

> TRIBUNA / Eduardo Tarrero de Pablo / ESCRITOR

- El libro se titula 'Del negocio Inmobiliario a la industria inmobiliaria'
- Desarrolla en él las características peculiares del negocio en cuestión

## La burbuja

**H**oy en día, nuestra generación, la mía, no hace ya cosas importantes. Las hacen nuestros hijos y, pronto, nuestros nietos. A todo padre le cuesta reconocer que han dejado de ser niños inexpertos pero llega un momento en que hay que aprender de ellos.

Me manda un buen amigo mío el libro que acaba de publicar su hijo Mikel Echavarren. Mikel es economista, presidente y consejero delegado de Irea, compañía líder en España de Asesoramiento financiero y estratégico del sector inmobiliario. El libro se titula 'Del negocio Inmobiliario a la industria inmobiliaria'. Desarrolla en él las características peculiares del negocio en cuestión y, como es natural, de cómo gestionarlo durante una crisis como la que actualmente vive.

En mí no hubiera encontrado Mikel un lector apasionado de su libro porque no estoy en edad ya de hacer inversiones ni en este ni en sector alguno, pero recordándole allá en Castelldefels correteando con nuestros hijos, cuando veraneábamos junto a sus padres, no tenía más remedio que leerlo con atención, aunque sólo sea en homenaje a aquellos viejos tiempos.

Como es de rigor, analiza los errores que se han cometido para que este sector haya caído tan bajo y, lo que es peor, haya arrastrado al resto de la economía a la sima en que ahora se encuentra. Y señala muchos responsables del desajuste. Casi todo se ha hecho mal, empezando por las Cajas de Ahorros y la Banca dando créditos hipotecarios por importe superior al valor de los inmuebles, la falta de control del Banco de España, la inoperancia del Ministerio de la Vivienda, los Ayuntamientos especulando con la recalificación del terreno y así sucesivamente. Es de notar que, menos la Banca que imperdonablemente siguió los pasos de la competencia que las Cajas representaban, todos los demás eran feudos políticos. «La capacidad (de Ayuntamientos y Comunidades Autónomas) para determinar las posibilidades de desarrollo y por tanto su valor futuro de mercado, es un instrumento de po-

der... -dice el autor-. Con ese poder se pueden favorecer negocios en beneficio de la comunidad o de unos pocos. (Lo cual) se ha puesto de manifiesto en los múltiples escándalos que han salpicado nuestra geografía...».

El libro constituye un análisis profundo de toda la problemática y, lo que es más práctico, un catálogo de errores cometidos con la recomendación de que no se vuelvan a perpetrar. Narrado todo ello con un carácter didáctico que he podido entender hasta yo. Un libro recomendable no solo para profesionales de una u otra faceta del sector, sino para cualquier ciudadano, inversor o propietario presente o futuro de una vivienda.

El carácter transversal del sector inmobiliario ha producido el desmoronamiento de

---

«El carácter transversal del sector inmobiliario ha producido el desmoronamiento de otros sectores y el conjunto, el de la economía española»

---

otros sectores y el conjunto, el de la economía española.

La mayor o menor difusión de cualquier producto, y la vivienda es uno de ellos, se rige por la ley de la oferta y la demanda. En el sector inmobiliario, como en el de yates de recreo o Audis blindados, no nos engañemos, solo una parte de la población es candida a la propiedad. Por desgracia. En la medida en que esa demanda se ensanche artificialmente y la oferta acuda como boba a satisfacerla, se crea esa burbuja, es decir,

esa nada económica, en la que, al final, hemos estallado todos. ¿Cómo ha sido posible? Gracias a los créditos baratos, sin más garantía que el propio objeto y, lo que es peor, con una valoración hinchada pensando que lo que hoy valía cinco, mañana valdría diez. El cálculo del comprador era tentador: el importe mensual de la amortización es equivalente al precio perdido de un alquiler... luego compro y capitalizo mis pagos. Pero no calculó no sólo que lo que pagó diez valdría ahora sólo cinco sino que iba a perder su puesto de trabajo (tres millones de trabajadores lo hicieron en ese período), y que tendría que abandonar la vivienda "propia", que ya no era tal, teniéndola que devolver, debiendo encima un dinero impagable a la financiera.

Me estoy saliendo del libro, porque todas esas elucubraciones no las hace el autor, sino yo, ya que él se ciñe a los aspectos técnicos, incluido el marketing, naturalmente, pero como yo no soy técnico, me tomo la licencia de lamentar la delicada situación social que la incapacidad de no sé quién, de muchos o de todos, ha provocado.

Se propone Echavarren, aunque creo que duda de ello, que los futuros administradores aprendan de esta crisis. Apela a la similar que vivimos en los noventa. Dice que la mayoría de los supervivientes de aquella crisis han caído en ésta por exceso de optimismo. «Aunque también pudiera achacarse -dice- a la prejubilación de una generación de directivos bancarios que no han tenido la oportunidad de transmitir sus experiencias a las áreas de riesgo de las entidades financieras». Estoy plenamente de acuerdo. Yo recordaba precisamente al padre del autor cuando era subdirector de una importante subcentral bancaria aquí, en Barcelona, reuniéndose en comisión con todos los directivos proponentes de créditos y estudiándolos hasta el fondo antes de concederlos. Aquello era objetividad y fidelidad. No cobraban pingües bonus por porcentaje de desarrollo de la entidad y, sobre todo, no eran políticos ni oportunistas. Eran técnicos bien formados.