

La transición inmobiliaria en España

JOSÉ A. HERCE y PEP RUIZ

EL PAÍS - NEGOCIOS - Economía - 25-10-2009

Si las cosas se hacen bien, dentro de una década el sector inmobiliario español será muy diferente de como ha sido en la precedente. Si se hacen mal o no se hace lo que hay que hacer, será similar a lo que es hoy, y mantendrá los mismos defectos que se han vivido en el último ciclo. En estos momentos, pocos reconocerán en el panorama inmobiliario de nuestro país al boyante sector que existía hace tan sólo dos años, que ya convivía con las numerosas señales (no tan prematuras) de entonces.

El desplome de la actividad, el exceso de viviendas terminadas en venta, la saturación inmobiliaria en zonas inverosímiles, la escasez de vivienda en alquiler y los titubeos y contradicciones de la vivienda protegida marcan fuertemente una situación en la que coexisten varios tipos de agentes de la máxima relevancia para el dinamismo económico español y la satisfacción de las aspiraciones a una vivienda de los nuevos hogares que no dejan de formarse: los promotores, las entidades crediticias y los gobiernos, central, autonómicos y locales.

El delirante desarrollo inmobiliario español de los últimos años no debe llevarnos, sin embargo, a dejar de ver algunos elementos de primera magnitud que, sin duda, estarán en la base del nuevo modelo inmobiliario que se forje en los próximos años. Las compañías constructoras españolas han proporcionado viviendas de calidad a millones de hogares que no han dudado en adquirirlas *a pares* dadas las cómodas condiciones

financieras que han prevalecido desde la creación del euro hasta 2006. Por otra parte, la actividad residencial y la obra pública han hecho surgir verdaderas empresas globales en el sector. Una buena media docena de las más importantes del mundo son españolas. Muchos profesionales, pequeñas, medianas y grandes compañías de la construcción y la promoción de viviendas han hecho bien y muy bien su trabajo durante estos años, aunque no todos, obviamente.

Pero una especulación desaforada, un uso más que indebido de la potestad para calificar suelos por parte de las autoridades locales (mal capacitadas para comprender el problema inmobiliario y peor servidas por un pésimo sistema de financiación) y la falta de una inteligencia estratégica adecuada sobre la evolución del sector se han combinado con otras causas (baratura de la financiación y presión de la demanda) para producir un descomunal problema de asignación de recursos que ha acabado reproduciendo en España los síntomas de las hipotecas basura, cuando no las habíamos adquirido, adelantando el hundimiento del mercado de trabajo y profundizando el ciclo de la actividad.

Durante los próximos años no podremos crecer sobre la base de un sector de la construcción (e industrias y servicios asociados, que son muchos) que tendrá que reinventarse. De la misma forma, habrá que reinventar los circuitos de asignación de recursos financieros y productivos hacia nuevas actividades. El capital, especialmente, deberá abandonar proyectos arriesgados como los inmobiliarios para aliarse con los de alta tecnología, fabricación avanzada o servicios de tercera generación. ¡Vaya paradoja para lo que hasta hace poco denominábamos "capital riesgo"!

Con todo, el sector inmobiliario y de la construcción residencial tendrá que hacer una transición dolorosa hacia un nuevo modelo, al igual que las entidades financieras, demasiado implicadas todavía en una digestión lenta y pesada. Es obvio que las nuevas condiciones del mercado de la vivienda obligan a una política de vivienda diferente tanto a escala nacional como regional y local.

Con más de un 85% de los hogares residiendo en viviendas de propiedad y el mayor parque de viviendas por habitante de Europa, España es una isla en el mercado inmobiliario continental. Pueden achacarse algunas de estas peculiaridades a una cultura intrínseca española, como si los españoles fuéramos distintos, solamente en esto, del resto de los europeos. Pero parece más razonable intentar explicar el distinto comportamiento por aquellos factores que han forzado ese cambio, entre los que indudablemente se encuentra el muy distinto tratamiento fiscal de la vivienda según el método de acceso. Cuando una deducción permite ahorrarse prácticamente el 15% del coste de la vivienda, y solamente se puede acceder a dicha deducción comprando la vivienda habitual, lo lógico es demandar compra y no alquiler.

Parte de este enfoque comenzó a cambiar en 2004, con el anterior Plan de Vivienda, que abría la puerta a la promoción de viviendas de protección oficial en régimen de alquiler o en régimen de alquiler con opción a compra. Además, introducía deducciones por el alquiler, aunque sólo para una parte de la demanda, olvidando que el alquiler puede ser un régimen de acceso general a la vivienda, y no solamente un enfoque de política para satisfacer a aquellos que no pueden acceder de otro modo. En un contexto de mercado muy atomizado, las medidas se dirigían a la puesta en circulación de viviendas en manos de particulares y a mejorar

la accesibilidad y la estabilidad de los inquilinos en el mercado de alquiler. Nacen, al albur de esta línea de actuación política, herramientas como la Sociedad Pública de Alquiler, una multiplicidad de agencias municipales de alquiler y bolsas jóvenes de alquiler, e incluso medidas de apoyo a inquilino y propietario a través del IRPF. Y en conjunto, las medidas parecen haber tenido éxito. Poco a poco, la tendencia al acceso a la vivienda a través de la propiedad muestra un ligero cambio, de acuerdo con las estadísticas oficiales.

El contexto actual, no obstante, abre una oportunidad relevante para acelerar este proceso. Frente a lo que ocurría en 2004, cuando no existían grandes propietarios con viviendas y por tanto la política debía enfocarse hacia el oferente minorista, ahora existen grandes bolsas de viviendas en manos de unas pocas entidades. Sean éstas promotores o entidades financieras, podemos encontrar *stocks* de tamaño relevante sobre los que existen, solamente, dos opciones. La primera, ponerlos en el mercado a precio de saldo, corrigiendo el problema de accesibilidad a la vivienda, eso sí, pero generando otros dos problemas: pérdidas para las entidades financieras y las promotoras, que arrastran una caída adicional de precios y de empleo. La segunda consiste en intentar retirar estas viviendas del mercado de compra, trasladándolas hacia el alquiler.

Ciertamente, si la medida funcionase, supondría un cierto recorte adicional en la demanda de vivienda orientada hacia la compra, pero, a cambio, las ventas no serían forzadas y se mejoraría la accesibilidad a la vivienda en un contexto de confianza insuficiente para la compra por parte de las familias. Además, se posibilitaría la creación de grandes parques de alquiler que son la base para que pueda existir un mercado profesionalizado.

A partir de estos parques, que no tienen por qué ser públicos, se podrá generar una política de pago por uso por parte de las Administraciones, que recurrirían a ellos en función de la demanda de vivienda social. Por lo demás, la obtención de rentabilidades de mercado y la especial fiscalidad planteada para estos instrumentos facilitarían la creación de parques de alquiler utilizables a precios de un mercado en el que grandes entidades actuarían como compradores (frente a los promotores), como oferentes de alquiler (frente a los inquilinos) y como oferentes de vivienda en compra cuando consideren amortizada la inversión. Este modelo existe en todos los países de nuestro entorno. Son lo que aquí se llamarán SOCIMIS, pero en el mundo anglosajón se conoce como REIT (Real Estate Investment Trusts). Sólo es cuestión de copiarlo, y copiarlo bien.

Si entre los objetivos de la política de vivienda se encuentran el aumento del parque de vivienda en alquiler y el de reorientar la demanda de vivienda protegida hacia el alquiler, éstos habrían de lograrse contando con la enorme cantidad de viviendas ya existentes, pero a costa de una importante cesión por parte de todos los agentes implicados. Ello, sin embargo, aceleraría la transición hacia un nuevo modelo inmobiliario, en el que las empresas ofrezcan más servicios, con más opciones de acceso a la vivienda, con una mejor adaptación de ésta al ciclo vital de las familias, con nuevas oportunidades de inversión y con la posibilidad de promover una política de vivienda más adaptada a las necesidades de los ciudadanos y, por tanto, un uso optimizado de los recursos públicos.

Necesitamos un nuevo modelo inmobiliario por la sencilla razón de que seguimos necesitando viviendas para que los nuevos hogares puedan desarrollar sus planes vitales y porque hay que desatascar la digestión de

cientos de miles de viviendas destinadas a la compra por parte de unos hogares que no pueden comprarlas. Los promotores, las entidades crediticias y los gobiernos de todo nivel deben poner algo de esfuerzo, ceder un tanto en sus pretensiones y desarrollar más imaginación para crear los nuevos vehículos que facilitarán una transición inmobiliaria ineludible, pero no evidente.

Acelerar esta transición, finalmente, implica necesidades de financiación, en un contexto en el que es difícil conseguirla. Por ello, hay que preguntarse si dicha transición se realizará espontáneamente. Seguramente no, por lo que una actuación pública decidida para su impulso está más que indicada. Dejar pasar la oportunidad, en cambio, abocaría al sector inmobiliario a una nueva reencarnación que, a juzgar por los excesos de la presente, no será mejor.