

AUGE Y CAÍDA DEL MERCADO INMOBILIARIO

Luis Javier Capote Pérez¹

María Aránzazu Calzadilla Medina²

Estefanía Hernández Torres³

Área de Derecho Civil

Departamento de Disciplinas Jurídicas Básicas

UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA

RESUMEN

La ponencia pretende analizar, a través de la imagen del mercado inmobiliario –hipotecas arrendamientos-, la evolución de un sector empresarial importante en España: el inmobiliario.

ÍNDICE

1.- INTRODUCCIÓN. EL SECTOR INMOBILIARIO EN ESPAÑA

2.- LOS MODELOS DE ACCESO A LA VIVIENDA:

2.1.- LA PROPIEDAD

2.2.- EL ARRENDAMIENTO

3.- EVOLUCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO EN ESPAÑA

3.1.- A TRAVÉS DE LA JURISPRUDENCIA

3.2.- A TRAVÉS DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

4.- CONCLUSIONES

¹ Profesor Contratado Doctor Tipo I de la Universidad de La Laguna

² Profesora Contratada Doctora Tipo I de la Universidad de La Laguna

³ Doctoranda en Derecho y Becaria de investigación adscrita al Área de Derecho Civil, Departamento de Disciplinas Jurídicas Básicas, Facultad de Derecho de la Universidad de La Laguna

1.- INTRODUCCIÓN. EL SECTOR INMOBILIARIO EN ESPAÑA:

La presente ponencia intentará dibujar un esbozo de la caída del sector inmobiliario en España a través del cristal de la regulación jurídica de los modos de acceso a la vivienda que se establecen en la legislación vigente, así como de su reflejo en los medios de comunicación y en las resoluciones judiciales durante estos años.

Los años de bonanza económica del país coinciden con un período en el que el motor económico estuvo impulsado por un binomio que, en el caso de Canarias se hace claramente visible: el turismo y la construcción. No corresponde aquí hablar de los procelosos avatares en los que se encuentra el sector turístico, sino en el reflejo que la evolución que el sector de la construcción ha provocado en el mercado inmobiliario, así como su traducción en el campo del Derecho, donde las figuras que tradicionalmente abrían la puerta a la titularidad de una vivienda no se han visto modificadas en lo relativo a su regulación legal, pero sí han generado importantes modificaciones en la práctica, desde la perspectiva económica y jurisprudencial. Todo ello ha generado igualmente interesantes cambios en la percepción que se tiene

El punto de partida debe ser un recordatorio del reconocimiento que se hace del acceso a la vivienda como un derecho subjetivo en la Constitución Española. Así, el artículo 47 dice en su primer párrafo que todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada, añadiendo además que los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. Este precepto se enmarca dentro de los principios rectores de la política social y económica, una serie de ideas generales que deben informar el desarrollo del ordenamiento jurídico, pero que carecen de la fuerza vinculante que se predica respecto de los derechos fundamentales y libertades públicas contenidos en los artículos 14 a 29 y 30 de la Carta Magna. Su consideración, más cercana a la declaración de intenciones que a un mandato con poder vinculante permite comprender en buena medida los porqués acerca de la situación que ha vivido el mercado inmobiliario español.

2.- LOS MODELOS DE ACCESO A LA VIVIENDA:

2.1.- ASPECTOS GENERALES:

La referencia contenida en el apartado anterior respecto del derecho a la vivienda en el Derecho español permite indicar que, si bien existe un derecho –un tanto difuso, todo hay que decirlo- a la vivienda, no se establece una fórmula específica desde el punto de vista legal por la cual se pueda acceder a la misma, por lo que es a través de diversas figuras por las que se intenta alcanzar la cobertura de esa necesidad básica. Múltiples son los derechos subjetivos que contienen la facultad de uso y disfrute de un bien, pero en el mercado inmobiliario han destacado sobremanera dos regímenes alojativos: el dominio y el alquiler.

2.2.- LA PROPIEDAD:

El Derecho de propiedad aparece recogido igualmente en la Constitución Española. Concretamente, es el artículo 33.1 el que dictamina que se reconoce el derecho a la propiedad privada y a la herencia. Esta referencia se concreta en el Código Civil, en cuyo artículo 348 se establece –párrafo primero- que la propiedad es el derecho de gozar y disponer de una cosa, sin más limitaciones que las establecidas en las leyes. Magra e incompleta definición sobre la que se sustenta un modelo económico, el liberal, que es el que se refleja en un texto codificado que es hijo de su tiempo. Las limitaciones legales han variado profundamente desde los días de la promulgación del Código Civil, y en el plano inmobiliario se concretan, según recuerda DE PABLO CONTRERAS⁴, en una profunda intervención pública en virtud de la legislación urbanística. En el año 2008, el 80% del parque de viviendas de España estaba constituido por inmuebles en régimen de propiedad.

El progresivo aumento de los precios en el mercado inmobiliario provocó un incremento de los contratos de préstamo garantizados por un contrato accesorio de hipoteca, por el cual la devolución del principal monetario y el abono de los intereses retributivos se veía garantizado por un privilegio especial en virtud del cual la entidad prestamista, en tanto que acreedora de los derechos de crédito antes mencionados veía complementada su condición con el adjetivo hipotecario de tener un bien –la cosa inmueble adquirida gracias al préstamo- que respondería específicamente en caso de impago⁵. Como indica MARTÍNEZ DE

⁴ DE PABLO CONTRERAS, Pedro en AA. VV.: *Curso de Derecho Civil (III). Derechos Reales*, segunda edición, Ed. Colex, Madrid, 2008, pg. 138.

⁵ MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ define a la hipoteca inmobiliaria como un derecho real de garantía que recae sobre un bien inmueble, y faculta a su titular para obtener, mediante su venta, la realización del valor de dicho inmueble y, con el dinero conseguido, el pago de la obligación garantizada, cualquiera que sea en ese

AGUIRRE ALDAZ, la función económica de la hipoteca es más que notable, ya que uno de los motores de la consolidación del modelo económico, jurídico y social vigente en la sociedad española ha sido la generalización del crédito, algo ha lo que ha contribuido poderosamente la evolución del mercado inmobiliario. En el caso de las cosas inmuebles, el instrumento de garantía por excelencia es la hipoteca.

2.3.- EL ARRENDAMIENTO:

La otra alternativa para afrontar el acceso a la vivienda viene dada por la vía de los contratos de arrendamiento urbano. Originalmente regulados en el Código Civil, esta modalidad arrendaticia empezó a ser regulada por una normativa especial durante los años veinte del pasado siglo, pero es después de la guerra civil cuando la escasez de vivienda y las dificultades para la obtención de una en propiedad, cuando aparecen leyes con una actitud más protectora de los arrendatarios. La Ley de 31 de diciembre de 1946 se vería sustituida por el Texto Refundido de la Ley de arrendamientos urbanos de 24 de diciembre de 1964, hasta llegar a la actual y vigente Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de arrendamientos urbanos.

El arrendamiento de vivienda se concibe en nuestro país como una alternativa secundaria y temporal, ante la imposibilidad de obtener un inmueble en propiedad.

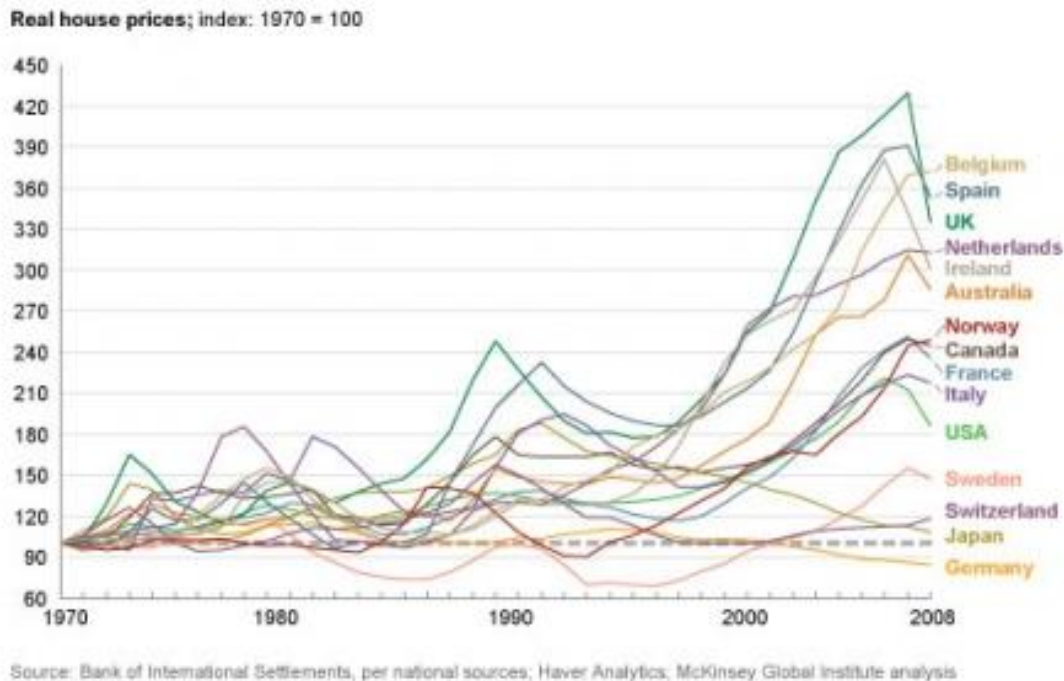
3.- EVOLUCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO EN ESPAÑA:

3.1.- A TRAVÉS DE LA JURISPRUDENCIA:

España ha sido uno de los países de nuestro entorno donde los precios de las viviendas más se han encarecido en la última década. Al respecto resulta muy interesante el gráfico⁶ que a continuación se reproduce:

momento el poseedor o propietario del inmueble hipotecado. MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ, Carlos en Aa. Vv.: *op. cit.*, pg. 554.

⁶ Gráfico extraído de la web: <http://www.zfinanzas.es/evolucion-mercado-inmobiliario/>



Es incuestionable, por tanto, que los precios en nuestro país han crecido hasta desbordarse por completo. Esta situación, conocida por todos y cuyo análisis no entra dentro de los objetivos de este trabajo, ha repercutido de manera directa en los asuntos que se han ido planteando ante los Tribunales de Justicia.

Haciendo referencia exclusivamente a la última década, si bien inicialmente se planteaban problemas relacionados con la adquisición de la propiedad de los inmuebles, es incuestionable que en este momento en el que nos encontramos, tras la explosión de la denominada “burbuja inmobiliaria”, el mayor índice de problemas lo constituye la morosidad en el pago de las cuotas de los préstamos hipotecarios contraídos por los adquirentes. A todo esto hay que unir, en paralelo, las distintas etapas que el mercado del alquiler inmobiliario ha experimentado: si los precios son desorbitados o bien si se está en situación de crisis financiera, es lógico que es mucho más difícil poder acceder a una vivienda en propiedad, por lo que aumentará el número de contratos de arrendamientos urbanos para uso de vivienda.

A continuación se refieren extractados algunos de los supuestos de hecho más representativos con referencia de la correspondiente resolución judicial en la que han sido tratados y resueltos, de manera que una lectura de los mismos refleja, en parte, tanto la tipología de problemas con la que a diario se plantean nuestros Tribunales de Justicia como la

respuesta que los mismos han dado. La mayoría de las sentencias citadas son del Tribunal Supremo.

3.1.1.- Compraventa de vivienda:

3.1.1.1.- Arras:

“En materia de arras, según recuerda la Sentencia de esta Sala de 20 de mayo de 2004, con cita de la de 24 de octubre de 2002, «ante la imposibilidad de dar concepto unitario de las arras, la doctrina moderna distingue las siguientes modalidades de ellas: a) Confirmatorias. Son las dirigidas a reforzar la existencia del contrato, constituyendo una señal o prueba de su celebración, o bien representando un principio de ejecución. b) Penales. Su finalidad es la de establecer una garantía del cumplimiento del contrato mediante su pérdida o devolución doblada, caso de incumplimiento. c) Penitenciales. Son un medio lícito de desistir las partes del contrato mediante la pérdida o restitución doblada. Esta última es la finalidad reconocida por el art. 1454». También añade la antedicha Sentencia que es doctrina jurisprudencial constante «la de que las arras o señal que, como garantía permite el art. 1454, tienen un carácter excepcional que exige una interpretación restrictiva de las cláusulas contractuales de las que resulte la voluntad indubitada de las partes en aquel sentido según declararon las sentencias de 24 de noviembre de 1926, 8 de julio de 1945, 22 de octubre de 1956, 7 de febrero de 1966 y 16 de diciembre de 1970, entre otras, debiendo entenderse en caso contrario que se trata de un simple anticipo a cuenta del precio que sirve, precisamente, para confirmar el contrato celebrado (sentencia de 10 de marzo de 1986)». En otras palabras, señala la Sentencia de 31 de julio de 1993 que «el contenido del artículo 1454 del Código Civil no tiene carácter imperativo, sino que, por su condición de penitencial, para que tenga aplicación es preciso que por voluntad de las partes, claramente constatada, se establezcan tales arras, expresando de una manera clara y evidente la intención de los contratantes de desligarse de la convención por dicho medio resolutorio, ya que, en otro caso, cualquier entrega o abono habrá de valorarse y conceptuarse como parte del precio o pago anticipado del mismo»”. FJ 2º de la STS, Sala Primera, de lo Civil, Sentencia de 24 Mar. 2009, rec. 946/2005 (Ponente: Almagro Nosete, José).

3.1.12.- Venta con precio aplazado:

“La venta puede efectuarse con precio de presente o precio aplazado y en el primer supuesto es cuando la tradición de la cosa no es obligación del vendedor si el comprador al tiempo de su recibo no abona el precio convenido en su integridad, toda vez que fue pactado precio de presente y la compraventa es entonces cuando se consuma en base al coetáneo traspaso de precio y bien cedido. La regla general que inspira el referido artículo 1466 es lo que la doctrina entiende por entrega simultánea de la cosa y el precio, lo que autoriza a cada parte para exigir a la otra el cumplimiento de las obligaciones asumidas.

En el caso que nos ocupa no se trata precisamente de venta de presente que hace aplicable el artículo 1466, y si mas bien con precio aplazado, por lo que ya no rige la regla de simultaneidad y nada impide al comprador que ha cumplido pedir la entrega de la cosa mediante el pago del resto del precio o denunciar resolución del contrato por incumplimiento de la parte vendedora, conforme al artículo 1124 del Código Civil, que es lo que aquí ha ocurrido.

Las ventas con precio aplazado, lo mismo que si fuera fraccionado, no están suficientemente reguladas en el Código Civil y tal insuficiencia normativa ha de completarse con el artículo 1125 del Código Civil, lo que refuerza la interpretación expuesta del artículo 1466 denunciado como infringido y no es así, pues tratándose de pago aplazado no hay integridad en el mismo y por tanto no hay pago simultáneo. La sentencia de 31 de diciembre de 1996 declara que en el supuesto de precio aplazado, el vendedor, pese a no recibir el precio, sigue obligado a entregar la cosa vendida por mandato precisamente del artículo 1466 no aplicable a las compraventas con precio diferido”. F. J. 2º de la STS, Sala Primera, de lo Civil, Sentencia de 30 Nov. 2004, rec. 3300/1998 (Ponente: Villagómez Rodil, Alfonso).

3.1.1.3.- Casas con vicios estructurales (grietas, humedades...) y/o cargas:

“D) No entregada la finca libre de cargas en el plazo establecido por ambas partes (el fijado para el otorgamiento de la escritura), por la existencia de una anotación preventiva de una demanda en la que se reclamaba la elevación escritura pública de un contrato de compraventa sobre el mismo inmueble incompatible con el que es objeto de este proceso, se produjo una situación que afectaba de modo notable a la pretensión de los compradores de disponer de la vivienda con carácter definitivo en un plazo inmediato, como tenían derecho razonablemente a esperar como consecuencia del cumplimiento del contrato y refleja el

conjunto de sus cláusulas, por lo que no puede dudarse de la trascendencia de este hecho, en sí considerado, a los efectos del ejercicio de la facultad de resolución que contempla el artículo 1124 CC, en relación con el artículo 1152 CC, ambos citados como infringidos.

La interposición de una demanda para hacer valer una compraventa anterior, anotada preventivamente en el Registro de la Propiedad, llevaba a entender sólidamente (por «una persona razonable de la misma condición») que existía un riesgo digno de consideración de que la titularidad de la vivienda objeto de la compraventa fuera en definitiva judicialmente reconocida a favor de los terceros reclamantes, por lo que la aparente seriedad de esta amenaza no permitía entender que la disciplina contractual sujetaba a los compradores a aguardar a que se resolviese la demanda interpuesta, dado que les era legítimo esperar la entrega definitiva del inmueble que iban a destinar a vivienda sin la incertidumbre y, en el mejor de los casos, la dilación impuesta por la pendencia durante un tiempo incierto, pero que podía ser prolongado, de un proceso judicial.» F.J. 2º de la STS, Sala Primera, de lo Civil, Sentencia de 31 Oct. 2006, rec. 5205/1999 (Ponente: Xiol Ríos, Juan Antonio).

“Es sabido (por todas, Sentencia de 26 de marzo de 2007, citada por la de 10 de septiembre de ese mismo año) que la existencia de ruina, a los efectos de la norma citada (artículo 1591 del Código Civil), precisa de una doble apreciación: una, de índole fáctica, que consiste en la fijación de los hechos y circunstancias que integran el defecto constructivo, incluida la entidad o gravedad del mismo; y otra, de índole jurídica, que consiste en la calificación de aquella base fáctica como constitutiva de ruina, en alguna de las modalidades que la jurisprudencia admite como tal: física, potencial o funcional. Siendo necesario para la primera apreciación -la que tiene que ver con la identificación del vicio o defecto constructivo- tener en cuenta las alegaciones de las partes y los medios de prueba, pues, al tratarse de una cuestión de hecho, su fijación corresponde al juzgador de instancia, sin que, por consiguiente, pueda ser sometida a la revisión casacional.

En línea con lo anteriormente expuesto, a la hora de abordar la cuestión de a quién corresponde el esfuerzo probatorio conducente a la acreditación del defecto constructivo, incluida, como se dijo, la entidad o gravedad del mismo, por estar todo ello comprendido en el juicio fáctico que ha de efectuar el tribunal, recuerda la Sentencia de 22 de julio de 2004 (recurso 2505/1998), con cita de las de 17 de febrero de 1982, 28 de octubre de 1989, 30 de septiembre de 1991, 27 de junio de 1994 y 15 de marzo de 2001, que la objetivación de la responsabilidad en el ámbito del artículo 1591 CC mediante una presunción de culpa de los

partícipes en la edificación supone que, «una vez probados los defectos por el demandante, incumbe a los demandados demostrar su falta de responsabilidad en aquéllos (sentencias de 17 de marzo de 1993, 27 de junio de 1994, 19 de octubre de 1998, 25 de junio de 1999 y 5 de noviembre de 2001)» , y, en esta misma línea, la más reciente de 28 de abril de 2008 (recurso 1316/2001), con cita de las de 29 de noviembre de 1993 y 31 de mayo 2000, afirma que es doctrina constante en el ámbito de la responsabilidad decenal la que proclama que, acreditado que una construcción es defectuosa, se presumirá que existe una acción u omisión negligente del sujeto agente, el cual siempre responderá del daño, salvo que concurran las circunstancias enervantes de la acción, de tal forma que «la falta de prueba sobre el origen del daño, no recae sobre los demandantes, a los que les basta con acreditar que la ruina existe, que se produjo y se manifestó en el plazo decenal», sino sobre los demandados». F.J. 2º de la STS Sala Primera, de lo Civil, Sentencia de 16 Jul. 2009, rec. 807/2004 (Ponente: Sierra Gil de la Cuesta, Ignacio).

3.1.2.- Arrendamiento urbano:

1.- Interpretación de la disposición transitoria Tercera, B), apartado 3 , LAU.

“Se hace necesario, por ello, que el Pleno de la Sala, resolviendo las discrepancias existentes entre las AAPP y cerrando la evolución jurisprudencial de acuerdo con la posición últimamente mantenida, siente definitivamente doctrina en la materia, limitada al ámbito temporal en el que resulta aplicable la DT Tercera LAU, en el sentido de que la falta de notificación de la subrogación arrendaticia producida a raíz de la jubilación del arrendatario conforme a la DT Tercera, B), apartado 2, LAU no determina la extinción del contrato ni faculta al arrendador para el ejercicio de la acción de resolución.

Además de en los argumentos contenidos en la sentencia de esta Sala de 29 de enero de 2009, RC n.º 4132/2001 , esta conclusión se funda en que: (a) no se aprecia la existencia de una laguna legal que justifique la aplicación de la analogía, pues bajo la regulación de la LAU 1964, que es la aplicable según la DT Tercera LAU, la jurisprudencia no consideraba necesaria la notificación de la subrogación producida a raíz de fallecimiento del arrendatario de local de negocio; (b) aunque no fuera así, cuando la LAU no establece con precisión que la sanción a la falta de notificación es la resolución del contrato, no puede aplicarse la analogía para anudar a la omisión una consecuencia tan grave, la cual implica la pérdida de derechos del arrendatario; (c) en todo caso, la aplicación analógica del

artículo 58 LAU 1964 , tomado en su integridad, conduciría a la conclusión de que la falta de notificación no podría ser directamente causa de resolución del contrato, sino, a lo sumo, de que, de no tener lugar la notificación en el plazo de 90 días allí fijado, el arrendador estuviese facultado para requerir al nuevo ocupante a fin de que le notificara la subrogación en otros 30 días, con la advertencia de que su falta en dicho plazo sí podría ser motivo de resolución; (d) el principio de buena fe exige que el arrendatario comunique la subrogación producida al arrendador para que tenga conocimiento del cambio subjetivo producido en la relación arrendaticia; pero no comporta que la falta de esta notificación legitime para el ejercicio de la acción resolutoria. Basta con considerar que el arrendador estará legitimado para el ejercicio de cualesquiera actos ejecutados sobre la base de la inexistencia de la subrogación si no se prueba que tenía conocimiento de ella y para el ejercicio de las acciones de resarcimiento de los perjuicios que pueda haber sufrido por esta circunstancia” F.J. 5º de la STS, Sala Primera, de lo Civil, Sentencia de 13 Ene. 2010, rec. 2697/2004 (Ponente: Xiol Ríos, Juan Antonio).

3.2.- A TRAVÉS DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN:

La otra atalaya desde la que puede observarse la evolución del mercado inmobiliario es el conjunto de los medios de comunicación. Prensa, radio, televisión y la omnipresente Red se han encargado de reflejar los distintos hitos que marcaron el auge y la caída del mercado inmobiliario. Veamos algunos ejemplos:

María Jesús Pérez en ABC: *En un trimestre complejo, marcado por la crisis de las hipotecas norteamericanas de alto riesgo, que se abatió sobre los mercados a principios de agosto, y sus secuelas de fuerte restricción de liquidez, los bancos españoles han sabido superar la prueba con resultados sólidos. Por ejemplo, BBVA, que saldó las cuentas del periodo enero-septiembre con un resultado atribuido de 3.962 millones de euros, se reafirmó ante los inversores en sus objetivos de crecimiento, rentabilidad y dividendos en el nuevo entorno financiero. «Nuestra prioridad es lograr la mayor rentabilidad total para nuestros accionistas, por encima de nuestros competidores», afirmó el propio presidente de la entidad bancaria, Francisco González. Y continuó: «Vamos a entregar resultados excelentes cada trimestre combinados con una visión muy clara a medio y largo plazo». A destacar, el negocio de España y Portugal, que se fija como objetivo subir su beneficio atribuido*

más del 15% anual en el periodo 2008-2009, y quiere captar un millón de clientes jóvenes y 500.000 inmigrantes. El Santander también presentó este año sus planes para 2008-2009. El objetivo más importante que espera conseguir es que sus beneficios crezcan 5 puntos porcentuales por encima de la media de sus competidores en cualquier fase del ciclo. Es decir, si el conjunto de los grandes bancos aumentan sus beneficios a una media del 10% anual (por ejemplo) el Santander espera hacerlo al 15%. También se respira confianza en Banco Popular y Banesto. Fuentes financieras del Popular explican que «la fortaleza del margen financiero de la entidad nos permite asegurar el mantenimiento de los resultados que anticipamos al mercado pese al endurecimiento que se pueda producir en el entorno económico y financiero. Por ello, las estimaciones de beneficio se mantienen en las previsiones que hicimos de crecimiento medio en el trienio 2007/2009 del 15/16% anual». En el caso de Banesto, las previsiones no son menos halagüeñas. «Mantenemos la confianza en la economía española, a pesar de una posible desaceleración del sector inmobiliario. El modelo de negocio de Banesto ha demostrado que puede combinar elevados crecimientos y creación de valor para los próximos años, por estar mejor posicionado para crecer con calidad en pymes y en consumo y por el mayor potencial para extraer valor de la base de clientes particulares», según fuentes del banco⁷.

Ignacio Zafra en El País: En el año 2006 las 21 mayores empresas inmobiliarias valencianas ganaron 423 millones de euros. En 2007 ganaron 219. En 2008 perdieron 22 millones. Al cierre de ese ejercicio, el último ejercicio disponible en el Registro Mercantil, sus existencias (viviendas, solares, terrenos...) estaban valoradas en 3.800 millones de euros, el equivalente a tres años de actividad en el sector. Su deuda era sólo ligeramente inferior. Ningún sector retrata mejor el ascenso y la caída que la economía ha experimentado en los últimos cinco años. "Hasta 2008, el sector inmobiliario fue el motor de la economía en la Comunidad Valenciana. Sin él no podríamos entender el crecimiento en Producto Interior Bruto y en empleo", afirmó ayer Bernardo Vargas, coautor del informe de KPMG sobre las inmobiliarias. Las ventas de las 21 empresas descendieron un 20% en términos reales (un cambio en el sistema de contabilidad, más estricto a la hora de computar ingresos, reduce la caída formal al 10%). Y el empleo se redujo en términos similares. En 2009,

⁷ Noticia extraída de http://www.abc.es/hemeroteca/historico-30-12-2007/abc/Economia/las-empresas-afrota-2008-con-optimismo-pese-a-los-avisos-de-crisis_1641524740525.html

indicó Juan Latorre, responsable de la compañía auditora en Valencia, la contracción de las ventas fue superior al 30% en el conjunto del sector. A pesar de ello, Latorre se mostró convencido de que las empresas analizadas padecen más un problema de liquidez que de solvencia, ya que a finales de 2008 tenían un patrimonio de 1.700 millones de euros, "mucho dinero". En un escenario normal, la reducción en 2009 debió representar como mucho 300 millones de euros, afirmaron los socios de KPMG, de modo que su colchón patrimonial continuaría siendo importante. Alguna inmobiliaria reestructuró su deuda en 2008, pero el grueso de las grandes lo hizo en 2009, lo que les proporciona cierto margen de maniobra. Aunque todo dependerá, admitieron, de cómo evolucione el mercado. La fotografía realizada por KPMG es antigua porque la información se remite al Registro Mercantil hasta un año y medio después de cerrar el año. Pero recoge el momento clave de cambio de ciclo, aunque los años anteriores al analizado fueran aún mejores, y los siguientes, peores. En relación con esto último basta decir que en 2008, el año objeto del estudio, de las 21 empresas 12 se mantuvieron en beneficios, pero los resultados de las nueve restantes inclinaron la balanza hacia las pérdidas. "En 2009 lo que será raro será encontrar alguna con beneficios", señaló Latorre. Los analistas de KPMG admitieron que una bajada más acusada de los precios facilitaría el cruce de la oferta y la demanda, contribuyendo a reactivar la actividad. Una opinión en la que coinciden muchos expertos. Pero las empresas se encuentran limitadas en ese terreno, añadieron, por los préstamos bancarios: deben venderlos los pisos por un importe que permita, al menos, saldar el crédito. O llegar a un acuerdo con la entidad financiera para venderlos por debajo de ese límite y decidir cómo se distribuyen las pérdidas. El sector inmobiliario requiere mucha financiación en una situación normal. En 2008, en un momento crítico, las cargas financieras aumentaron en 131 millones de euros, hasta los 269 millones, lo que supone un aumento de prácticamente el 100% respecto al año anterior. En los buenos tiempos, "por la rentabilidad excesiva", las empresas tendieron a "hacer de todo": viviendas de protección oficial, primeras y segundas residencias, complejos residenciales asociados a campos de golf... KPMG cree que en el futuro las inmobiliarias deberán especializarse. Seguirán viniendo turistas y vendiéndose casas a los extranjeros, afirmó Latorre, pero el tratamiento hacia ese

*mercado deberá ser distinto y basarse en la calidad, porque el viejo modelo ha muerto*⁸.

*El Mundo: El segundo trimestre del año ha dado un respiro al mercado inmobiliario en la provincia. Según la Estadística de Transacciones Inmobiliarias del Ministerio de Vivienda, la compraventa de casas en el segundo trimestre de 2010 -último antes de la subida del IVA- subió un 31,2% en Málaga en comparación con las cifras de 2009. En total, se registraron 7.172 transacciones, la cifra más alta de Andalucía y una de las más elevadas en el conjunto nacional, por detrás de Madrid (18.410), Barcelona (13.380), Alicante (9.306), Valencia (8.547). Además, Málaga (con 5.506 transacciones) se incluye entre las capitales de provincia en las que se ha registrado un mayor número de transacciones inmobiliarias en los últimos doce meses, detrás de Madrid (28.970), Barcelona (11.839), Zaragoza (7.517), Valencia (7.098) y Sevilla (5.795). Asimismo, Marbella (con 2.622 ventas) está también entre los municipios que no son capital de provincia con mayor número de ventas, en concreto se ha situado por detrás de Torrevieja (3.178), Gijón (3.013), Orihuela (2.711) y Cartagena (2.622). De abril a junio se realizaron 2.953 transacciones de viviendas nuevas en la provincia, por lo que el mayor volumen de compraventas se produjo en el apartado de vivienda de segunda mano (4.219)*⁹.

Fiona Maharg, en el Daily Telegraph: “¿Podría finalmente haber tocado fondo la caída del sector inmobiliario en España? Existen unos cuantos indicios que sugieren que la situación, por lo menos, se ha estabilizado. Pero todo eso no quiere decir que las mezcladoras de cemento vayan a volver a trabajar a todo trapo de un momento a otro. España todavía se sigue enfrentando a años de dramas inmobiliarios”. “El problema más importante es el abultado ‘stock’. A finales de 2008, dato más reciente ofrecido por el gobierno, había 613.000 viviendas sin vender y nuevas en el mercado, más otras 384.000 que estaban construyéndose sin tener comprador. A eso hay que añadir 583.000 viviendas no vendidas de segunda mano. La mayor parte de los economistas cree que España no puede absorber más de 350.000 viviendas nuevas en

⁸ Noticia extraída de http://www.elpais.com/articulo/Comunidad/Valenciana/21/mayores/inmobiliarias/ganan/445/millones/anos/elpepiespval/20100630elpval_13/Tes

⁹ Noticia extraída de http://www.elmundo.es/elmundo/2010/09/09/andalucia_malaga/1284029326.html

un año. Será difícil rellenar el vacío inmobiliario cuando la tasa de paro en España alcanza el 20%. Por eso, hablar de una vuelta a la normalidad es arriesgado. Es posible que los vendedores alberguen falsas esperanzas de que el mercado está volviendo a aumentar y rechacen aceptar descuentos, dilatando un ajuste que puede llegar a ser incluso más prolongado”¹⁰.

A través de estos ejemplos puede verse un reflejo de la evolución del mercado inmobiliario en nuestro país, empezando por los inicios de la explosión de la burbuja y terminando por los tímidos signos de una recuperación que aún se antoja lejana.

4.- CONCLUSIONES:

La historia del mercado inmobiliario español puede construirse a partir de múltiples fuentes de información. Por un lado, el ordenamiento jurídico que ha prestado las figuras que han regulado las formas de acceso a la vivienda. Por otro, la Jurisprudencia, que refleja el grado de controversia judicial que opera en un determinado sector, cuando se analiza el porcentaje de procesos sobre determinada materia, como son los impagos. Por último, los medios de comunicación que han seguido día a día la situación y que han reflejado las sensaciones de un sector que no ha terminado de creerse el estado de crisis en el que se encuentra.

¹⁰

Noticia extraída de <http://www.euractiv.es/opiniones/opinion=83>