

Quatre anys després d'iniciada la crisi, el sector immobiliari encara no toca terra. Les dificultats per accedir al crèdit i els alts índexs d'atur impedeixen reactivar un mercat que ara per ara acumula un estoc de prop de 700.000 habitatges. Els preus, coincideixen a pronosticar els experts, encara baixaran més.

Marina d'Or bull d'activitat aquests dies. Entre edificis mimètics que s'arreglaren a la vora de la costa, famílies castellano-manxegues, madrilenyes i alguna de valenciana es predisposen a gaudir de la Ciudad de Vacaciones. Cap urbanització no exemplifica tant com aquesta la disbauxa del ciment. En poc més d'un lustre es van alçar, en aquest municipi de la Plana Alta, centenars d'apartaments a uns preus del tot exorbitants en relació amb la qualitat del producte. A l'arxiconeguda Marina d'Or, però, tot és superlatiu. Ho va ser el ritme de construcció, la coentor del producte i la campanya promocional amb que inundà tots els mitjans. També ho és, ara que és època de vaques magres, el volum de pisos que no troben comprador. Una passejada ho certifica a bastament. Ací i allà hi ha cartells d'"en venda". La Caixa, una de les entitats que al seu moment va finançar el promotor Jesús Ger, disposa d'apartament a la venda de primera i segona línia de platja "amb espectaculars vistes a la mar", menjador moblat, televisió, bany amb hidromassatge i plaça d'aparcament. A partir de 77.000 euros es pot obtenir un habitatge com aquest. Fa quatre anys, els preus oscil·laven entre els 150.000 i els 200.000 euros.

L'elefantiasi de Marina d'Or és en part responsable del voluminós estoc d'habitatge que avui s'acumula a les comarques de més al nord del País Valencià. Castelló se situa al capdavant del rànquing d'habitatges sense vendre a nivell de tot l'estat. Cent mil pisos nous esperen a ser comprats, una xifra superior a l'acumulada en el conjunt de tot Catalunya. Ara per ara,

La llarga (in)digestió

per cada mil habitatges n'hi ha 57 que anhelen propietari, una xifra molt per damunt de la mitjana estatal. Amb tot, Castelló no fa més que exemplificar un problema que és comú a tot el territori. Als Països Catalans hi ha més de 253.000 habitatges sense vendre, dels quals 103.000 corresponen al Principat, 16.806 a les Balears i 133.023 al País Valencià. En conjunt, a casa nostra hi ha el 36,8 % de tots els habitatges nous de trinca que no troben comprador. Es tracta, segons reconeix Eduard Andreu, director comercial del portal Idealista.com, d'un "estoc molt voluminós i anormal que trigarem anys a absorbir".

Parada tècnica. I és que l'engrenatge que fa només un lustre ens va convertir en una fàbrica d'alçar pisos està engripat. Si abans va ser el sector immobiliari que va arrossegar l'economia, ara la majoria d'experts coincideixen a apuntar que la recuperació del sector només es produirà a remolc de l'enlairament econòmic. José García Montalvo, catedràtic d'economia aplicada de la Universitat Pompeu Fabra, opina que la desaparició de l'excedent d'habitatges pot tardar "entre tres i cinc anys". "L'absorció podria accelerar-se si la renda per capita pujara, la desocupa-

ció baixara, el tipus d'interès baixara i els bancs tornaren a unes condicions més laxes de concessió d'hipoteques", explica García-Montalvo. "Però cap d'aquestes condicions no es donarà en prou de temps."

Passat el miratge provocat el 2010 per les desgravacions fiscals, el mercat s'ha estancat. El mes de maig només es van tancar 30.797 operacions de compravenda, una xifra que està lluny de les cent mil que de mitjana es tancaven durant l'etapa del *boom*. Als problemes de les economies domèstiques s'hi ha unit també la negativa dels bancs a concedir crèdits. Si bé des de les entitats s'insisteix que l'únic que fan és aplicar els criteris lògics en la concessió de crèdits, el sector lamenta que la falta de crèdit estiga obstruint els canals de venda. Les xifres parlen per si a soles: mentre que el març de 2005 es van concedir 17.288 hipoteques, l'abril de 2001 aquesta xifra va ser de 3.217. La banca, assegura Eduard Andreu, està fent "competència deslleial" a les agències immobiliàries. "El que està passant és que vas a demanar una hipoteca i a la mateixa oficina et fan una altra oferta; es deneguen les hipoteques de pisos del mercat lliure que s'aproven si l'habitatge és del parc del banc...", assegura. Això passa a pesar que, com apunta el director comercial d'Idealista.com, hi ha un "exèrcit de gent que voldria comprar una casa". El portal digital per al qual treballa registra cada mes cinc milions d'usuaris únics.

Per a García Montalvo, i també per a Andreu, la recuperació de les vendes passa, més enllà de la recuperació dels indicadors econòmics, per la baixada de preus, per més que els promotors asseguruen dia sí dia també que els preus han tocat terra. "L'únic factor que pot fer que els excedents s'absorbeixin és que els preus continuen baixant. En aquest sentit, Andreu recorda que mentre als Estats Units els preus de l'habitatge han baixat d'un 33 %, aquí només ho han fet d'un 18 %. Per tant, apunta, "encara hi ha marge per a l'ajust".

El que costa la costa. L'opinió és compartida per Josep Oliver, catedràtic d'economia de la Universitat Au-



Els Països Catalans acumulen 253.000 habitatges sense vendre. Pis en venda a la zona del Poblenou.

Els experts apunten als compradors estrangers i a la generació *baby boom* per a reactivar la venda de segones residències

tònoma de Barcelona. Segons Oliver, al factor ja esmentat per explicar la disminució de la venda d'habitatges, cal afegir-n'hi un de més llarg recorregut relacionat amb les noves realitats demogràfiques. Assistim a “un canvi de cicle”, apunta. D'una banda, el flux d'immigrants s'ha estancat; d'una altra banda, els fills del *baby boom* ja han format les seues llars i la generació que arriba ara és molt menys nombrosa. El resultat és que, “mentre que en els anys precedents es creaven 400.000 famílies noves per any, ara les previsions més immediates se situen en 150.000”.

La conseqüència de tot plegat sembla òbvia: a menys llars, menys habitatges necessaris; i a menor demanda, els preus han d'anar a la baixa. La regla, però, no val per a tots igual. El comportament dels preus depèn molt del tipus d'habitatge i de la zona on s'ubique l'immoble. No es devalua igual una casa en un municipi de cinc mil habitatges a l'interior, que un pis situat al centre d'una gran ciutat o un xalet de nova construcció a segona línia de platja. “Els reajustaments són generalitzats, però les zones que resisteixen més són aquelles on hi ha menys sòl i menys oferta i en les queals tothom ha volgut viure perquè estan ben comunicades”, explica Andreu.

La sobreabundància d'habitatge –i, consegüentment, la davallada de preus– és més notable a tota la franja del Mediterrani. L'atracció turística va abocar a un procés de construcció allà on ja hi havia infraestructures, però també en zones allunyades de la platja fins a trenta quilòmetres terra endins. En una dècada, sorgiren urbanitzacions mimètiques aquí i allà, que optaven per un model turístic que avantposava la segona residència a l'alternativa hotelera. “Abans es venia qualsevol cosa –argumenta Andreu–. No importava la qualitat, la ubicació, si hi havia demanda o no... sempre hi havia algú disposat a comprar. El resultat és que hem construït cases que no responien a cap demanda, que s'han alçat per pura especulació. Ara que ha desaparegut l'especulació i ha quedat només la demanda real, tots aquests habitatges de ciència ficció no els vol ningú.” El

Habitatges momificats

Desempallegar-se de la cartera d'habitatges s'ha convertit en una obsessió de les entitats financeres del país. Segons dades de juliol de 2011 procedents del Banc d'Espanya, els bancs i caixes acumulen en els seus balanços pisos sense vendre per valor de 31.000 milions d'euros (dels quals 11.500 corresponen a pisos embargats, 12.500 a pisos terminats sense vendre i 7.000 d'adjudicats), a més de 30.000 milions més en terrenys en propietat. "L'ordre des de dalt és clara: oferir a tots els clients que considerem solvents una oportunitat de fer negoci a llarg termini amb la compra ara d'una segona residència", explica el director d'una oficina d'un banc valencià. Però reduir l'estoc no resulta tan senzill com als responsables financers els agradaria.

Per això, segons relata una persona que coneix bé el mercat immobiliari, alguns bancs estan optant per mesures dràstiques per invisibilitzar la cartera d'habitatges. Segons relata, hi ha bancs estan regalant pisos a la seua obra social. L'objectiu d'aquesta estratègia és que desapareguen del balanç comptable de les entitats i, per tant, deixen de perjudicar les seues ràtios. Una altra solució per la qual opten les entitats financeres és tapiar promocions d'edificis senceres per evitar la degradació dels pisos. Són "habitatges momificats" que es tornaran a posar a disposició del mercat una volta aquest s'haja recuperat.



RAFA GIL/ARXIU

Apartaments de Marina d'Or, a Orpesa (Plana Alta).

professor García Montalvo considera que entre el parc d'habitatge existent, l'oferta de la costa "tardarà molt més a esgotar-se". "Durant la crisi, els ciutadans han reduït molt les despeses no considerades fonamentals —explica—. Els habitatges a la costa s'utilitzen normalment com a segona residència i, per tant, són un bé superflu en època de dificultats econòmiques".

L'esperança estrangera. No tots, però, són tan pessimistes. El pro-

fessor Josep Oliver no amaga que vendre "les segones residències serà més difícil", però apunta alguns aspectes positius. D'una banda, diu, es tracta d'habitatges destinats majoritàriament a persones estrangeres i la recuperació de les economies dels països d'on procedeixen s'està produint més ràpidament que no pas aquí. Per tant, hi ha la possibilitat que amb la baixada de preus i la millora de les economies domèstiques a Anglaterra, Holanda, Alemanya... es reactive la compra de segones residències. De la mateixa opinió és la professora de la Universitat d'Alacant Paloma Taltavull. Aquesta experta en el mercat immobiliari opina que hi ha "una demanda potencial real" per part del mercat estranger. Es tracta d'un mercat que "està esperant una recupera-

"Ara que ha desaparegut l'especulació i ha quedat només la demanda real, tots aquests habitatges de ciència-ficció no els vol ningú", diuen des d'Idealista.com

“L'estoc de primera residència és insuficient”

Paloma Taltavull és professora del departament d'Economia Aplicada de la Universitat d'Alacant i membre de l'European Real Estate Society, una xarxa acadèmica que analitza el mercat immobiliari. En aquesta entrevista defèn el paper de la construcció en l'etapa del *boom* i assegura que “tenim encara espai per a construir”.



ció. No són demandes fantasmes, són ben reals” i recorda que en l'etapa del *boom* un 15 % de les transaccions eren protagonitzades per estrangers.

Turistes forans a banda, Oliver apunta a un segon segment de població amb potencials compradors. Es tracta de les persones pertanyents a la primera etapa del *baby boom*. Són, diu, gent que disposa de diners i que es troba a l'edat en què tradicionalment s'accedeix a la compra d'una segona residència. “Són gent amb treballs fixos que, si millora la confiança en l'economia i tot aprofitant la baixada de preus, poden aventurar-se a comprar una segona residència. Es tracta d'una demanda potencial que no hauríem de menystenir”, argumenta.

Violeta Tena



PRATS I CAMPS