

## ¿Cómo invertir con éxito en el mercado inmobiliario?

Gonzalo Bernardos Domínguez  
Editorial Netbiblo

El sector inmobiliario español, y en concreto el mercado residencial, ha sufrido en el último lustro unas importantes tensiones de precios, que han llegado a convertirlo en un considerable problema político y económico, que se agrava con la recesión que se observa desde finales del año 2007.

Pero, ¿se trata de una situación normal, que responde a las etapas cíclicas de la economía? ¿Tiene precedentes en la historia inmediata? ¿Ha existido una burbuja inmobiliaria que ahora va a estallar? ¿Cuál es la mejor estrategia para invertir en el sector inmobiliario? ¿Pueden ser rentables inversiones en el extranjero? A estas y otras muchas preguntas se responde en la obra de Gonzalo Bernardos, que bajo un título un tanto equívoco se encuentra un claro y elocuente análisis de la evolución del mercado residencial español desde mediados de la década de los ochenta hasta la actualidad, además de la descripción del papel que han jugado los distintos protagonistas del sector (banca, intermediarios, promotores, administración) y de un interesante contraste entre los “mitos y realidades” sobre el mercado de la vivienda. Como respuesta al título del libro, también se destina un capítulo al análisis de las estrategias de inversión inmobiliaria.

Como indica el propio autor en el prólogo, el libro va dirigido al gran público, escrito de forma muy inteligible y huyendo de un lenguaje excesivamente técnico (o, más llanamente, no dirigido exclusivamen-



te a economistas), lo que lo hace altamente comprensible.

Sin ninguna duda, el primero de los cuatro capítulos, “El mercado de la vivienda en España (1986-2007)” resulta de gran interés para los que nos dedicamos al estudio de los precios del mercado inmobiliario y su evolución temporal y territorial. En él se analizan las conexiones e interrelaciones entre la economía española y el mercado residencial, así como las principales causas y consecuencias de su evolución. El análisis del mercado se divide en cuatro etapas: una primera, de 1986 a 1991, que denomina de la “falsa burbuja”, en la que después de un periodo de recesión el mercado inmobiliario entra en una fase de expansión, con un importante incremento del precio de la vivienda, que comporta un elevado esfuerzo bruto para adquirir este bien. Se produce una mayor demanda que la oferta disponible, y se detallan las causas del boom inmobiliario

como el incremento de la desgravación fiscal para la adquisición de vivienda nueva, tanto para primera como para segundas residencias, lo que lleva a una mayor demanda de viviendas turísticas y como inversión; esta situación convive con unos elevados tipos de interés nominal y real, a diferencia de lo que sucede en etapas posteriores.

La segunda fase es la que denomina como ligera recesión inmobiliaria, que va de 1992 a 1997, iniciada con la recesión de la economía española (1992-1993), la supresión de la desgravación fiscal de la segunda residencia y el elevado porcentaje de la renta media mensual familiar para hacer frente al pago de la hipoteca. A este breve periodo de estancamiento le sucede la tercera etapa del “boom” inmobiliario (1998-2005), paralelo al crecimiento del PIB, a la escasa inflación y a la importante disminución del tipo de interés nominal y real, que entre otros factores que interactúan a la vez hacen de la vivienda un “activo barato”. El autor analiza detalladamente las distintas fases del incremento de los precios de la vivienda y sus causas (preferencia por la ciudad, llegada de numerosos inmigrantes, sobrevaloración de la vivienda usada, relación entre los ciclos inmobiliarios y los bursátiles, la elevada pero insuficiente oferta de viviendas...).

El capítulo finaliza con el análisis de la crisis inmobiliaria que se produce a partir del año 2007 y las previsiones de futuro, poco halagüeñas según Bernardos.

En el segundo capítulo se analiza el papel que han tenido los diferentes protagonistas del mercado inmobiliario: las entidades financieras y su participación directa en el mercado residencial; las agencias inmobiliarias y las diferentes tipologías de negocio, su ámbito de actuación, la necesaria adaptación a los nuevos tiempos; las empresas promotoras y la importancia del suelo; la administración y la función que según el autor ha tenido en el periodo analizado.

En el tercer capítulo, “mitos y realidades” sobre el mercado de la vivienda en España, Gonzalo Bernardos expone algunas “leyendas urbanas” y su realidad. Así, el primer “mito” que aborda es aquél que dice que la vivienda en España jamás ha bajado ni nunca lo hará, anteponiendo la realidad de que en determinados periodos (1992 - 1993 y 1992 a 1997) los precios han disminuido en términos reales, y puede suceder lo mismo en el futuro inmediato.

El segundo “mito” que aborda es aquel que atribuye al elevado precio del suelo el incremento de los precios de la vivienda, algo muy conocido por los valoradores, que habituados a la utilización del método residual, saben que es la vivienda la que determina el precio del suelo y no al revés. El tercer “mito” que desmiente el autor es que pagar un alquiler es tirar el dinero, demostrando que en determinadas circunstancias no es así. La posible existencia de hipotecas a 100 años y la existencia de una reciente burbuja inmobiliaria son los restantes mitos que desmiente el autor, con clara rotundidad y pruebas evidentes.

El cuarto y último capítulo responde al título del libro, y analiza las estrategias de inversión en el mercado inmobiliario, dibujando los distintos perfiles de inversor (el que utiliza una estrategia basada en la evolución reciente, el miedoso, el que copia comportamientos de los demás), así como la rotación de activos, la globalización inmobiliaria, y las perspectivas que ofrece la inversión internacional.

El profesor Gonzalo Bernardos inició su especialización en el mercado inmobiliario cuando en 1995 fue nombrado director del Graduado en Estudios Inmobiliarios y de la Construcción de la Universidad de Barcelona (estudios universitarios que ofrecen un interesante programa docente que se centra en las diversas especialidades del sector inmobiliario), y posteriormente al dejar este cargo el año 2000 puso en marcha, junto a Joaquim Novella, el prestigio-

so Máster en Asesoría y Consultoría Inmobiliaria en la misma Universidad. Desde entonces sus artículos en la prensa y sus estudios sobre el sector inmobiliario son un buen referente sobre el sector, intentando ofrecer una prospectiva sobre su evolución que, con el paso del tiempo, se ha mostrado plenamente acertada. Si se repasan sus artículos publicados en la prensa sobre la evolución del sector, se constata que a través del análisis de variables de

coyuntura nacional e internacional había pronosticado hace algún tiempo la recesión que ahora se evidencia de forma clara.

En definitiva, y tal y como indicábamos al inicio de esta reseña, esta obra nos parece de gran ayuda para conocer la evolución reciente del mercado de la vivienda, que sin duda permite un mejor análisis de la realidad actual.

*Jordi Bernat* ■