

**E**n la conjuntura econòmica actual i amb les característiques del mercat immobiliari, és preferible **llogar que intentar comprar?**

—Encara és millor el lloguer que la compra. L'indicador més important per a prendre aquesta decisió és la rendibilitat del lloguer, que actualment és del 2%. Això vol dir que tu pagues en concepte de lloguer el 2% del valor anual de l'habitatge. És un percentatge molt baix, perquè el normal és entre 4,5% i 7%, que és la rendibilitat que hauria de treure el propietari per llogar el seu pis. Ara només en treu un 2%; per tant, és una bona opció per a qui vol viure de lloguer.

**—Els preus del lloguer encara no han tocat sostre, per bé que tinguem la sensació que ja són prou cars?**

—És evident que l'indicador de rendibilitat no pot estar al 2%. A partir d'ara hi ha dos escenaris possibles: o bé els preus de lloguer pugen o bé les preus dels habitatges baixen. El preu del lloguer, encara que és objectivament car, és barat quant a rendibilitat perquè el preu de l'habitatge ha pujat tant que la proporció és molt petita.

**—Si el propietari ven el pis en comptes de llogar-lo, en treu més profit?**

—Bé, ara no és el moment de vendre, però la lògica seria aquesta.

**—Però en molts casos, sobretot a les ciutats, la mensualitat del lloguer pot ser igual, o gairebé, que la quota de la hipoteca. Això fa que s'escampi l'argument que llogar és llençar els diners. Ho és?**

—Econòmicament, és una afirmació totalment errònia. Hi ha un càlcul que ningú no fa i que desmunta aquest argument. Si tu tens 300.000 euros, pots comprar un pis o posar-los al banc perquè et donin rendiments. Si compres un habitatge, després de vint anys tens un habitatge de 300.000 euros. Si vas a lloguer, amb allò que has estalviat en vint anys i ho has posat al banc, tens 300.000 euros més el 3% de rendibilitat, perquè un dipòsit te'n dona un 5% i tu només gastes un 2% en l'habitatge. No tens un pis, però amb els 300.000 pots comprar un habitatge i a més tens els estalvis.

**—Aleshores, per què es diu que és llençar els diners?**

—Perquè qui es compra un pis de 300.000 euros creu que d'aquí a 20 anys aquest pis de segur que val un milió d'euros. Però ja sabem que els preus no

José García Montalvo (València, 1964) és doctor en economia per la Universitat de Harvard i catedràtic d'economia de la UPF. Expert en el mercat de l'habitatge, és un ferm defensor del lloguer. Denuncia la manca d'informació oficial al mercat immobiliari, fet que impedeix d'analitzar amb rigor aquest sector.

## “S’han d’eliminar els incentius per a la compra d’habitatges”

sempre han de pujar; per tant, aquest supòsit no és correcte.

**—En aquest sentit, la convicció que comprar un habitatge és una inversió sense risc tampoc no és encertada?**

—En absolut! Molta gent ja ho comprova ara, que comprar un pis pot ser una inversió d'alt risc...

**—Els habitatges de protecció oficial són una bona solució?**

—La protecció oficial hauria de ser 100% de lloguer, perquè si la Generalitat dona un pis de protecció a un jove i l'endemà li toca la loteria, ningú no li pot prendre l'habitatge a preu assequible, tot i que objectivament aquest jove ja no el necessita. En segon lloc, no penso que calgui construir més pisos, hi ha un parc de milers d'habitatges sense vendre.

**—Encara hi ha molts estímuls per a la compra d'un habitatge...**

—S'ha de fer menys atractiva la propietat. A parer meu, s'han de reduir i fins i tot eliminar completament els incentius fiscals a la compra d'habitatges. I, per una altra banda, s'hauria d'incentivar fiscalment tothom per al lloguer, almenys temporalment. D'aquesta manera aconseguiríem equilibrar aquest 2% i que se situés al voltant del 5%, que seria el nivell òptim per a satisfer els interessos de totes les parts.

**—Els propietaris dels pisos encara se**

**senten insegurs jurídicament, perquè si el llogater no paga és difícil de fer-lo fora. La societat pública d'habitatge de la Generalitat és la solució?**

—Aquesta societat no fa prou bé la feina. Però, en el fons, passa que el propietari no vol llogar perquè vol tenir guanys de capital; s'estima més de tenir un habitatge buit i esperar a vendre, perquè vol que la diferència entre allò que en va pagar i allò que cobrarà per vendre'l sigui com més gran millor.

**—Els preus ja van baixar molt a final dels 70 i principi dels 80, i també entre el 1992 i el 1993. Anem entrant en un altre cicle com aquests?**

—Els preus van baixar, però no sabem quant, perquè l'estadística oficial no reflecteix la realitat ni de bon tros. Actualment, és molt difícil de saber si ens trobem en un cicle com el que es va viure en aquests períodes anteriors. El problema del sector immobiliari és que no hi ha informació i la que hi ha arriba tard. En tot cas, jo crec que caminem cap a una situació similar, i fins i tot podria ser una mica pitjor. Pitjor per al qui ven, i millor per al qui compra, és clar.

**—El triangle entitat financera-comprador-vendedor no acaba d'encaixar. El propietari vol vendre car, el comprador no pot pagar tant i l'entitat financera té por de deixar els seus**



**diners i, a més, li falta liquiditat. Quina solució hi ha per a trencar aquest cercle viciós?**

—El problema és que trencar aquest cercle ara mateix és pràcticament impossible, perquè el venedor no hi vol perdre diners, i si ha comprat el pis recentment per especular, segur que n'hi perd. Voldrà esperar al proper cicle de creixement, que potser trigarà deu o quinze anys a arribar. I si no, mireu el cas del Japó: des del 1991 que els preus hi han caigut ja al 50%. Pel que fa al comprador, senzillament no pot pagar els preus actuals, tot i que pensi que un habitatge és una inversió molt bona.

**—És una bona inversió, realment?**

—Comprar un pis no és una bona inversió, depèn massa de quan l'hagis comprat i de l'evolució del mercat. No és una inversió exempta de risc.

**—Les entitats financeres tampoc no ho veuen clar. Cada vegada els costa més de deixar diners.**

—És clar, però no és sols per la por de la morositat, sinó sobretot perquè no tenen liquiditat.

**—Teniu cap recepta màgica per a sortir d'aquesta situació d'estancament del sector?**

—Difícilment es trencarà aquest cercle. La gent s'ha de convèncer que per sortir d'aquesta situació el propietari ha d'acceptar que els preus baixaran, el comprador no hi pot fer res i les entitats financeres han d'obtenir diners d'una altra manera; no poden anar al mercat internacional a trobar diners, i han de ser molt conscients que hauran de pagar molt més per aconseguir aquests diners.

**—La clau la té el venedor, doncs?**

—Sí. Ha d'assumir que hi perdrà diners, o que no en guanyarà tants com es pensava.

**—Alguns empresaris de la construcció van demanar ajut a l'estat per sortir de la crisi. Us sembla que l'estat ha d'assumir aquesta responsabilitat?**

—En absolut. I no ho farà, tot i que en algunes comunitats autònomes fan coses amb les quals estic totalment en desacord. En el cas de Catalunya, aquest invent del preu concertat català no m'agrada gens. El Pla d'Habitatge ja té preu concertat, i aleshores per què hem de fer un altre habitatge que sigui més car que el que hi ha en aquest pla? I a Castella - la Manxa el govern assegura que comprarà els pisos si ningú no compra habitatges a preu concertat; doncs no em sembla que

un govern hagi de comprar els pisos a un promotor privat.

**—La culpa és dels empresaris?**

—El problema és que alguns d'aquests empresaris —no gaire bons empresaris, tot sigui dit— van continuar comprant terreny a dojo, tot i que des del 2003 ja se sabia que no se n'havia de comprar més perquè a l'estat espanyol hi ha gairebé un milió d'habitatges sobrants que no es venen. Hi ha qui ha continuat comprant sol molt car i, tot i que ara vengui els pisos a preu de cost, perdrà diners, perquè totes les expectatives de revaloració del preu de l'habitatge s'han esvaït.

**—Fa molts anys que es parla de la bombolla immobiliària. Hi detecteu cap esquerra, en aquesta bombolla?**

—Sabem que hi ha una bombolla, però no podem predir quan esclatarà ni quant durarà. Fa anys que hi convivim, i ara veiem que s'ha punxat, però és impossible de saber quan es desinflarà totalment. Sigui com sigui, és millor que els preus caiguin ràpidament i després es recuperin, com ha passat sempre a l'estat espanyol, que no pas com al Japó, que fa vint anys que cauen i no s'aixequen.

*Gemma Aguilera*