

LIBROS



“En 2008, la desaceleración del crecimiento de la economía española y un significativo incremento del número de desempleados afectarán de forma negativa a la evolución del mercado residencial. La demanda de vivienda continuará reduciéndose y será incapaz de absorber la nueva oferta, a pesar de que el número de residencias visadas disminuirá

considerablemente (se situará alrededor de las 500.000 unidades). A finales del indicado año, esta coyuntura inmobiliaria conducirá a un impresionante exceso de oferta que podría acercarse al millón de viviendas si se procediera a construir la práctica totalidad de las viviendas programadas en los dos años anteriores”.
De ‘¿Cómo invertir con éxito...?’

Inmuebles muy movidos

Bernardos vaticina crisis inmobiliaria hasta el 2010 y pide cambios en la actitud del sector público

¿CÓMO INVERTIR CON ÉXITO EN EL MERCADO INMOBILIARIO?

Gonzalo Bernardos Domínguez

Netbiblo. La Coruña, 2007

216 páginas

Precio: 28€

Justo Barranco

El mercado inmobiliario ha sido el protagonista de la última década de la economía española. Y aún lo es, aunque en sentido distinto: algunas grandes inmobiliarias han quedado atrapadas por el cambio de ciclo. Una circunstancia que, quizá, no se habría producido de haber entendido que en 2006 el ciclo expansivo finalizó y se inició un periodo de recesión en este mercado: si bien aumentó el precio –menos que los años anteriores– hubo una significativa reducción del volumen de compraventas. Ya en 2007, a pesar de la intensa campaña de propaganda para negar su existencia, la coyuntura del mercado residencial empeoró y hubo una caída del precio de los pisos que no queda reflejada en las estadísticas porque estas emplean los precios de tasación, que en épocas de crisis no son a los que realmente se acaba vendiendo.

Y en 2008 lo que nos espera es un agravamiento de la crisis inmobiliaria que llevará a un impresionante exceso de oferta que puede acercarse al millón de viviendas. Entre 2007 y 2009 el precio de la vivienda bajará aproximadamente un 20%



Una promoción residencial en construcción en la huerta valenciana

en valor nominal y un 30% en términos reales. Y a partir de 2010, la evolución de las transacciones y el precio de la vivienda dependerán del éxito de la economía española en sustituir su modelo de crecimiento basado en la inversión en construcción residencial y en el creciente endeudamiento de las familias.

Son algunas de las reflexiones y previsiones que apunta el profesor Gonzalo Bernardos, director del Máster en Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la Universitat de Barcelona en su libro *¿Có-*

mo invertir con éxito en el mercado inmobiliario?, un manual que busca ofrecer las claves para comprender los factores que influyen en la oferta y la demanda de inmuebles. Después de todo, recuerda, en una etapa de auge casi todo el mundo puede ganar dinero, pero en las crisis sólo los que conocen el mercado y disponen de una buena estrategia pueden lograr buenas rentabilidades.

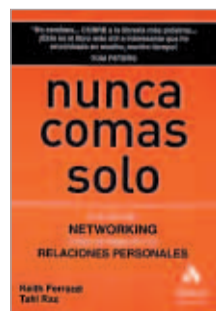
En ese sentido, el libro pone especial atención a la tendencia actual a invertir en inmuebles extranjeros, que se hace dando po-

El autor recuerda a los que invierten en inmuebles extranjeros la importancia de las variables económicas

La intervención pública debe incentivar a los promotores a ofrecer en el mercado viviendas más baratas

ca importancia a las variables macroeconómicas, convencidos por ejemplo de que en el Este de Europa habrá una rápida convergencia de precios con el Oeste. Sin embargo, Hungría, tras años de crecimiento impulsados por el gasto público, se halla ahora en un severo ajuste que podría depreciar el florín y disminuir el valor de sus activos inmobiliarios. Además, según Bernardos, tardará bastante en regresar un auge de la intensidad del vivido a nivel global entre 2001 y 2005: es el momento de la estrategia.

Por lo pronto, para el periodo que le llega ahora a España, el autor pide un cambio en la actitud del sector público. En su opinión, la elevada subida de precios de los últimos años no es culpa de un mercado exageradamente libre sino en gran parte de una regulación excesiva que tardaba demasiado en suministrar suelo urbano suficiente. La principal intervención pública debe consistir, afirma, en incentivar a los promotores a ofrecer en el mercado viviendas más baratas y en regular las condiciones de acceso a las mismas. Eso supone ofrecerles suelo en grandes cantidades a un precio inferior al de mercado y, a cambio, marcar requisitos de calidad y un precio máximo de venta. El problema es que muchos municipios no querrán vender suelo por debajo del precio de mercado porque financian sus arcas con él, así que una mayor financiación regular para los entes locales será clave para solventar el problema de la vivienda.



NUNCA COMAS SOLO

Keith Ferrazzi y Tahl Raz

Traducción de Belén García Alvarado

Amat. Barcelona, 2008

224 páginas

Precio: 16,95€

Las redes de contactos son fundamentales en el mundo de los negocios. El autor de este libro ofrece un manual de instrucciones con el que aprovechar una conferencia, una reunión o un contacto casual en una oportunidad para el mutuo beneficio estableciendo relaciones sinceras y generosas, donde todos tienen algo que dar y recibir. Entre los aspectos que examina figuran compartir las pasiones, hacer seguimiento, construir y comunicar la propia marca e, incluso, dominar el arte de mantener una charla trivial.

IGUALDAD Y EMPRESA

Francisco Javier Cantera, Gemma Medrano, Ignacio García-Perrote y Mario Barros

Prentice Hall. Madrid, 2007

248 páginas

Precio: 22€

La reciente Ley Orgánica de Igualdad Efectiva de Mujeres y Hombres tiene un impacto en la gestión empresarial que este libro se dedica a analizar en profundidad. Partiendo de temas como la diversidad en la estrategia empresarial o los diferentes estilos de dirección entre hombres y mujeres, el estudio pasa a las políticas que una empresa debe abordar para avanzar en la igualdad de oportunidades y, por último, revisa los cambios que la nueva ley produce en el resto de la legislación vigente.

EL MAYOR ACTIVO

Enrique Arce y Francisco Betés

Almuzara

Córdoba, 2007

380 páginas

Precio: 19€

La gestión de personas, afirman los autores, está orientada a empleados de mediana edad y a jóvenes con potencial, por lo que deberá desarrollar instrumentos para gestionar la aportación de los mayores de 55 años a la empresa, sobre todo en un país como España, en el que las previsiones anuncian que su población será la más anciana de la Unión Europea hacia 2050. Después de todo, dicen, Cervantes escribió *El Quijote* a los 57 años: el halo de pérdida de eficacia que acompaña al envejecimiento debe ser desterrado.