

GONZALO BERNARDOS, PROFESSOR DE LA UB I AUTOR DEL LLIBRE «¿CÓMO INVERTIR CON ÉXITO EN EL MERCADO INMOBILIARIO?»

«És la pitjor crisi immobiliària de la història recent i durarà temps»

INVERSIÓ. L'HABITATGE TRIGARÀ A TORNAR A SER UN NEGOCI ■■■ **CAIGUDES.** ELS PREUS PODRIEN BAIXAR FINS A UN 50% EN ALGUNS LLOCS ■■■ **SOBREFERTA.** LA SOLUCIÓ AL PROBLEMA DE L'ACCÉS A L'HABITATGE NO PASSA PER PROMOURE'N MÉS

Ricard Novellas

BERTA ROIG
BARCELONA

Fa dos anys, quan pronosticava caigudes de preus en el mercat immobiliari, Gonzalo Bernardos era un personatge polèmic per al sector. Avui les xifres s'han posat més del seu costat però continua destacant per la cruesa del seu missatge i veu difícil sustentar un creixement superior al 2,2% a Espanya el 2008, alhora que es pregunta quin sector serà capaç de compensar la pèrdua de llocs de treball en la construcció. Bernardos evita parlar de crisi, però assenyalava que, «si el Govern no pren mesures», el pitjor pot arribar el 2009. On la crisi ja s'ha instal·lat és en el mercat immobiliari. L'economista repassa la situació del sector en el llibre *¿Cómo invertir con éxito en el mercado inmobiliario?*

Encara es pot invertir amb èxit en el mercat immobiliari espanyol?

El bon inversor és aquell que sap sortir i retornar al mercat a temps. Qui no n'hagi sortit fa un any ja s'ha equivocat, però millor que rectifiqui ara perquè som davant la crisi immobiliària més important de la història recent d'Espanya i durarà temps. És el moment de plegar veles i esperar oportunitats. Hi haurà llocs -com, per exemple, al Baix Ebre, als voltants de Lleida, Figueres o Manresa- on els preus poden arribar a baixar un 50%, com ja ho ha fet el del sol el darrer any.

Serà com la frenada dels anys noranta?

Molt pitjor. Aleshores teníem la possibilitat de devaluar la moneda i fer pujar les exportacions, i, a més, el 1994 es van fer unes reformes estructurals importantíssimes que després han estat model a Europa. El tipus d'interès hipotecari va baixar del 16,5% de 1991 al 4,5% de 1999 i vam veure com s'augmentava el termini per pagar la hipoteca de quinze a quaranta anys. Això ja no es pot repetir. El darrer any del boom anterior, el 1991, es van programar 210.000 habitatges a Espanya, mentre que el 2006 van ser 920.000. Aquesta recessió serà pitjor i l'habitatge trigarà molt a tornar a ser un bon negoci. Encara no hem vist el pitjor.



REALISTA. Bernardos demana posar fi a certs mites del sector

ESTRATÈGIA:

«ÉS EL MOMENT DE PLEGAR VELES, SORTIR DEL SECTOR I ESPERAR OPORTUNITATS»

EXCEPCIÓ:

«ESPANYA HA ESTAT EL MILLOR MERCAT DEL MÓN DESENVOLUPAT PER AL SECTOR IMMOBILIARI»

En el llibre parla de la caiguda dels mites del mercat i segurament que els preus no podien baixar n'era el més evident...

N'hi ha molts i tots cauran. La gent no és conscient que ha estat vivint en una illa de prosperitat immobiliària increïble. Des de 1986, Espanya ha estat el millor mercat del món desenvolupat en matèria immobiliària.

Aquí el promotor només sap que o guanya o guanya molt, mentre que el normal a la majoria dels països, com als EUA o a Alemanya, és que de vegades guanyes i de vegades perds.

Qui ha estat el principal impulsor d'aquest boom?

És impossible que el mercat immobiliari pugi tant si no hi ha crèdit, i aquí hi ha hagut una brutalitat de crèdit. La gent es va acostumar a

comprar un habitatge sense posar ni un euro perquè ho posava tot el banc. Això és de bojos. En segon lloc, per què els promotors, sabent que a Espanya només es poden arribar a comprar, per motiu d'ús, uns 450.000 habitatges, en programaven 920.000? I en tercer lloc, com és possible que l'Administració, en comptes d'actuar, s'hagi limitat a aplaudir?

És erroni pensar en hipoteques subprime a Espanya?

Però si tenim tres vegades més habitatges construïts per habitant que als EUA! Hem donat als immigrants crèdits pel 120% o pel 130%: això és *subprime!* M'agradaria veure quin és el futur de determinades caixes el 2008 i el 2009.

Hi ha rumors d'operacions de compra en el sector...

Jo diria de rescat, i és bo perquè s'ha de mantenir la solidesa del mercat financer. A Catalunya tenim entitats que són molt sòlides i d'altres que no ho són tant. Fins fa poc, ser directiu en el sector financer era molt fàcil, l'únic que havies de fer era donar préstecs per a l'habitatge, guanyaves molt i eres un *crack*. Veurem quants ho continuen essent el 2009 i el 2010.

En el sector immobiliari ja n'ha caigut més d'un...

És gent que ha guanyat molt transformant sol agrícola en residencial amb el vistiplau d'una determinada Administració i tenint al darrere alguna entitat financera que hi posava els diners. Han assumit un nivell de risc increïble. Però el *crack* és aquell que sap en quin moment ha de passar a baix risc i no crec que aquest hagi estat el cas de noms com Enrique Bañuelos (Astroc), Luis Portillo (Inmocaral-Colonial) o Fernando Martín (Martinsa-Fadesa).

Es van fer operacions fora de temps?

El 2006 vaig dir que el preu de l'habitatge baixaria un 20% entre el 2007 i el 2009, i se'm va quedar cara de pòquer en veure com pujaven les immobiliàries a borsa. Per què, si venien menys? Segurament perquè algú estava escalfant el mercat. Qui?

Normalment els bancs d'inversió que assessoren aquestes operacions.

Mirem el *cas Habitat*, una empresa que no posa ni un euro per comprar Ferrovial Inmobiliaria. La clau d'aquesta operació, en què una empresa que pot arribar a valer uns 120 milions d'euros en compra una que en val 2.300, és que hi ha algú que li presta 1.745 milions.

Van pecar d'ingènues les més de trenta entitats que signaren el crèdit?

Es creien que el preu de l'habitatge no podia baixar i es van pensar que tenien garantit el deute amb els actius. És el mateix mite que van aplicar Merrill Lynch, Goldman Sachs

SECTOR FINANCER:

«HI HAURÀ OPERACIONS DE RESCAT PER SALVAR LA SITUACIÓ DE DETERMINADES CAIXES»

o Morgan Stanley als EUA. Tot i la seva posició preferent, no van contemplar una cosa tan simple i que s'ha vist tantes vegades a la història de l'economia com que el preu de l'habitatge puja i baixa.

Ara toca tancar l'aixeta...

Es pot pensar que ho fan per manca de confiança en el sector, però jo crec que el que passa és que no tenen diners per prestar.

Podran tornar al mercat els que n'han quedat expulsats pels preus?

Quan la demanda supera clarament l'oferta, com en el 2002 i el 2003, entenc que solucionar el problema de l'habitatge és difícil, però ara és diferent. A Catalunya sobren més de 150.000 pisos i què ha de fer l'Administració, construir-ne més? El que s'ha de fer és negociar amb els promotors perquè treguin a preus raonables aquells habitatges que no poden vendre. En el cas de l'àrea metropolitana, on no hi ha aquest excedent, molts municipis podrien seguir iniciatives com les de l'Ajuntament de Barcelona de no vendre mai més patrimoni públic de sol i atorgar drets de superfície. Però primer és molt important canviar el model de finançament local. ■