

Diàleg

AVUI+
Des del 1976

 CORPORACIÓ CATALANA
DE COMUNICACIÓ S.L.

 ANTONI CAMBREDÓ, president executiu
JOAN ODINA, conseller delegat
CARLES FLO, director general
IVAN GRAU, director financer
ORIOI GALLISSÀ, director comercial
ALBERT VENGUET, director de màrqueting i subscripcions
JOAN SERRA, director de producció
PATRÍCIA TARRIDA, cap de distribució
QUICO DOMINGO, cap de sistemes

**DE BOMBOLLA IMMOBILIÀRIA
A CASA NOSTRA N'HI HA**
**Ramon Tremosa
i Balcells**

Professor de teoria econòmica a la UB
ramontremosa.cat

EN SÍNTESI
**Viure al
dia**

Pis venut no finançable

Els preus dels habitatges han pujat amb gran força els darrers anys a casa nostra i moltes i molt diverses han estat les causes d'aquesta fortalesa: tipus d'interès insòlitement baixos; cultura i propensió a favor de la propietat de l'habitatge; inexistència de garanties jurídiques per als propietaris, a fi de bastir una àmplia oferta d'habitatges de lloguer, per por als impagaments; gran demanda de segona residència per part d'estrangers i de primera residència per part d'immigrants; manca d'alternatives d'inversió tan rendibles i estables en altres actius (borsa, deute públic)... Ara, però, sembla que ha arribat l'hora de la correcció: la venda d'habitatges s'ha estrocat en molts llocs i els preus ja no creixen, i fins i tot baixen. I és que no hi ha cap llei econòmica, a diferència de la llei de la gravetat en la física, per la qual els preus dels habitatges no hagin de baixar mai en un país. Al Japó i el Regne Unit, per exemple, les caigudes dels preus dels habitatges han estat espectaculars i han arribat en alguns casos al 50%. I ara que els bancs centrals apugen els tipus d'interès amb decisió molts individus i empreses estan força endeutats: a Catalunya el quocient deute privat / PIB ha passat del 60% al 125% entre el 1996 i el 2006, en uns anys de forts creixements del denominador, d'un 3,5% anual.

EN AQUEST NOU CONTEXT D'ESTANCAMENT de vendes i de preus, molts promotors d'habitatges avui estan més i més entrampats. Són aquells que han finançat amb crèdits bancaris promocions d'habitatges i que, a l'hora de vendre, subroguen la hipoteca als compradors. Suposem, per exemple, un pis que costa 200.000 € al promotor i que es ven per 300.000 €. El promotor accepta una paga i senyal de 20.000 € i, un cop enllestida l'obra, el comprador subroga la hipoteca esmentada de 200.000 € i paga al promotor els 80.000 € restants. L'avantatge per al comprador és que s'estalvia les despeses de constitució d'una nova hipoteca. Al promotor també li convé perquè ha obtingut un bon marge treballant sempre a crèdit. Fins ara, arribat el moment de vendre l'habitatge, si l'entitat financera no trobava prou solvent el comprador per procedir a la subrogació esmentada, el promotor li tornava la paga i senyal encantat: en pocs dies trobava un altre comprador i li venia el pis a un preu molt més alt del que havia pactat al seu dia amb el comprador inicial. En aquest nou context d'estancament de vendes i de preus, però, si el comprador que ha fet la paga i senyal és declarat insolvent i no troba finançament per comprar el pis a crèdit, el promotor no gosa executar el contracte i quedar-se el pis: ara costa molt més vendre els habitatges als preus abans pactats i hi ha dificultats creixents per trobar nous compradors. Entre els promotors es comença a generalitzar el pis venut no finançable.

LA DINÀMICA D'EUFÒRIA DE PREUS A L'ALÇA i de creixement intens de la demanda de pisos ha durat quasi deu anys, però ara s'ha esgotat i s'ha arribat al límit. Els salaris només han crescut al 3% anual (per sobre del creixement de la productivitat, encara!), però els preus dels pisos s'han multiplicat. Molts compradors d'habitatges ni



S. SOMEKAWA

“Molts promotors d'habitatges avui estan més i més entrampats. Són aquells que han finançat amb crèdits bancaris promocions d'habitatges i que, a l'hora de vendre, subroguen la hipoteca als compradors”

tan sols tenen estalvis per finançar la paga i senyal d'un pis, havent obtingut els diners per fer-la efectiva amb un crèdit personal. Molts d'aquests compradors són parelles de mileuristes: els seus salaris són baixos perquè les seves feines són poc qualificades, però també són joves d'una nova generació que no han patit mai privacions, que no estan acostumats a renúncies ni sacrificis i que, a diferència dels seus pares, no s'han estat mai de res. Alguns d'aquests mileuristes ja fa anys que continuament refinancen diferents tipus de crèdits i que viuen per sobre de les seves possibilitats, amb tot tipus de targetes de pagaments ajornats i amb canvis constants d'entitats financeres.

L'ESTAT ESPANYOL ÉS UN DELS PAÏSOS DEL MÓN amb més oficines bancàries per habitant i existeix un clar excés d'oferta financera. Algunes entitats han vigilat més el risc que unes altres. Algunes entitats financeres han fet servir unes agències de taxació d'habitatges, que són obligades per a l'atorgament de crèdits hipotecaris, més rigoroses que d'altres. L'Agència Catalana de Consum acaba d'expedientar 58 societats diferents dedicades a refinançar diferents tipus de crèdits: cal preveure sempre l'escenari més desfavorable.

MENTRE HI HAGI FEINA I NO HI HAGI UNA RECESSIÓ econòmica, s'anirà fent. Mentre no hi hagi atur la festa del consum seguirà, per bé que comenci a aflluïr a causa de l'augment dels tipus d'interès. Ara bé, el dia que aparegui l'atur i falli un dels dos sous en una família és quan es pot començar a prendre mal. Moltes famílies no podrien fer front als seus deutes si falla un dels dos salaris. Moltes famílies viuen al dia i no és que no tinguin capacitat d'estalvi: ni tan sols tenen cultura de l'estalvi. La situació es pot comparar al joc de les cadires: mentre sona la música els nens corren i ballen alegrement al voltant de les cadires; quan s'atura la música, però, algun o alguns queden fulminantment eliminats. De bombolla immobiliària a casa nostra n'hi ha: ningú no sap si petarà, ni quan ni amb quina intensitat ho farà. De moment comencen a proliferar, sobretot entre promotors poc capitalitzats i de darrera hora, els pisos venuts no finançables.

**Marçal
Sintes**


L'Estat espanyol ha rebut en els últims anys una allau d'immigrants. Dins d'Espanya, com se sap, destaca Catalunya com a destí dels nous arribats. Com és que ve tanta gent? En part, per la situació geogràfica i els vincles culturals amb Iberoamèrica. En part, per una política d'immigració francament millorable. Però sobretot perquè l'economia espanyola carbura molt generosament. Dilluns, l'OCDE donava a conèixer un estudi sobre immigració. Hi apareixia una dada força interessant: el 42,9% dels immigrants ocupen a Espanya llocs de treball per sota de la seva qualificació, la proporció més gran d'entre els països industrialitzats. El percentatge de desclassament entre els autòctons arriba al 24,2%, també un autèntic rècord. Per què succeeix això? Sens dubte hi conflueixen diversos factors. Però em sembla que el fet que la immigració—amb un nivell formatiu molt superior del que se suposa—hagi estat tan massiva hi té molt a veure. No hi ha tants llocs qualificats. El segon factor, transcendental, és que l'economia espanyola té l'estructura que té. Vull dir que una cosa és créixer molt, i Espanya creix molt, i una altra, com s'aconsegueix aquest creixement. I s'està aconseguint mercès a sectors, com l'immobiliari i el turisme, que no requereixen mà d'obra excessivament qualificada. El problema de fons d'aquesta situació és, al meu entendre, i enllà de la frustració que pot originar en els treballadors, que, com que les coses van bé, no s'adopten els canvis necessaris per adaptar-nos a les exigències econòmiques de la globalització. Es viu al dia; no es pensa en el futur.

m.sintes@hotmail.com