Mercado

X. Mena (Esade): “El riesgo de España no es la burbuja inmobiliaria, sino el problema social ligado al alquiler”

El profesor de la escuela de negocios explica también que los británicos son los principales turistas y compradores extranjeros de activos españoles, una situación que se podría complicar si se optara por el *Brexit* duro.

Marta Casado Pla
7 feb 2019 - 04:54



Ni burbuja ni guerra comercial. El mayor riesgo al que se enfrenta el sector inmobiliario español es el acceso a la vivienda. Así lo afirma el licenciado y doctorado en Ciencias Económicas, el profesor de Esade y ex *conseller* Xavier Mena.

Pregunta: ¿El mercado inmobiliario tendría que estar preocupado por la guerra comercial entre China y Estados Unidos?

Respuesta: No, porque yo creo que no explotará. Creo que al final China cederá y

https://www.ejeprime.com/mercado/x-mena-esade-el-riesgo-de-espana-no-es-la-burbuja-inmobiliaria-sino-el-problema-social-ligado-al-alquiler

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Donald Trump se apuntará una medalla. Si hubiera una guerra comercial, la actividad económica a nivel global caería un 30% o un 40% a lo largo del año. Sería una guerra económica entre las dos principales potencias, lo que provocaría que bajaran las exportaciones de un país al otro, las exportaciones generales, etc. Sería un descalabro y yo no creo que China lo provoque, porque también les perjudicaría.

P.: ¿Y el *Brexit*?
R: Un *Brexit* duro, en cambio, afectaría mucho al mercado inmobiliario español. Los principales turistas que vienen y compran activos inmobiliarios en España son británicos. Si salen de la Unión Europea sin un acuerdo, los ciudadanos del Reino Unido perderán muchos derechos. Además, todo indica que la libra se depreciaría, por lo que, si quieren visitar España o comprar inmuebles aquí, les costaría mucho más caro. Un *Brexit* duro tendría muchas consecuencias negativas en España.

P.: ¿Cómo se pueden preparar las empresas en España, en concreto las inmobiliarias, para un *Brexit duro*?
R: El Gobierno de España está preparando un real decreto para establecer cómo regulará la situación con el Reino Unido en caso de que se produzca un *Brexit* sin acuerdo. Independientemente de las cuestiones jurídicas (como por ejemplo que la venta de un inmueble a un británico ya no sería una venta comunitaria, sino extracomunitaria) si el Reino Unido no llega a un acuerdo con la Unión Europea, cabe esperar que la libra se deprecie un 20%, por lo que se encarecerá la vivienda para los británicos que quieran comprarla. El impacto en el sector inmobiliario sería muy considerable, porque estamos hablando de los británicos, los primeros consumidores.

Si hubiera una guerra comercial, la actividad económica a nivel global caería un 30% o un 40%

P.: ¿Hay riesgo de una nueva burbuja inmobiliaria en España?
R: Ahora mismo estamos lejos de vivir otra burbuja inmobiliaria. Caímos mucho durante la crisis, se pasó de 900.000 viviendas visadas a 70.000 viviendas. Ahora se percibe la recuperación del sector, pero, a corto plazo, no se ve ni de lejos una burbuja inmobiliaria: el mercado está dando crédito hipotecario, los tipos de interés están bajos y no subirán mucho, no hay morosidad hipotecaria, etc. El problema de España no es una burbuja inmobiliaria, es un problema social ligado al alquiler y al acceso de la vivienda. El sector inmobiliario impide el desarrollo de mucha gente

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

porque no tienen acceso.

P.: ¿A qué responde este problema?
R: Históricamente, en las grandes ciudades, el problema fue que se dictaron leyes, como la ley de arrendamientos urbanos, que congeló el precio del alquiler. Esto provocó un descenso de la oferta de alquiler y todo el mundo apostó por la compra. Cuando se abrió el mercado, la demanda aumentó, pero en ese momento no había suficiente oferta de alquiler, y menos de vivienda social.

P.: ¿Cómo se puede revertir esta situación?
R: Ahora hay mucha más oferta de alquiler, lo que requiere también una mayor protección del propietario. El precio de los alquileres no se puede volver a congelar, porque eso frena absolutamente la oferta. Para garantizarla, se tiene que aumentar el suelo destinado a alquiler. También se tendría que conseguir que los bancos concedan créditos hipotecarios a promotores. Ahora no lo hacen porque con la crisis se engancharon los dedos. Es importante también dar estabilidad al inquilino, por ejemplo, con contratos de tres o siete años. Por último, se debe garantizar la existencia de vivienda social.

Es importante saber qué parte de los ingresos se dedican a pagar la hipoteca; más de un 40% es peligrosísimo

P.: ¿Qué indicadores se pueden buscar para predecir una burbuja inmobiliaria?
R: Una burbuja inmobiliaria es muy difícil de predecir, pero hay algunos indicadores indirectos que pueden ayudar. Por ejemplo, es importante saber qué parte de los ingresos se dedican a pagar la hipoteca. Más de un 40% es peligrosísimo porque si se da una situación de ralentización de la economía, ya no podrá pagar esa hipoteca. También es interesante observar los tipos de interés.

P.: ¿Subirán este año?
R: Los tipos de interés van a empezar a subir a finales de este año o principios del que viene, pero subirán poco a poco.

P.: ¿Cómo debe prepararse España para esta subida?
R: Venimos de muchos años con un tipo de interés del Banco Central Europeo a 0, es decir, los bancos tienen todo el dinero que quieren al 0%. La gente que tiene una

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

hipoteca a tipo variable, por ejemplo, debe estar preparada porque, al ser una hipoteca indexada al Euríbor, cuando los tipos de interés suban, también lo hará su hipoteca.



P.: ¿Cree que va a explotar la burbuja inmobiliaria en China?
R: La burbuja inmobiliaria de China ya está explotando. Los precios de la vivienda han ido muy arriba y empieza a haber vivienda vacía y morosidad.

P.: ¿Hay riesgo de una burbuja inmobiliaria en Estados Unidos?
R: En Estados Unidos se ha reanimado el sector inmobiliario, ha subido el tipo de interés, pero no hay una situación de burbuja inmobiliaria.

P.: ¿Ve riesgos de que la economía desacelere, como anuncian algunos economistas?
R: Estados Unidos lleva nueve años de expansión. Esto no había pasado nunca. Tienen la tasa de paro más baja de la historia. Lo que pasa es que la Reserva Federal de Estados Unidos está subiendo los tipos de interés para que no se desborde el comercio. Estados Unidos está sufriendo ahora una desaceleración estable impulsada por la Reserva Federal pero aun así sigue creciendo al 2 y pico por ciento, que no está nada mal.

https://www.ejeprime.com/mercado/x-mena-esade-el-riesgo-de-espana-no-es-la-burbuja-inmobiliaria-sino-el-problema-social-ligado-al-alquiler

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.