

resumen
2012

dogma
vivienda
nunca
baja
dinero
tirar
alquilar
fe

Por la Co-Responsabilidad Parental



Padres y Madres
en acción

www.padresdivorciados.es

usedimad@gmail.com

649 116 241

Grandes frases inmobiliarias que se han convertido en mentira.

Por dmontero@idealista/28.12.12

El derrumbe de la burbuja inmobiliaria será un acontecimiento económico que quedará grabado durante años en la mente de muchos ciudadanos que están sufriendo en sus carnes el drama de que se hunda de precio de la principal inversión de su vida. Los dogmas de fe. **"la vivienda nunca baja", "alquilar es tirar el dinero" o "no hay burbuja inmobiliaria"** son sólo frases que han condenado posteriormente al mercado inmobiliario.

Durante muchos años, se han utilizado tópicos y dogmas de fe alrededor del mercado inmobiliario.

Ni todos los que compraron casa a lo largo de las últimas décadas tomaron una decisión equivocada ni todos los que viven de alquiler toda su vida estarán ante la decisión idónea. No hay verdades absolutas, sino que el momento de realizar una inversión (el famoso timing anglosajón) y la situación personal de cada uno marca la diferencia. Durante estos años el mercado inmobiliario ha vivido sustentado e inflado por **grandes dogmas de fe**, que a la larga han hecho mucho daño. Destacan las siguientes:

1) "el precio de la vivienda nunca baja"

esta ha sido la gran mentira de las últimas décadas. Incluso tenía sus versiones light como "subirá menos, pero no caerá", que hicieron que muchos compraran casa por miedo a quedarse fuera y con la seguridad de estar haciendo una inversión segura. El tiempo ha demostrado que la vivienda, como cualquier inversión, puede caer y mucho si llega producirse una burbuja de precios previa. En los últimos años hemos vivido varias burbujas, pero el sector inmobiliario se había convertido en la

columna vertebral de la economía española y su derrumbe ha provocado una crisis económica histórica

2) "alquilar es tirar el dinero"

Tras ver la actual caída de precios, embargo y deudas de varias décadas, muchos compradores desearían no haberlo hecho y haberse ido de alquiler.

Muchos hogares han visto cómo el valor de su vivienda ha caído, un 30, 40 o 50% en apenas 5 años, evaporándose de su bolsillo miles de € que ahora tendrían de haber vivido de alquiler. Por lo tanto, la frase "alquilar es tirar el dinero" se ha demostrado también falsa en numerosas ocasiones y especialmente un acierto como forma de vida si se hizo en los años más cercanos al pico de la burbuja inmobiliaria, que estalló en el año 2007.

3) "no voy a vender por menos de lo que me costó"

Esta frase ha sido motivo de bancarrota para muchas familias, que por no vender hace algunos años por debajo del precio de coste (que una vez añadidos los gastos e intereses pasa a ser incluso una cifra anecdótica) se han visto condenados al embargo de su vivienda a un precio muy inferior al que pudieron vender hace tiempo.

Cada vez más particulares son conscientes de la situación y bajan con mayor facilidad el precio de su vivienda. Supone reconocer un error, pero es también necesario si se quiere vender la vivienda. Siempre es mejor equivocarse una vez y rectificar, que equivocarse 2 veces. El precio de compra de una casa no debe ser nunca una barrera inquebrantable, ya que sólo es algo psicológico y que nos puede hacer entrar en una situación complicada si nos aferramos a él.

4) "no voy a vender por menos de la hipoteca".

Es la versión actual y a la que hemos llegado después de una caída constante del precio de

la vivienda durante más de 5 años.

El mercado no entiende de precios de compra o hipotecas pendientes y afecta a todos por igual.

En el caso de la hipoteca es cierto que para muchos es una línea complicada de superar, ya que el banco obliga a cancelar una hipoteca cuando se vende el piso.

Esto provoca que haya pisos semejantes en el mercado a precios muy diferentes, ya que quizás uno abrió una hipoteca por el 80% del precio y ha ido amortizando y otro por el 120% y apenas ha quitado hipoteca.

Esto hace que a uno le quede poca hipoteca y pueda ser más competitivo en el precio y otro no.

Muchas personas están ya vendiendo por debajo del precio de la hipoteca porque han visto que el precio podría bajar más y mejor quitarse gran parte de la deuda que seguir con todo encima.

5) "la vivienda siempre sube a largo plazo"

Depende del periodo de entrada y salida y de lo que cada uno considere largo plazo.

El precio de la vivienda está actualmente en España en niveles de 2003, hace 9 años: todo el que compró después de ese momento actualmente tiene una vivienda con un valor inferior y la frase de que sube a largo plazo seguro que le suena lejana. En numerosos países la vivienda siempre ha acabado recuperándose de crisis anteriores, y otros no como en Japón. En España, la vivienda aún tardará algunos años en encontrar el suelo. Una vez llegado a ese nivel debe estabilizarse. Para volver a ver el precio de la vivienda a niveles de 2007 es posible que no haya que esperar un largo plazo, sino un larguísimo plazo

6) "dan hipoteca a todo el mundo"

Durante años, 1º se elegía la casa y luego simplemente se firmaba la hipoteca. A prácticamente nadie le echaban atrás la

operación en el banco, que estaba encantado de financiar un producto que subía sin parar y que en teoría, no conllevaba peligro.

La bola se hizo demasiado grande, los precios dejaron de subir y empezó el derrumbe. Ahora conseguir una hipoteca es casi misión imposible, que hay que tener ahorros, comprar una casa a bajo precio y unos salarios recurrentes y asegurados.

La concesión de hipotecas están en mínimos desde hace años, aunque los bancos dicen que la gente no las piden, la realidad es que dan pocas y caras.

7) "mete los gastos, el coche y los muebles en la hipoteca"

Había hipotecas para todos, también hubo hipoteca para todo. Se formalizaron hipotecas muy por encima del valor de la vivienda.

Las hipotecas al 120% del valor del piso, donde además de la vivienda podías meter los gastos de la compra, el coche y los muebles. El banco apenas oponía resistencia ya que contaba con el comportamiento histórico del precio de la vivienda que permitía recuperar todo lo prestado si había problemas. Simple-mente con embargar la vivienda.

Ahora, ni por el 80% del precio de la vivienda se obtiene financiación y se obliga a los compradores a poner más dinero de su bolsillo para que el banco ponga menos, en concreto, se cierran hipotecas al 50 o 60% del valor de la casa o no hay préstamo. Por las perspectivas negativas de la vivienda.

El piquito de oro de políticos y empresarios.

[los políticos y empresarios han dejado innumerables frases para la posteridad.](#)

Algunas serán recordadas de por vida:

8) "no hay burbuja inmobiliaria en España"

En los años previos al estallido en 2007, pocos políticos dejaron de caer en la tentación de negar la burbuja inmobiliaria.

Todos los ministros de economía y vivienda desde la etapa de Aznar lo han negado y han animado siempre a comprar casa, igual que los grandes banqueros de este país como Emilio botín. Conscientes de que si se derrumbaba el ladrillo todo caería, ya que gran parte del crecimiento económico del país estaba construido sobre el ladrillo y el endeudamiento. Hubo alguno, como Juan José bruguera, consejero delegado de colonial, que aseguraba que "la burbuja es un reclamo periodístico, y no tiene un contenido real".

9) "el precio de los pisos volverá a subir de forma vertiginosa en 2009"

La frase de Fernando Martín, presidente de Martinsa Fadesa en octubre de 2007, nada más empezar a bajar el precio de los pisos. Era el presidente del 'lobby' inmobiliario y que poco después presentó la mayor suspensión de pagos de una empresa en España. Aseguró que el precio de la vivienda nueva no iba a bajar.

10) "nunca se verán rebajas del 30-40 %, antes se lo regalo al banco"

La frase en octubre de 2008, una vez que la vivienda ya llevaba meses cayendo, y es obra de Guillermo Chicote, ex presidente de APCE:

["nunca se verán rebajas del 30-40%" porque el margen máximo sería del 20%, ya que el 80% es hipoteca.](#) "antes se lo regalo al banco", señaló.

El lobby inmobiliario no ha sido el grupo de expertos que más ha acertado pronósticos sobre el mercado inmobiliario. Pedro Pérez, presidente del G-14, el lobby que agrupa a las principales inmobiliarias cotizadas, aseguraba que los promotores ya habían bajado el precio de los pisos aunque las estadísticas no lo reflejaran y que no había margen para rebajarlos más.