la que los responsables del actual modelo, atrapados en su propia ficción, son incapaces de abordar las soluciones oportunas como estamos comprobando día a día. Mientras tanto, es el pueblo llano quien está pagando de forma dramática las consecuencias de esta manipulación programada, de esta voluntad de no respetar ningún límite.

