



# La paradoja inmobiliaria

Hay quien gana más con la plusvalía de su piso que trabajando **Manuel Díaz Prieto**

No se trata de avisados especuladores, ni siquiera de profesionales del sector inmobiliario. No. Estamos hablando de personas normales que ejercen trabajos y regentan negocios ajenos a la compra-venta de pisos y que, sin embargo, sus propiedades les han permitido en un momento dado *ganar más dinero*. La paradoja se alimenta de las estratosféricas subidas de precios de la vivienda, que han hecho que en este último año –y durante toda la década anterior– estos propietarios hayan ganado más con las plusvalías que en el ejercicio de su labor profesional.

Lo resume Empar, profesora universitaria y propietaria de un coqueto y minúsculo piso en Ciutat Vella: "Lo adquirí hace 12 años por 10 millones de pesetas, una cantidad que entonces estaba al límite de mis posibilidades. Pero este año han vendido en la escalera uno como el mío por 365.000 euros. Así que, según un amigo, sólo en el último año he ganado alrededor de diez millones, lo mismo que me costó. Todo esto me produce extrañeza y euforia. ¿Debería dejar la enseñanza y lanzarme a comprar pisos? Creo que no, porque me temo que en todo esto hay gato encerrado".

Sus temores los confirma el economista Fernando Trias de Bes, autor del ensayo *El vendedor de tiempo*. "Es cierto que la revalorización de las viviendas está generando una potente sensación de riqueza. Pero, como en la fiebre del oro, no hay para todos. Y lo demuestra el hecho de la sobreestimación que actualmente sufre el ladrillo". Hace apenas dos semanas, el Banco de España advertía: el precio de la vivienda en 2004 estaba sobrevalorado en un 35%, frente al 23% del año anterior.

El problema no sería únicamente que los pisos bajasen de precio, sino que surgiría en paralelo una fuerte sensación de empobrecimiento que haría desplomarse el consumo, con las consecuencias que ello comporta. Este era el diagnóstico recogido esta semana en *The Economist*, y Trias está de acuerdo, pero aún apunta otra secuela: "Si hace cinco años hubiésemos puesto en fila todos los años por los que las familias españolas están endeudadas llegarían hasta el terciario inferior, ¡38 millones de años! Hemos vendido al sistema ya casi todo nuestro tiempo disponible y, de alguna forma, hemos hipotecado nuestra capacidad de realizarnos".

"Ya, ya", dice Steve, un norteamer-

cano residente en Barcelona mostrando un recorte de prensa de *Expansión* del año 2002: "Invertir en inmuebles –lee– seguirá siendo rentable a corto plazo, pero la continua subida de precios aumenta la incertidumbre sobre un posible es-allido de la burbuja inmobiliaria". "Hace mucho tiempo que oigo hablar de la burbuja inmobiliaria, pero en estos tres años el valor de mi patrimonio casi se ha duplicado".

#### Sueños de rentista

Steve representa uno de esos casos que van de boca en boca hasta acabar sembrando una leyenda urbana. Durante el último lustro se dedicó a comprar pisos para dedicarlos al alquiler por días para turistas. Sus disparatadas cifras de beneficios han generado miriadas de personas que intentan seguir sus pasos. Su mera existencia hace que la gente crea que ahora todo es posible, que siendo un poco listo uno puede hacerse rico (sin trabajar). Pero, los que se deciden a lanzarse a la piscina, comprue-

ban que los chollos –esas operaciones en las que se ganan millones en unos días (sin esfuerzo)– parece que siempre se los quedan otros.

Lo que sucede es que, a pesar de que el precio de nuestra vivienda sea una cifra que hace pocos años nos habría permitido retirarnos como ricos, no se trata más que de una falsa apreciación. Pues, al igual que en el casino o en la bolsa, hasta que no conviertes, los beneficios sólo son nominales. El problema es que si ves, los precios de compra son tan disparatados que uno constata que es difícil salir de pobre.

Pero las peripecias de alguien como Antoni llenan de pájaros el imaginario colectivo. É, tenía una tienda en Badalona de 150 m<sup>2</sup> en la que sudaba cada mes para pagar las nóminas de sus dos dependientes. Las facturas y el género que se pasaba ce temporada, hasta que un día decidió alquilarla para que instalase una sucursal bancaria. Le dieron 150.000 euros de traspaso y le pagan 4.000 cada mes. Limpio. Muchísimo más de lo que ganaba antes. Así que todo el tema inmobiliario –situado hoy

en el centro de las conversaciones– alimenta el sueño de una riqueza rápida o del confortable retiro.

"Se trata de un espejismo", asegura Albert Recio, titular del departamento de Economía Aplicada de la UAB. "Aunque parezca que la lógica del sistema es que aquí nadie se hace rico trabajando, el trabajo sigue siendo central en nuestra vidas y es de ahí de donde salen la mayoría de las rentas. Sin embargo, la sociedad en la que vivimos sigue dando pistas muy erróneas de cómo funciona el mundo. Y así tenemos que cuando alguien compra un piso piense más en cuánto le subirá de precio que en los equipamientos del barrio que, al final, es lo que marcará su calidad de vida".

Sabemos que el precio de un piso nuevo es hoy equivalente a siete veces el salario anual íntegro de un hogar, el doble que en Europa. Y, sin embargo, según diversos estudios realizados por la consultora DEP sobre el comportamiento de los ciudadanos en relación con la vivienda, mientras en 1981 el 62% de los españoles vivían en pisos de su propiedad, hoy son más del 85%. "En este contexto, valores tradicionalmente fuertes como el trabajo se convierten en utilitarios, para tirar hasta fin de mes. De forma que el trabajo por el trabajo, en el sentido protestante del término, pierde fuerza", explica Enric Renau, profesor de Psicología del Consumo de la ESCL.

"La compra de una vivienda puede servir para planificar un futuro tranquilo, aun a costa de un presente con atascos y largos desplazamientos –opina Renau–. De hecho, un 68% de los jóvenes dice que prefiere invertir en bienes materiales y no en diversiones pasajeras. Puede deberse a que cada día hay menos jóvenes hedonistas o, simplemente, que no se lo pueden permitir".

El problema es que las burbujas estallan. Ahí está, entre otros, el caso de Gran Bretaña, donde en los 90 la gente vio cómo el valor de sus hogares llegaba a ser inferior al importe de las hipotecas, lo que obligó a muchos a abandonar lo ya pagado. Un dato para propietarios eufóricos. E inexpertos. ■

## El piso de Empar ha subido este año unos diez millones de pesetas, pero...

La revalorización de la propia vivienda genera sensación de riqueza. ¿Es sólo un espejismo?

JOSE MARIA ALGUERSUARI