



PINCHA LA BURBUJA. NO COMPRES VIVIENDA: ALQUILA

www.viviendadigna.org

COMPRA CASA A MITAD DE PRECIO

www.viviendadigna.org

INVIERTE CON UNA RENTABILIDAD DEL 2000% A DOS AÑOS

www.viviendadigna.org

Los cálculos de todos analistas son que las viviendas están entre un 50% y un 150% por encima de su valor real. Si conseguimos pinchar la burbuja inmobiliaria, y ahora mismo se dan unas condiciones idóneas para ello, en un plazo que puede oscilar entre los 18 y los 24 meses, te comprarás la casa de tus sueños a la mitad de su precio actual. Tú decides si quieres gastarte ahora 80 millones de pesetas en un piso "inflado" o si prefieres comprártelo por 40 dentro de 22 meses.

¿Cómo se pincha la burbuja?

Como ya se ha dicho repetidamente en este y otros foros, la clave para que bajen los precios de las viviendas es que se reduzca la demanda. Eso es indiscutible desde la perspectiva de la economía de mercado (y no hay otra). Mientras haya una fuerte demanda (o incluso simples expectativas de demanda) la especulación hará su agosto.

Hay tres grupos de demandantes de vivienda en España:

- 1) las personas que realmente necesitan una vivienda, bien porque buscan autonomía personal o quieren formar una familia, o bien porque quieren dejar de pagar un alquiler. Este grupo lo forman casi exclusivamente jóvenes de entre 20 y 35 años y trabajadores inmigrantes.
- 2) Los inversores/especuladores que, con intención de explotar la necesidad del grupo anterior, utilizan sus excedentes de capital (sea por ahorro, beneficios empresariales, rendimientos de negocios familiares, especulación en bolsa o como rédito de algún tipo de delincuencia organizada) para adquirir viviendas y, amparándose en un régimen fiscal altamente favorable, esperar a que suban lo bastante para devolverlas al mercado sensiblemente encarecidas.
- 3) Los nacionales (o extranjeros, de la CE principalmente) que buscan una segunda residencia.

Afortunadamente el grupo más numeroso, todavía, es el primero; por lo que está en su mano encauzar la oferta y la demanda hacia una bajada de precios. No obstante, hay una serie de obstáculos que hay que vencer para que ese grupo tome conciencia de que puede y debe hacerlo. Todos ellos son factores psicológicos de una terrible fuerza: la idea de que alquilar es tirar el dinero, de que no se es verdaderamente libre hasta que no se posee el lugar donde se vive, de que en una comunidad mercantilista no se es nadie si no se es propietario de algo y, por supuesto, la quimera de que comprando no solo se convierte uno en propietario, sino también en inversor, por lo que empieza uno a enriquecerse desde el mismo momento en que firma la hipoteca.

Por otro lado, una serie de grupos con enormes intereses en el sector alimentan constantemente esa postura psicológica y fomentan la obsesión de la gente por adquirir vivienda al precio que sea: los promotores inmobiliarios, las entidades financieras, las agencias de compra-venta de inmuebles, los inversores/especuladores (el segundo grupo de demandantes al que nos hemos referido antes) y hasta el propio gobierno, al que se ha convencido de que el PIB nacional depende tanto de un alza en los precios de las viviendas que sería una catástrofe que éstas bajaran.

Desgraciadamente hay otro grupo más numeroso e influyente que todos esos y que presiona en la misma dirección: son todos aquellos que ya tienen solucionado el problema porque ya compraron, y que instan constantemente a quienes todavía no lo han hecho, a que lo hagan. Este grupo, a pesar de no tener intereses directos, ejerce mucha más presión que los otros, dado que en él se incluyen los familiares, amigos y conocidos de todos los que buscan vivienda, y sus posturas van desde una sincera preocupación por su problema hasta considerarlos idiotas –esta última es típica de quien se ha hipotecado recientemente a 40 años o más (seguramente no estará muy seguro de lo que ha hecho)–. A pesar de todos estos condicionantes, a pesar de sentirse desvalido y presionado desde todos los ámbitos, el futuro comprador puede hacerse dueño de la situación con suma facilidad.

¿Por qué son idóneas las condiciones actuales para pinchar la burbuja?

* En primer lugar porque los precios han alcanzado unos niveles tan desorbitados que ya empiezan a fallar todas las trampas que el mercado ha venido poniendo para “cazar” nuevos compradores, la más perniciosa de las cuales ha sido la ampliación de los plazos de amortización de los créditos hipotecarios, que han llegado ya a los 50 años. La gente tiene que asumir que una hipoteca a 50 años es en realidad una deuda intergeneracional, y que es moralmente inaceptable lastrar el futuro de sus hijos, muchos de los cuales aún no han nacido, con cargas que no sabemos si aceptarían.

* En segundo lugar porque los precios han ralentizado su ascenso y es más fácil que la gente se convenza de que merece la pena esperar a ver que pasa.

* En tercer lugar porque hemos entrado en una crisis del petróleo que disparará la inflación y hará subir el precio del dinero (los tipos de interés), por lo que las cuotas mensuales se pondrán prohibitivas, incluso a 50 años de amortización.

Así pues, lo único que falta para cerrar el círculo es que el principal grupo de compradores, los que de verdad necesitan una vivienda, decidan demorar por un tiempo la compra. Si alquilan durante un par de años (como máximo), los aproximadamente 2,5 millones de pesetas que se gastarán en ello son, en realidad, la mejor inversión de su vida, ya que puede suponerles unos ahorros de hasta 50 millones, dependiendo del tipo de inmueble que estén buscando ¿Alguien conoce algún valor, fondo de inversión, imposición bancaria u obligación del Estado capaz de alcanzar una revalorización del 2000% en dos años? En el mercado hay sobrada oferta de viviendas de alquiler y a precios razonables, sobretudo si los comparamos con los precios de venta. Considerar una estupidez pagar por un alquiler es como considerar que pagar por una habitación de hotel es cosa de idiotas. Alguien te ofrece un servicio (en este caso pone a tu disposición una vivienda durante un determinado periodo de tiempo) y tú pagas por ello ¿Qué hay de estúpido en esa transacción comercial? Cuando se dice que por el mismo precio del alquiler, o algo más, podrías comprar casa mediante una hipoteca a un plazo lo bastante largo, se olvida que con los precios de venta actuales, a lo que puedes acceder es a una vivienda mucho más pequeña y peor situada que la que consigues alquilando, y que estarás pagando ese precio (o bastante más si los tipos de interés suben) durante 40 o 50 años. O visto de otro modo, con el capital e intereses que hay que invertir para comprar una vivienda, podrías alquilarla durante 100 años o más ¿Quién es entonces el estúpido?

¿Qué pasa si, a pesar de todo, los precios no bajan?

Ese es un escenario económicamente improbable y sociológicamente imposible. Los únicos requisitos para que la estrategia no falle son que la gente se mantenga en sus trece como mínimo durante un año y medio y, por supuesto, que la postura de alquilar en vez de comprar, sea ampliamente secundada.

Sin embargo, hay que tener muy claro el escenario que se producirá una vez que la gente se decida a pinchar la burbuja. Esta es quizá la parte más importante de esta propuesta y por eso debería ser difundida y leída por el mayor número posible de personas interesadas.

1.-En los primeros meses el mercado apenas mostrará reacción. Sus agentes (inmobiliarias, órganos de la Administración, bancos, etc.) no mostrarán mayor alarma e incluso de instalarán con más fuerza en su postura de la bicoca: "compre ya y hágase usted también rico". Es posible que al empezar a bajar los precios (las primeras en resentirse serán las viviendas que más han subido) los inversores/especuladores aprovechen para hacer algunas adquisiciones en lo que puede parecer un buen negocio, por lo que proporcionarán al mercado un pequeño balón de oxígeno.

2.-Una vez pasada esa primera aparente reacción al alza, los precios empezarán a caer, ahora ya en caída libre. La explicación es muy sencilla. Aunque algunos inversores "ingenuos" han visto una buena oportunidad en cuanto los precios se han estancado o han bajado un poco, la mayoría, versados todos ellos en las lides de la especulación, estaban a la expectativa y, en cuanto se dan cuenta de que la reacción al alza es solo un espejismo, se lanzan en tromba a liquidar sus inversiones. Esa es la dinámica de todo crack especulativo, y ha habido ya unos cuantos.

3.-En este momento, calculo que al año más o menos desde que la gente se decidió por el alquiler, ya se ha puesto de nuestra parte, muy a su pesar, el grupo de los especuladores; precisamente el que más daño hizo en la fase de inflación. Por supuesto, vendrán los pánicos de las entidades financieras y del gobierno, las llamadas a la tranquilidad, el anuncio de ayudas al sector, las medidas para reactivar la demanda, etc.

4.-Pero hay que mantenerse firmes, Que no te convenzan de que tú eres el culpable de nada: ni del paro en la construcción, ni de las dificultades de tal o cual empresa, ni mucho menos de la reducción del PIB o del estancamiento económico. Tú solo querías y quieres comprarte una vivienda a precio real de mercado y no gravada con una especie de "impuesto revolucionario" que iba a parar a manos de unos cuantos especuladores sin escrúpulos. Fue el gobierno el que te empujó a actuar por tu cuenta al no hacer nada para regular un mercado basado en la rapiña y la corrupción.

A pesar de que los precios ya han bajado bastante y puede resultar tentador comprar, hasta que la vivienda deseada no esté al 50% del valor que tenía al inicio del proceso, conviene no hacerlo; tanto por la pérdida absurda de dinero que ello supone como por el riesgo de detener el proceso antes de tiempo. Date cuenta que la demanda se está acercando a cero, puesto que no solo los compradores necesitados se han decidido a esperar y los especuladores a vender, sino que quienes buscaban una segunda residencia, o sea, quienes menos prisa tenían por comprar, a la vista de lo que está ocurriendo, también habrán dejado su decisión en suspenso.

5.-En la fase final del proceso las propias agencias de compra-venta, que tan dañinas han sido en la fase de inflación de precios, también se pondrán de nuestra parte. Piénsese que estas empresas son neutras en cuanto a que el mercado esté al alza o a la baja (si bien prefieren lo primero antes que lo segundo, puesto que sacan más dinero en cada transacción). Lo que no se pueden permitir es que el mercado se paralice, por lo que si antes decían a sus clientes vendedores que podían sacar a sus inmuebles muchos más millones que los que nunca hubieran soñado, ahora les dirán que vendan por lo que sea.

Así pues, el **pinchazo de la burbuja inmobiliaria** es un proceso que se alimenta a sí mismo. Lo único que tenemos que hacer quienes necesitamos una vivienda es sentarnos a esperar en nuestra butaca de nuestro piso de alquiler.

Pero que nadie se alarme, **el país no se hundirá** por ello. Afortunadamente España cuenta con sectores más imaginativos, más saneados y más honestos para crecer económicamente. No solo eso, sino que una vez racionalizado y equilibrado el sector de la construcción, éste volverá a quedar en manos de los empresarios más especializados y más capaces (ahora mismo promueven viviendas hasta los toreros), desapareciendo felizmente de la escena tanto personaje siniestro, prevaricador y corrupto.

Por último, el **presupuesto básico de esta propuesta** es que suscite una respuesta masiva de quienes necesitan comprar, decidiéndose por el alquiler; para lo cual es necesario que llegue al máximo posible de personas interesadas. Se podrían difundir mensajes cortos como los que aparecen al principio de propuesta, ya sea mediante bloggs, foros, e-mail o SMS, aunque siempre poniendo como referencia esta página web o alguna otra donde pueda leerse o descargarse el contenido completo de la propuesta. Son también válidas las pegatinas en autobuses o escaparates, las chapas, los anuncios en los tablones de la Universidad o en las secciones de compraventa de los periódicos, etc. En todo caso, lo que hay que cambiar es la tendencia de la presión a la que se ven sometidos los posibles compradores por su entorno más próximo, de ahí que sea muy importante una masiva inundación de mensajes a favor del alquiler como medida temporal para poder acceder a una vivienda digna en propiedad.

Contribución aportada por Francisco Eppur Muove en los Foros de la Plataforma por una Vivienda Digna

<http://www.viviendadigna.org/foros/viewtopic.php?t=2292>

Oferta y Demanda según la enciclopedia Wiki:

http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta_y_demanda

¡ DIFUNDE ESTE TEXTO ¡