

# El imaginario social de la propiedad y su incidencia en la formación de burbujas en España (2004-2010)

Anna GARCÍA MASIÁ

Socióloga. Doctora en Gestión y Valoración Urbana por la UPC.  
Servei de Planificació d'Habitatge i Millora Urbana. Diputació de Barcelona

**RESUMEN:** El presente artículo analiza la formación de la burbuja inmobiliaria (volumen y valor) mediante los datos trimestrales de transacciones inmobiliarias del ministerio de fomento. Más allá de la forma de los mercados inmobiliarios en desequilibrio trata el análisis de los componentes que inciden en su formación. De cómo el imaginario social de la propiedad expresado a través de la teoría del consumo, basada en la renta permanente y el ciclo de vida, incide en la formación de la burbuja inmobiliaria. Se desarrolla un modelo de regresión lineal múltiple que determinan los factores que forman la burbuja, tanto en la variable oferta como en la demanda mediante las variables independientes de empleo y paro por sexos, Euribor, PIB, IPC... Se determinan así los factores que inciden en la propensión a la compra y perpetúan el imaginario social de la propiedad. Los modelos presentan una burbuja formada por el empleo (femenino sobre todo) en el eje de las ordenadas (precio) y por la situación económica en el eje de abscisas (volumen). Concluye con el análisis de las consecuencias sociales del comportamiento del mercado de estos últimos años ante el aumento del paro y la situación económica actual.

**DESCRIPTORES:** Transacciones inmobiliarias. Burbuja. Imaginario social de la propiedad.

## 1. Introducción

La evolución del mercado inmobiliario en los últimos años ha experimentado un incremento sin parangón. No sólo la produc-

ción (oferta) de viviendas ha aumentado, también la demanda y el precio de las mismas. Ante la presencia a la par de estos tres inputs se desmorona la máxima de la clásica ley de la oferta y la demanda. Pues si la elevada oferta no reduce el precio de la vivienda (como pre-

Recibido: 08.03.11. Revisado: 01.06.11  
e-mail: [anna.garcia-masia@upc.edu](mailto:anna.garcia-masia@upc.edu)  
Las opiniones y reflexiones recogidas en este artículo pertenecen exclusivamente a su autora, y no pueden hacerse

extensivas a la institución en que desarrolla su labor profesional. La autora agradece a los evaluadores anónimos del manuscrito original sus útiles comentarios y sugerencias.

tendía la Ley de Suelo 6/1998), ni el elevado precio de la misma reduce la demanda ¿quién afecta a quien? Pareciera que fuera éste, el mismo precio, el que determinara (favoreciendo) la oferta y la demanda de viviendas.

Y, si así fuera ¿cuál sería entonces el punto de inflexión? ¿Dónde se produce el cambio de tendencia? Preguntas como éstas nos sugiere la reciente evolución del precio de la vivienda. Y a partir de éstas se plantea el presente análisis, no sólo como mero observador de la tendencia actual, pues, intentando hallar los factores que la determinan y explican, pretende especular sobre posibles repercusiones y evoluciones de la misma.

## 2. Los «felices 2000» y la burbuja inmobiliaria

Durante los años que suceden a las crisis de 1993 y 2000<sup>1</sup>, los «felices 2000», se producen una serie de acontecimientos en el mercado inmobiliario sin precedentes. Ante una economía estable, con una evolución del PIB y del IPC continua y positiva (entre el 6-8% y el 2-5% respectivamente) y una cada vez más reducida tasa de paro (de entre el 15% y el 8% desde el año 2000 hasta el tercer trimestre de 2007); se perpetúa una conciencia social de bienestar económico y laboral. Reforzada por la pertenencia a la Unión Europea y la situación de estabilidad socioeconómica mediante la moneda única.

La situación de crecimiento económico del conjunto de la UE de esta etapa se refleja en unas reducidas tasas de paro (con valores máximos de 10,17 en mayo de 2010 y con el valor mínimo del 7,27 en marzo de 2008) y una tasa de inflación constante del 2%. Se traduce en una evolución de los tipos de interés del mercado interbancario a la baja que favorecen el crecimiento económico. Produciéndose así una tensión inflacionista con incidencia directa en el Euro, que refuerza su cotización al alza hasta mediados de 2008. Hechos que favorecen el crecimiento económico y el endeudamiento referenciado al tipo de interés del mercado interbancario (Euribor), que se reduce a mínimos históricos entre agosto de 2000 y junio de 2005, cuando empieza un incremento hasta valores máximos en agosto de 2008.

Estos hechos favorecen una percepción de estabilidad económica y laboral que se manifiesta mediante un elevado consumo de bienes no duraderos y que se consuma mediante la adquisición de viviendas en propiedad. Mientras la inflación fue superior al tipo de interés (coste) de la deuda fue más rentable el endeudamiento al ahorro.

Aunque sí se aprecia una estabilidad económica y laboral, en el caso español no es tan acentuada como en el resto de Europa. Con una tasa de paro que, si bien se reduce, sólo entre el segundo trimestre de 2005 y el primero de 2008 se sitúa por debajo del 10% (siendo éste el valor máximo de la UE) y mantiene una inflación por encima de un punto porcentual en la mayoría de los casos. Así, a pesar de la equivalencia en la forma de la evolución de la inflación española (medida a través del IPC Armonizado del Banco Central Europeo creado expresamente par comparar las cifras de la inflación europea<sup>2</sup>), la diferencia entre los valores españoles respecto los europeos incrementa en los momentos de máxima inflación y deflación por encima del punto porcentual. Con la consecuente maximización de la percepción social tanto de los periodos de crecimiento como de los de decrecimiento.

Y es que la imagen de este capitalismo galopante mella en el imaginario colectivo mediante una elevada oferta de todo tipo de bienes de consumo que se consolidan gracias a las formas de financiación que superan las posibilidades (reales) de consumo. La evolución de los tipos de interés y la continua reducción de los mismos, junto al alargamiento de los plazos de retorno, amén a los eslóganes publicitarios de reducidas cuotas mensuales, alimentaron el afán de consumo propio del sistema llegando a máximos insospechados. Generándose así un círculo consumista basado no siempre en la necesidad como en la demostración de bienestar y capacidad adquisitiva (aún siendo necesarios 40 años para hacerlos de propiedad).

Siendo éste el marco general en el que nos hallamos hasta el segundo trimestre de 2007, aunque más visible en trimestres consecutivos, se analiza el mercado inmobiliario. Siendo la vivienda un bien de consumo primario, cuando de dar cobijo se trata, se desliga de éste ante el trato especulativo que se le da en esta etapa de crecimiento. Valorándose por su valor de cambio

<sup>1</sup> Resueltas mediante una inyección de liquidez por parte del Estado, la crisis del 2000 provocada por las nuevas tecnologías que afectó a los mercados bursátiles y la de 1993 basada en una crisis de liquidez.

<sup>2</sup> European Central Bank. Statistical. <http://sdw.ecb.int/home.do?chart=1.9>

en lugar de hacerlo mediante su valor de uso. De ahí la propensión a la compra y el ánimo especulativo con el que a menudo se ha accedido a la misma para posteriormente (re)vender a precios superiores y, así, sucesivamente, elevar el escalón residencial-social. Valorización que responde a un momento de crecimiento económico, de reducida tasa de paro y elevadas facilidades de financiación mediante hipotecas con bajos intereses variables y elevados períodos de retorno que permiten la compra-venta de viviendas a (aparentemente) «reducidas» cuotas. Asimismo, al ser la vivienda (desde el cobijo) un bien de consumo primario, y al ser sus diversas alternativas de acceso: unos alquileres elevados en comparación a las cuotas hipotecarias de la compra, perpetúan el acceso a la propiedad. Añádase a más, el supuesto de la «revalorización constante y sinfin» de la vivienda tan difundido para entender el escaso alquiler y el ánimo especulativo de la compra.

La FIG. 1 muestra la evolución del precio medio de las transacciones inmobiliarias y su inversa proporcionalidad con la tasa de paro. Establecida así la relación entre precios y la evolución del empleo pareciera que el valor de los inmuebles algo tuviera que ver con el empleo, o más bien, con la capacidad de compra

que éste permite. Obteniendo así un valor objetivo, que incide en la percepción de la capacidad de endeudamiento y el esfuerzo económico, seguramente también relacionado con otros valores subjetivos de más difícil percepción. Tal como se verá próximamente, el imaginario social de la propiedad, la capacidad de consumo y endeudamiento que permite la función de la renta permanente, valorándose más factores intrínsecos a la capacidad que el propio nivel de ingresos en sí mismo, afectan directamente tanto al valor como al volumen de transacciones inmobiliarias.

Son los felices 2000 consecuencia del empleo y la ilusión consumista de los eslóganes publicitarios de reducidas cuotas, capaces de financiar importes superiores al valor inmobiliario. Y generándose así una vorágine consumista basada en el crédito fácil y los tipos de interés variable que dan una percepción de la capacidad de consumo superior a la realidad.

### 3. Mercados en desequilibrio

El mercado perfecto es la demanda cóncava de Marshall, según la cual se mantiene la proporcionalidad en el volumen de transacciones y

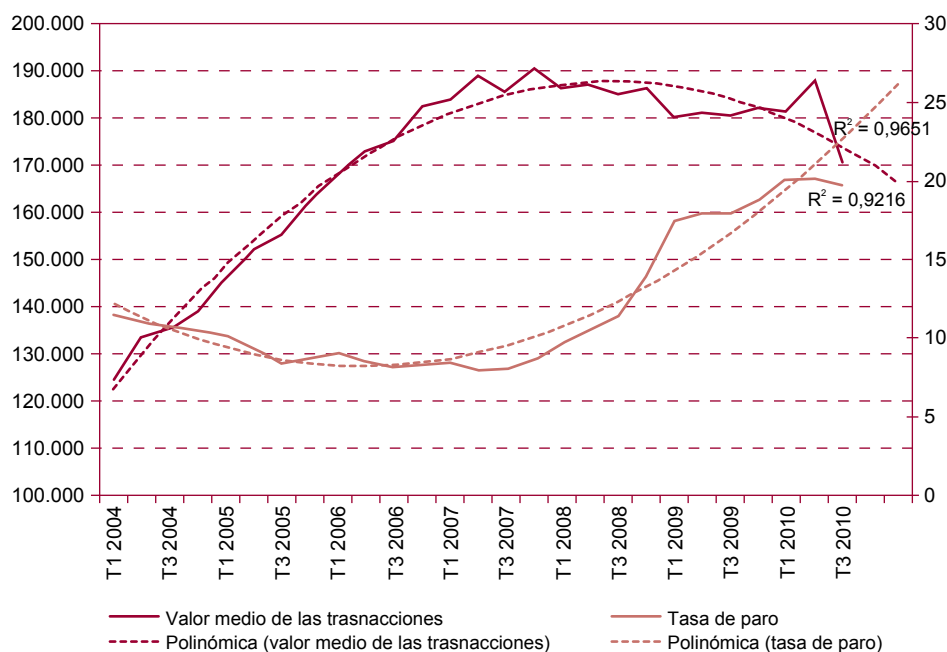


Fig. 1/ Evolución del valor medio de las transacciones inmobiliarias y la tasa de paro (Valores trimestrales Total Nacional I2004-III2010)

Fuente: EPA del INE; estudios y estadísticas del Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

cantidades, con una representación de los precios en la curva de inferencia. Otra cosa es cuál de las dos infiere a la otra<sup>3</sup>. Un intercambio negociado de bienes básicos en competencia perfecta y sustituible (sean los productos A y B) mostraría una elasticidad de sustitución en el consumo, en el que, si el bien A escasea, incrementa el consumo de B. Y, según la función cóncava, el precio de cualquiera de ambos tiende a aumentar o disminuir cuando la correspondiente cantidad ofertada disminuye o aumenta, y viceversa (EZEKIEL, 1938 en VERGÉS, 2006). De modo que se asegura la constancia del volumen de transacciones de ambos mercados sin que se afecten entre ellos y facilitando el equilibrio óptimo de la función de utilidad.

Ahora bien, una cosa es el intercambio racional de bienes y servicios de cara a la supervivencia, mediante dos productos reemplazables, y otra el intercambio motivacional de la vivienda. Siendo el mercado en equilibrio aquél que mantiene

oferta y demanda en oposición y con igual fuerza, veamos qué sucede en el caso de la vivienda. Pues no es ésta comparable a cualquier otro bien ni servicio por sus propias cualidades. Siendo la propiedad de la vivienda indicativa del estatus (categorización social) y asociada en la actualidad al éxito, a la materialización del ahorro y a la posibilidad de incremento de beneficios ante la posibilidad de (re)vender a precios más elevados. Y siendo su alternativa, el alquiler, con contratos quinquenales y sujeto a revalorización (LAU 1994<sup>4</sup>) con un precio de partida elevado, la elección minoritaria.

No es de extrañar pues el desequilibrio de este mercado y que se produzcan espirales de crecimiento. En la compraventa inmobiliaria aparecen bolsas de ganancia que permiten la disfunción cóncava que se materializa en que a mayor precio se produzca una mayor demanda, contrariamente a lo que debería ser en un mercado en equilibrio (FIG.2).

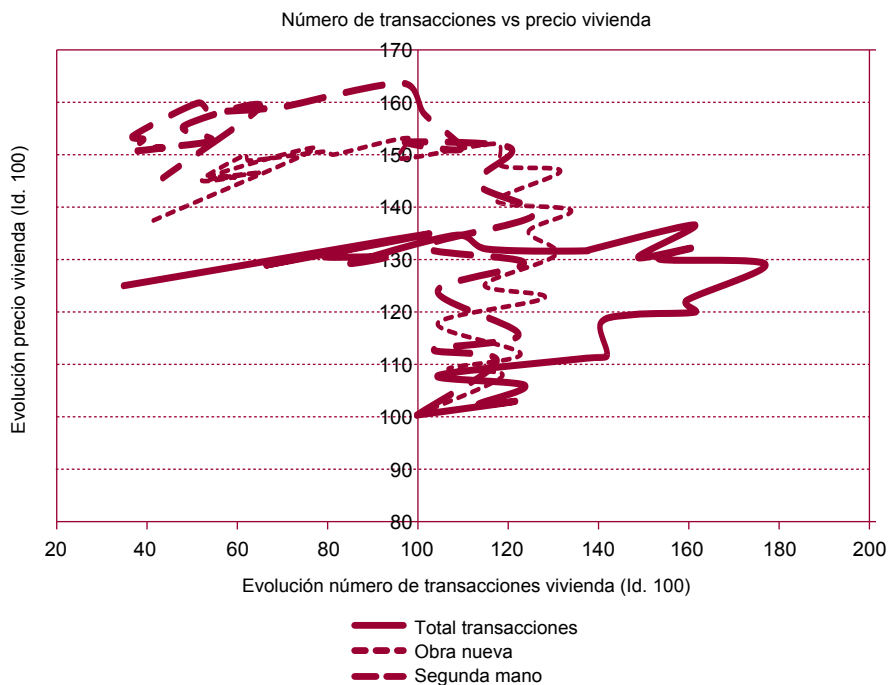


FIG. 2/ Evolución de las transacciones inmobiliarias españolas (Índice 100)

NOTA: Se representan las variaciones porcentuales (índice 100) de los valores trimestrales de precio y volumen de transacciones del conjunto de España desde I2004 hasta III2010. Situando la evolución del precio en el eje de ordenadas y del número de transacciones en el eje de abscisas. Siendo el primer trimestre 2004 = 100 y los sucesivos valores trimestrales la variación porcentual respecto al valor del primer trimestre.

Fuente: Estudios y estadísticas del Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

<sup>3</sup> Véase apartado 4. ¿de qué está formada la burbuja?

<sup>4</sup> Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos. Modificada por la Ley 19/2009, de 23 de

noviembre, de medidas de fomento y agilización procesal del alquiler y de la eficiencia energética de los edificios.

Dado que oferta y demanda son previas a la transacción sólo es posible observarlas mediante encuestas y estadísticas expresamente diseñadas para ello. En su lugar, se analizan las estadísticas del ministerio de fomento (anterior ministerio de vivienda) de transacciones inmobiliarias disponibles a la fecha de redacción del presente artículo, datos trimestrales 1T2004-3T2010. Reflejándose los valores totales a nivel nacional, aunque, cuando sea preciso, se puntualicen los valores de las transacciones de la costa mediterránea<sup>5</sup>, con incrementos (tanto de precio como volumen) superiores a la media nacional.

En el análisis de la evolución del volumen de transacciones de viviendas y el precio de las mismas durante los últimos años apreciamos una elevada producción (oferta), consumada mediante la compraventa, que se acompaña de un elevado incremento de los precios. Así lo muestra la nube de puntos que asciende desde 2004 hasta los 190.000 € por transacción media en la primavera de 2007; cuando el volumen de transacciones no es en ningún caso inferior a las 180.000 viviendas y, cuantas más transacciones se efectúan, tanto más incrementa el precio medio de las mismas. Aunque ya a finales de 2006 se inicia una reducción en el número de transacciones (debido básicamente a las transacciones de segunda mano, pues las de obra nueva no retroceden hasta finales de 2007) ¿A qué razón obedece esta máxima? ¿No debiera ser lo contrario? ¿Tanto más *stock* menor precio?

Sucede que, entre el primer trimestre de 2004 y el cuarto de 2007, el valor de las transacciones de vivienda nueva se revaloriza hasta un 37% en el conjunto del estado (y un 56% en la costa mediterránea), con un volumen que no deja de incrementar hasta finales de 2006 que llega a ser un 77% superior al de 2004 (el 66% en la costa)<sup>6</sup>. Siendo la obra nueva más cara que la vivienda usada, no es de extrañar que el incremento de valor que ha efectuado no sea tan elevado como la última. Ahora bien, incrementos tan elevados en las transacciones de vivienda usada como los que se han producido y en un período tan corto como los mentados incrementos de obra nueva da qué pensar.

De modo que, mientras la vivienda de obra nueva ha protagonizado un elevado incremen-

to, sobre todo en cuanto a volumen de transacciones se refiere, el incremento en la vivienda usada se ha producido sobre todo en su revalorización. Siendo los incrementos máximos para el volumen de transacciones de obra nueva el 77% (y 66% Mediterráneo) en el cuarto trimestre de 2006, transcurridos apenas dos años. Mientras el incremento máximo del valor de las transacciones de segunda mano se alcanza en el segundo trimestre de 2008, alcanzando el 60% a nivel estatal y el 74% en la costa. Aunque el volumen global de transacciones no es tan superior, llegando a máximos en el segundo trimestre de 2006 con un incremento del 34% (y 36% en la costa).

Refuerza la evolución alcista del mercado inmobiliario la incidencia de la inversión en el área mediterránea española con carácter vacacional. En zonas costeras como Marbella, Comunidad Valenciana, Baleares y en algunas otras zonas de la costa mediterránea, como el potencial almeriense, consecuencias de la construcción desordenada del litoral español. El efecto de la globalización de la inversión en inmuebles, junto al envejecimiento de la población europea, principal fuente emisora de las inversiones inmobiliarias con carácter residencial, y las nuevas compañías aéreas, con menores costes, serán condicionantes para que los flujos de inversión inmobiliaria por parte de no residentes ganen peso en nuestra economía (RUBIO DE JUAN, s.a.).

Podría pensarse que tal incremento responde al crecimiento demográfico y, por lo tanto, al incremento de la demanda, en sintonía con la demanda cóncava de Marshall. Hecha la prueba y contrastados los resultados, nos hallamos ante un mercado inmobiliario que, puesto a escala poblacional (volumen de transacciones por cada 1.000 habitantes), no guarda relación con el crecimiento demográfico. Hasta finales de 2006 no deja de incrementar el volumen de transacciones en proporción a la evolución de la población, que sigue un crecimiento más lento: mientras la población incrementó un 5% hasta finales de 2006 el volumen de transacciones lo hizo en un 32%. Parece así que la demografía no está detrás de este comportamiento desmedido.

Por lo tanto, estos incrementos hacen sospechar un afán de lucro especulativo, que pudie-

<sup>5</sup> El análisis de datos para la costa mediterránea se ha realizado mediante la agrupación de los NUTS 5 y 6 del nivel 1. Se consideran así de forma agrupada como costa mediterránea las Comunidades de Cataluña, Valencia e Islas Baleares (NUT 5) y Andalucía y Murcia (NUT 6).

<sup>6</sup> Con los siguientes valores de obra nueva 4T 2007: 197.912 euros (total nacional) y 203.042 euros (costa mediterránea), un 37% y 56% respectivamente, superior que en 1T2004: 144.968 euros (nacional) y 130.163 euros (costa).

ra expresarse a partir de la hipótesis: a mayor revalorización de la vivienda en general, mayor expectativa de beneficio ante la posibilidad de (re)vender a precios más elevados la vivienda actual (usada) para cambiar a una de obra nueva (expectativa de mejora). Los incrementos de valor y volumen en las transacciones de obra nueva y segunda mano antes expuestas no contradicen dicha hipótesis, aunque lo que en éste artículo nos ocupa son los factores que inciden y posibilitan la expectativa, el imaginario social.

La FIG. 2 muestra un mercado en constante desequilibrio, descentrado, en el que el incremento de precio es siempre desproporcionadamente superior al volumen de transacciones. Sobre todo, como se ha visto debido al sobreprecio de la vivienda usada. El modelo tridimensional muestra 3 dígitos de clasificación: sincronía, centricidad y elasticidad (VERGÉS, 2006). Con una relación entre los vectores cantidad-precio, mayormente asincrónica al no hallarse inversamente relacionados. El modelo permanece descentrado en el período de boom inmobiliario (cuando los precios incrementan muy por encima del volumen de

transacciones) y más centrado a partir de la crisis. Se aprecia también una mayor elasticidad en el volumen de transacciones, más acentuada en las de segunda mano, con una menor volatilidad en el precio que en el volumen de ventas de las mismas.

La representación del comportamiento del mercado inmobiliario se caracteriza por el desequilibrio, la desincronización y una elasticidad variable que se materializan en configuraciones circulares que dan forma al llamado «efecto burbuja». Agregadamente se distinguen dos momentos: la evolución trimestral hasta el primero de 2008 muestra un antimercado propio de los mercados en expansión, con incrementos constantes tanto de precio como de volumen con origen coyuntural en la vivienda usada; a partir de entonces se visualiza el periodo de crisis, con una mayor centricidad y algunos momentos de equilibrio en los que, sobre todo, se reduce el volumen de transacciones. Se encuentran también en prácticamente todos los años de crecimiento (*boom*) puntos de equilibrio, se trata de los terceros (y algunos primeros) trimestres, debido a la reducción del volumen de compraventas cuando sigue el ascenso

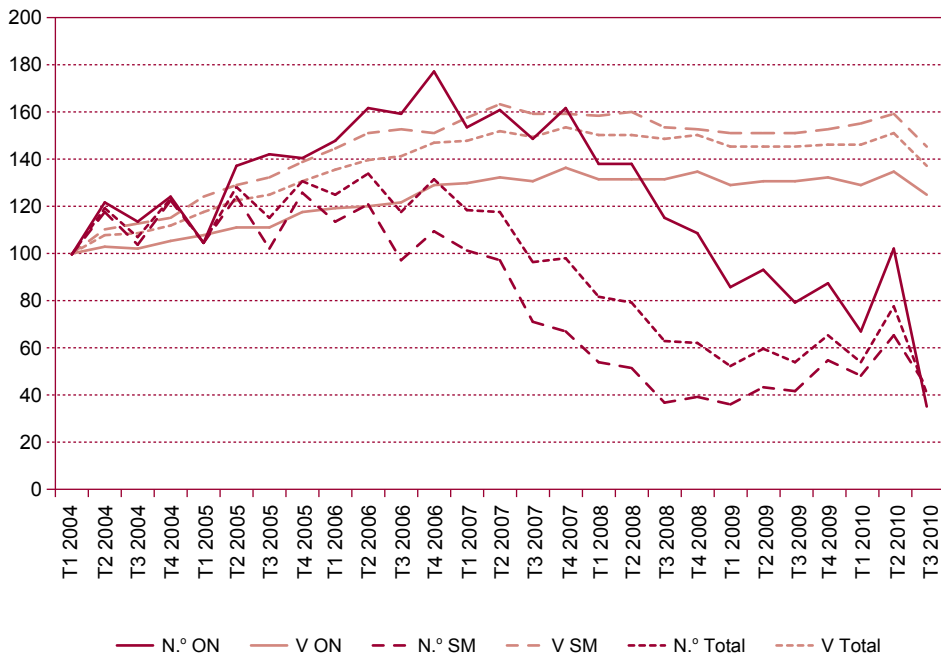


FIG. 3/ Evolución del número de transacciones y valor según tipo de vivienda (obra nueva, segunda mano y total) (Índice 100)

NOTA: (Valores trimestrales Total Nacional I2004-III2010). Primer trimestre 2004 = 100.

Fuente: Estudios y estadísticas del Ministerio de Fomento. Elaboración propia.



de los precios. Aunque no responde a una corrección del mercado sino más bien al período vacacional que reúne dos características: no computa importantes transacciones y contrasta con el trimestre posterior que anota elevadas transacciones, las que no se realizaron el trimestre anterior y las que se desean realizar antes de finalizar el año. Igual pasa con el primer trimestre de año, en el que pocas operaciones de compraventa se cierran.

La diferencia más relevante entre el comportamiento del mercado de obra nueva y segunda mano es el volumen de efectivos de uno y otro submercado. Mientras el mercado de segunda mano es amplio y genera un elevado número de transacciones ante la expectativa de beneficio (y lo hace a precios muy superiores a los que en su día fueron adquiridas) forma una burbuja ascendente, más alargada y menos circular. En cambio, el mercado de obra nueva, con menos efectivos, muestra una mayor horizontalidad, pues la burbuja se mueve más a través de los precios (eje de ordenadas) que del volumen (eje de abscisas). Hallándose el global de las transacciones entre ambos submercados y más próximo al de vivienda usada al haberse producido mayores transacciones de segunda mano.

En la etapa de crisis (con inicio en el segundo trimestre de 2007) se distinguen dos momentos: los dos primeros años, hasta el 2T-2009, caracterizado por la drástica reducción del volumen de transacciones (-49%) pero un mantenimiento del precio (-4%)<sup>7</sup>, que no decae mas que en el último año (2T-2008-2T-2009). Y el período final, desde el segundo trimestre de 2009), que se caracteriza por una incipiente recuperación del volumen de transacciones a precios inferiores (situación de equilibrio).

Aunque en el momento del cierre del artículo sólo se disponía de los datos hasta el tercer trimestre de 2010 se aprecian importantes variaciones en los 3 trimestres del mismo año. Las modificaciones fiscales anunciadas a principios de año y aplicadas en 2010 y 2011 es-

percuten en la variación del volumen de transacciones en los dos últimos trimestres representados. Coincidiendo con la valoración de Julio Rodríguez 2010 (RODRÍGUEZ, 2010a): el incremento del volumen de transacciones del penúltimo trimestre (2T-2010) responde a la voluntad de los compradores de avanzarse al incremento del 1% de los impuestos (IVA para obra nueva e ITP para segunda mano) que tendría lugar a partir del 1 de julio de 2010. La reducción del volumen de transacciones en el último (3T-2010) al hecho que ya se incrementaron los impuestos (IVA e ITP), a la reducción propia de los terceros trimestres, pero sobre todo, por la restricción en la concesión de hipotecas<sup>8</sup> y las restrictivas condiciones que se empiezan a aplicar.

Seguramente, de acuerdo con el pronóstico de RODRÍGUEZ (2010b), el cuarto trimestre de 2010 mostrará un elevado incremento de las transacciones debido a la derogación de las desgravaciones fiscales a ingresos anuales superiores a los 24.170 €<sup>9</sup>. Aunque, todavía sumergidos en la crisis, (gráficamente) parece que 2010 se comporta como una incipiente recuperación. Ahora bien, habrá que ver cómo las restricciones hipotecarias afectan al mercado, corrigiéndolo hacia un comportamiento más selectivo al que sólo tendrán acceso los hogares con solvencia económica y ahorros para el pago del 30% del inmueble (20% en concepto de entrada no financiada por la hipoteca y 10% en concepto de gastos e impuestos).

Seguramente se cerrará el círculo «burbujista» (FIG. 2), con una reducción drástica en el volumen de transacciones al que seguirá una reducción de precios, que colocará la próxima espiral más a la izquierda del eje de abscisas y con forma más aplanada (menor variación en el eje de ordenadas). Un comportamiento más propio del mercado que se materializará en forma de «caracol» y que encontrará un futuro pero leve incremento cuando, pasados algunos años, incremente la capacidad adquisitiva y de endeudamiento de los hogares. Aunque esperemos el incremento sin parangón de es-

<sup>7</sup> Con los siguientes valores para el periodo 2T2007-2T2009: reducción del 42% y del 55% del volumen de transacciones de obra nueva y vivienda usada, y reducción del 1% y 8% del precio, respectivamente. Y con valores para el periodo 3T2009-3T2010: reducción del 56% e incremento del 4% del volumen de transacciones de obra nueva y vivienda usada, respectivamente, y reducción del 4% del precio en ambos.

<sup>8</sup> Tal como indica el boletín de idealista del viernes 31 de diciembre de 2010, bajo el titular Hipotecas: pocas alegrías: *en España el grifo de las hipotecas se ha cerrado un poco más y los últimos datos señalan que estamos en*

*el nivel más bajo de concesión de créditos de los últimos años. Algo que, por otra parte, no parece que vaya a mejorar en los próximos meses cuando además se espera que las tensiones lleguen a los ciudadanos en forma de hipotecas más caras.*

<sup>9</sup> Así lo indica la Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011. El artículo 67 modifica la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Se elimina así la desgravación a la compra de vivienda habitual en el IRPF para los contribuyentes con ingresos anuales superiores a los 24.170 € desde el 1 de enero de 2011.

tos últimos años, que ha llevado a los hogares a endeudarse muy por encima de sus capacidades, no vuelva a producirse ¿Se convertirá así la vivienda en propiedad en un régimen de tenencia minoritario, al alcance de pocos?<sup>10</sup>

El inmobiliario es un mercado que no trata tanto la función de utilidad (siendo de igual utilidad el alquiler) cuán maximizador del beneficio. Responde éste al imaginario colectivo que sobrevalora la propiedad al alquiler. De modo que la espiral inmobiliaria ha continuado creciendo hasta que las economías domésticas se resienten y el grifo financiero se ha cerrado. Mientras han podido revender y comprar a precios (y calidades) más económicos, mientras existe mercado. Hasta que se ha llegado al extremo (con restricción de mercado y sobreprecios), cuando de nada sirve (re)vender la vivienda adquirida anteriormente si, para sustituirla (en caso de primera residencia), debe pagarse un precio superior o bien no puede materializarse la venta de la anterior llegados a máximos los precios. Dada la situación extrema, sólo le queda al mercado, estancarse hasta posteriores recuperaciones (y escalada de espiral) o vuelta al punto de origen para reiniciar su espiral alcista con la progresiva mejora de la capacidad adquisitiva de los hogares. Siendo los protagonistas de ésta los pocos hogares con solvencia económica y ahorros se popularizará el alquiler como antaño.

#### 4. ¿De qué está formada la burbuja?

Llegados a éste punto, con un comportamiento del inmobiliario más propio del anti-mercado, nos inquieta además de la forma de espiral/caracol los factores que subyacen a ésta forma ¿De qué está formada la burbuja? ¿A qué responde este comportamiento aparentemente especulativo? ¿Tiene algún fundamento? ¿Racional? ¿O es propio del inconsciente colectivo?

Para resolver nuestras dudas (y después de lo visto anteriormente) partimos de las siguientes hipótesis: el comportamiento es especulativo (hip. 1), responde a fundamentos racionales (o basados en aspectos más o menos objetivos) (hip. 2) y se consolida creando un «imaginario social de la propiedad» (analizado en el siguiente apartado) (hip. 3).

En el presente apartado se analizan las dos primeras hipótesis mediante el análisis de regresión lineal múltiple (mínimos cuadrados, pasos sucesivos). Se crean dos modelos, uno para hallar los factores que inciden en el valor y otro para los que inciden en el volumen de transacciones inmobiliarias. Se utilizan en estos casos (regresiones) los valores absolutos (y no su evolución como en los apartados precedentes) y se establece la matriz de datos con las siguientes variables que se introducirán al análisis estadístico:

- Valor medio y número de transacciones inmobiliarias para el conjunto de España (*variables dependientes (a explicar) de cada regresión*);
- *Variables independientes (explicativas)*: además del valor medio o del número de transacciones cuando no sea la variable dependiente. Valor medio de las transacciones de obra nueva, de las de segunda mano, número de transacciones de obra nueva, de segunda mano, tasa de actividad (global, masculina y femenina), tasa de paro (global, masculina y femenina), Euribor, IPC (no en valor sino evolución trimestral) y PIB. Se añade además una variable *dummy* (crisis no crisis)<sup>10</sup>.

Aunque en un inicio se hayan introducido todas las variables independientes se presentan sólo los resultados de las regresiones en las que se han extraído las variables que presentaban colinearidad<sup>11</sup> que distorsiona el modelo.

El primer modelo, explicativo del valor medio de las transacciones inmobiliarias en el conjunto de España (variable dependiente) explica

<sup>10</sup> La variable dummy es una variable ficticia, cualitativa y de carácter dicotómico (o binario) con valor 0 o 1. En éste caso se define con el objetivo de introducir en el modelo el cambio de tendencia que ha habido en la matriz de datos que comprende los trimestres desde 2004 a 2010. De modo que los valores 0 responden al período de crecimiento (o boom inmobiliario) y los valores 1 al período de crisis. Se identifican con valor 0 (boom o no crisis) los trimestres I-2004 hasta I-2007 y con valor 1 (crisis) los trimestres II-2007 hasta III-2010. Para la determinación del punto de inflexión de ambos períodos nos basamos en la prensa y reconocimiento políticosocial de la situación. Puesto que en España no hay un órgano que declare

oficialmente cuando se entra en recesión. Si existiera, el comienzo de la recesión se hubiera declarado muy probablemente en el cuarto trimestre del 2007 a pesar de haberse iniciado mucho antes. Se establece como fecha de inicio de la crisis el segundo trimestre de 2007, con el desplome bursátil de Astroc (abril de 2007) y con la repercusión que tubo en el sector inmobiliario y constructor (*El País*, 24 de abril de 2007). Fecha previa al crack de las hipotecas subprime del verano de 2007.

<sup>11</sup> Se entiende por colinearidad la combinación lineal de variable independientes. Al tratarse de un modelo con pocos casos (27 trimestres) se han omitido las variables con un factor de inflación de la varianza (FIV)  $\geq 2$ .



el 93,6% de la muestra. Esto es, que mediante las variables independientes tasa de actividad y tasa de paro femenina se explica el precio de los inmuebles.

FIG. 4/ Resumen del modelo para variable dependiente valor medio de las transacciones

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	0,899a	0,809	0,801	8802,06500
2	0,970b	0,941	0,936	4992,59232

- a. Variables predictoras: (constante), Tasa de actividad Nacional.  
 b. Variables predictoras: (constante), Tasa de actividad Nacional, tasa de paro femenina nacional.  
 c. Variable dependiente: Valor medio transacciones. Nacional.

*Fuente:* Estudios y estadísticas del ministerio de fomento, tasas de paro y actividad de la EPA (INE), IPC y PIB del INE, Euribor del Banco de España. Resultados de análisis de regresión lineal múltiple mediante SPSS. Elaboración propia.

Más concretamente, que el modelo de regresión lineal múltiple que explica el precio de la vivienda (valor medio de las transacciones) lo hace mediante el empleo. En un primer paso se introduce la tasa de actividad con signo positivo y estadísticamente significativa (Sig. = 0,000). Lo que equivaldría a decir, a mayor tasa de actividad mayor probabilidad de incremento del precio de la vivienda. Con esta variable explicaríamos el 80% de la muestra. Ahora bien, el modelo realiza un segundo paso en el que se incluye a la primera variable (actividad) la tasa de paro femenina, con signo negativo y estadísticamente significativa (Sig. = 0,000).

Esto es que el 93,6% de los precios de las transacciones inmobiliarias del modelo se producen gracias a una tasa de actividad positiva y una reducción de la tasa de paro femenina. O lo que vendría a simplificar, que el incremento del precio de la vivienda (situación predominante en el modelo) se debe a una situación

FIG. 5/ Coeficientes del modelo para el valor medio de las transacciones

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.	Beta				Tolerancia	FIV
1 (Constante)	-599130,843	74896,078			7,999	0,000		
Tasa de actividad Nacional	13127,971	1277,271	0,899		10,278	0,000	1,000	1,000
2 (Constante)	-689003,586	44216,263			15,583	0,000		
Tasa de actividad Nacional	15218,416	778,610	1,042		19,546	0,000	0,866	1,155
Tasa de paro femenina Nacional	-2290,87	312,599	-0,391		-7,328	0,000	0,866	1,155

- a. Variable dependiente: Valor medio de transacciones. Nacional.

*Fuente:* Estudios y estadísticas del ministerio de fomento, tasas de paro y actividad de la EPA (INE), IPC y PIB del INE, Euribor del Banco de España. Resultados de análisis de regresión lineal múltiple mediante SPSS. Elaboración propia.

económico-laboral positiva y al segundo empleo (el femenino). De modo que la escalada es producto del doble empleo (femenino y masculino) en los hogares y a una perspectiva laboral (tasa de actividad) positiva.

El segundo modelo, explicativo del número de transacciones inmobiliarias en el conjunto de España (variable dependiente) explica el 91,5% de la muestra. Esto es, que mediante las variables independientes dummy, evolución del IPC y tasa de paro femenina se explica el volumen de transacciones.

En este caso, la regresión se detiene en el quinto paso, en cada uno se van introduciendo variables, algunas de las cuales desaparecen en siguientes pasos debido a su elevada colinealidad con otras. El modelo finaliza en el quinto paso con las variables dummy en sentido negativo, evolución del IPC positiva y tasa de paro femenina en negativo; todas ellas estadísticamente significativas (Sig. = 0,000) y sin colinealidad<sup>12</sup>.

Los factores que explican el 91,5% del volumen de transacciones inmobiliarias son: el pe-

<sup>12</sup> A pesar que en pasos precedentes sí se manifestara colinealidad entre algunas variables independientes

el último paso concluye con una ecuación sin colinealidad.

Fig. 6/ Resumen del modelo para la variable dependiente número de transacciones

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	0,866a	0,750	0,740	27050,261
2	0,922b	0,849	0,837	21409,007
3	0,947c	0,896	0,883	18163,358
4	0,965d	0,931	0,919	15116,042
5	0,962e	0,925	0,915	15458,157

- a. Variables predictoras: (Constante), PIB Nacional.  
 b. Variables predictoras: (Constante), PIB Nacional, Variable dummy.  
 c. Variables predictoras: (Constante), PIB Nacional, Variable dummy, IPC Nacional.  
 d. Variables predictoras: (Constante), PIB Nacional, Variable dummy, IPC Nacional, Tasa de paro femenina Nacional.  
 e. Variables predictoras: (Constante), Variable dummy, IPC Nacional, Tasa de paro femenina Nacional.  
 f. Variable dependiente: N.º transacciones. Nacional.

Fuente: Estudios y estadísticas del Ministerio de Fomento, tasas de paro y actividad de la EPA (INE), IPC y PIB del INE, Euribor del Banco de España. Resultados de análisis de regresión lineal múltiple mediante SPSS. Elaboración propia.

riodo de crecimiento económico (variable dummy = 0, equivalente a no crisis o boom inmobiliario), el segundo empleo (expresado mediante la reducción de la tasa de paro femenina) y una evolución del IPC positiva. De modo que en éste segundo modelo aparece de nuevo el empleo femenino, aunque también incide de forma determinante la situación económica expresada por una evolución positiva del IPC y la variable dummy en su valor como no crisis que, además de expresar también una situación económica positiva contiene otros factores que la caracterizan.

Ambos modelos presentan una burbuja formada por el empleo en el eje de las ordenadas (precio) y por la situación económica en el eje de abscisas (volumen). Aunque más relevante es la incidencia del segundo empleo en la formación de la burbuja inmobiliaria ¿Habría sido posible ésta situación sin el (femenino) segundo empleo? Ambos modelos sugieren que no habría sido posible. Que el precio depende más de una situación económico-laboral posi-

Fig. 7/ Coeficientes del modelo para la variable dependiente número de transacciones

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B	Error típ.	Beta			Tolerancia	FIV
1 (Constante)	141619,595	6093,453		23,241	0,000		
PIB Nacional	16332,537	1887,585	0,866	8,653	0,000	1,000	1,000
2 (Constante)	174585,130	9568,681		18,245	0,000		
PIB Nacional	10686,990	2057,918	0,567	5,193	0,000	0,527	1,898
Variable dummy	-45309,010	11358,978	-0,435	-3,989	0,001	0,527	1,898
3 (Constante)	173249,545	8128,664		21,313	0,000		
PIB Nacional	8734,440	1848,477	0,463	4,725	0,000	0,470	2,127
Variable dummy	-50318,091	9761,980	-0,483	-5,154	0,000	0,514	1,947
IPC Nacional	34347,961	10679,869	0,230	3,216	0,004	0,883	1,132
4 (Constante)	255378,416	25447,485		10,036	0,000		
PIB Nacional	3227,033	2252,276	0,171	1,433	0,166	0,219	4,559
Variable dummy	-57285,038	8386,480	-0,550	-6,831	0,000	0,482	2,075
IPC Nacional	36076,397	8903,060	0,242	4,052	0,001	0,880	1,136
Tasa de paro femenina Nacional	-4882,501	1458,399	-0,310	-3,348	0,003	0,365	2,742
5 (Constante)	285837,087	14304,366		19,983	0,000		
Variable dummy	-64977,966	6588,223	-0,624	-9,863	0,000	0,817	1,224
IPC Nacional	39473,474	8775,776	0,264	4,498	0,000	0,947	1,056
Tasa de paro femenina Nacional	-6408,725	1018,663	-0,407	-6,291	0,000	0,782	1,279

- a. Variable dependiente: Número de transacciones. Nacional.

Fuente: Estudios y estadísticas del Ministerio de Fomento, tasas de paro y actividad de la EPA (INE), IPC y PIB del INE, Euribor del Banco de España. Resultados de análisis de regresión lineal múltiple mediante SPSS. Elaboración propia.

tiva, en tanto expectativa de máximo pago en vivienda. Y el volumen de transacciones del empleo femenino (y con el segundo empleo se materializa la posibilidad de mejora residencial) y de la situación económica positiva y favorable a ello. Sin olvidar la incidencia que ha tenido el mercado financiero (a través de las hipotecas) en la materialización de las transacciones inmobiliarias.

Y, si el precio está tan condicionado al empleo (al segundo especialmente) ¿qué cabe esperar al incremento de las tasas de paro? O bien, si el desahogo de los hogares depende de la (re)venta de sus inmuebles y cancelación de hipotecas ¿qué cabe esperar de la situación de crisis y restricción de hipotecas de las que dependen las transacciones inmobiliarias? No es el futuro inmediato para nada alentador, aunque ¿cómo cabría esperar otra situación si durante los años de crecimiento se ha fomentado el consumo abusivo, la falsa ilusión del «tener» a costa de préstamos «baratos»? ¿Cuál será el coste social del modelo consumista?

## 5. El imaginario social de la propiedad

Hasta aquí los factores que inciden en el valor y volumen de transacciones; véase ahora en qué medida dichos factores se relatan no sólo estadísticamente. Cómo se ubican en la función del consumo y la propensión media a consumir de las teorías económicas clásicas.

La teoría del consumo basada en la renta permanente sostiene, que el consumo no está relacionado con la renta obtenida cada año, sino con una estimación a largo plazo de la renta (FRIEDMAN, 1956). La renta permanente se define como la tasa constante de consumo que podría mantener una persona el resto de su vida, dado el nivel actual de su riqueza y la renta que percibe actualmente y que percibirá en el futuro. Y tiene estrecha relación con la situación laboral y personal y la expectativa de éstas. Se trata más de una valoración subjetiva en cuanto a la situación actual y la expectativa de futuro que a una función mediante variables estrictamente cuantitativas.

Extendiéndonos en el significado de la función de la renta permanente, la situación económica, laboral, familiar, personal... así como el resto de factores que inciden en la forma de residencia y cohabitación, determinan el precio

de la vivienda a la que se accede. E, indirectamente, esta expectativa determinista cuando se considera de forma global por el conjunto de la sociedad (distinguiéndose los distintos estratos sociales), también determinan el precio de mercado inmobiliario (en los distintos estratos residenciales). Siguiendo con éste razonamiento y tal como resuelven las regresiones lineales múltiples antes analizadas podría describirse la siguiente función del precio de la vivienda:

$$P(V) = f [RP (\text{situación económica, laboral (f), familiar...})]^{13}$$

La ocupación (y por lo tanto la tasa de actividad y una reducida tasa de paro) sobre todo femenina, así como otros factores hallados en la propensión a la formación del hogar (emancipación juvenil): situación familiar, estabilidad laboral, nivel de ingresos y de instrucción,... determinan la expectativa económica o renta permanente familiar, y de ella el gasto que puede asumirse que, a su vez, determina el precio de la vivienda. Entendiéndose así la Renta Permanente como el valor expectativo subjetivo creado a partir de factores reales y expectativas subjetivas de trayectoria personal y laboral. Traducido a euros mediante la expectativa de ingresos a percibir y la capacidad de ahorro se estima la capacidad de endeudamiento máximo a realizar para el pago de una vivienda; y de ahí, el precio máximo a pagar en función de las formas de pago y estrategias de financiación.

Ahora bien, esta expectativa (de venta y residencia) no sólo se produce como proceso individual, pues también incide en la colectividad. La teoría del consumo vinculada al colectivo, la Hipótesis del Ingreso Relativo (propuesta por DUESENBERY, 1949 en PÉREZ, 2007: 164.), se basa en la «*tendencia psicológica a mantenerse a la altura del vecino*». Es decir, la fracción del ingreso que consume una familia depende no tanto del nivel absoluto de los ingresos familiares cuanto de la posición relativa que ocupa en la distribución del ingreso. Para Duesenberry la hipótesis del ingreso absoluto de Keynes falla en considerar la influencia que el contexto social y psicológico tiene en las decisiones de consumo y ahorro de las familias. La propensión media al consumo de un individuo depende inversamente de su posición económica relativa al grupo social al que pertenece. Teoría a la que la psicología social se

<sup>13</sup> Donde: P(V) = precio de la vivienda y RP = Renta Permanente.

refiere como teoría de la comparación social (FESTINGER, 1954). Y que no tanto se basa en el consumo mismo como en la percepción y ubicación de uno mismo en el grupo para su auto-evaluación de los valores propios.

De modo que no sólo la psicología social analiza las influencias sociales en la toma de decisiones y en la creación de valores individuales. También la economía tiene en cuenta en sus funciones de consumo aspectos menos tangibles, basados en expectativas subjetivas (aunque a menudo objetivables) y en la interacción con el entorno grupal y la influencia de éste en la propensión al consumo. Hallamos pues una influencia social que se expresa en la identidad personal y viceversa. Y es que la sociedad está en los individuos como los individuos están en la sociedad. De modo que los objetos intervienen en la constitución y mantenimiento de identidades sociales, existe una implicación del orden material en la producción de socialidad.

Partiendo del postulado de Mead de la concepción dinámica entre sujeto y objeto. En el que el ser humano, en posesión de un «*self*», es capaz de auto-percibirse como objeto, como entidad separada. Creándose la conciencia individual del sí mismo cuando ésta se confronta con el mundo de los «*otros*» y el mundo de las cosas.

Si los objetos corresponden al acto social complejo, esto es, pueden existir espacio-temporalmente en la experiencia de los diferentes miembros de una sociedad («*selves*»). Siendo un diálogo coordinado en que los estímulos para las respuestas de aquellos que participan en el acto opuesto tienen presentes las tendencias a responder como lo harían los otros participantes en el acto (en tanto somos conscientes del «*otro*» y de sus posibles respuestas). Existe pues, un objeto social correspondiente a las respuestas de los diferentes individuos de una sociedad basada en la percepción del objeto en sí mismo y de la repercusión/relación que tiene en/con nuestro «*self*» (MEAD, 1925).

Así, si la propiedad es en la experiencia de los «*selves*» un objeto social, es porque hay rasgos del inmueble que uno compra que inervan al complejo total de respuestas mediante las cuales, no sólo es adquirida la propiedad, sino también respetada y protegida. De modo que, el individuo se convierte en objeto para sí mismo porque se descubre adoptando las actitudes de los otros que están implicados en su conducta.

Y la propiedad únicamente puede aparecer como un objeto en la medida en que el individuo se autoestimula a comprar mediante una oferta de venta en expectativa; pues comprar y vender están mutuamente implicados. Más en una situación en que la compra requiere un proceso largo y costoso en el que intervienen otros factores como los préstamos hipotecarios a largo plazo. Siendo ahora, más que en tiempos pasados, dicho rol que adoptamos, un «*otro generalizado*» como diría George H. Mead, apareciendo así como objetos sociales, como *selves*.

La auto-realización del «*ego*» siempre tiene lugar gracias a la resistencia de los objetos, resistencia que, obviamente, es depositada por el «*ego*» mismo (JOAS, 1980 en DOMÉNECH & *al.*, 2003). Además, buena parte del autoconcepto de la persona se deriva de su pertenencia a diferentes grupos. Pues, mediante la comparación social con otros grupos similares, los individuos obtienen información acerca del estatus relativo de su grupo y del suyo mismo como miembros de éste. Y de ahí que, cuando la identidad social resultante es positiva o satisfactoria, produce un alto prestigio (CANTO & MORAL, 2005:61<sup>14</sup>). Siendo la identidad social una situación dinámica que, en caso de ser negativa, está sujeta a la posible modificación (positivación) a partir de las acciones que emprenda el grupo y/o el individuo para cambiarla hacia una situación positiva. No es de extrañar pues que, de acuerdo con Duesenberry, los individuos se comparen con su grupo de iguales y quieran mantenerse a la altura del vecino o incluso mejorarla.

De ahí la pretensión al estatus «propietario» en contraposición al de «inquilino», pues el primero implica la auto-realización del «*ego*» y, entendiendo la propiedad como un objeto social, no sólo es adquirida la propiedad, sino también respetada y protegida socialmente. Añádase la revalorización y la expectativa de beneficio que la compra-venta inmobiliaria ha generado estos últimos años y se entenderá la desvalorización del alquiler en estos tiempos.

## 6. ¿Quién pagará la fiesta inmobiliaria?

Llegados al punto que nos ocupa, vista y vivida la propiedad estos últimos años más como un

<sup>14</sup> Se refiere a la Teoría de la Identidad Social de TAJFEL & TURNER, 1979 a partir de la teoría de la comparación social de FESTINGER, 1954.

medio para la revalorización económica y social individual, que por su finalidad/cobijo. Y habiéndose fomentado tal situación desde el propio gobierno y entidades financieras, ante la capacidad de crecimiento de empleo, PIB e intereses que ha generado el sector de la construcción, la mirada miope de ambos ha favorecido la situación ante la que nos encontramos. Con un imaginario social de la propiedad que sigue basado en la (re)valorización que alimenta todavía hoy la ilusión de unos cuantos y que contrasta con la situación actual.

Se han asumido así unos riesgos muy superiores a los «recomendados» que han favorecido el comportamiento propio de las «burbujas» bursátiles e inmobiliarias. Dicho comportamiento inicia en la distinta calidad de los activos y pasivos generados. Ya que mientras el valor de los componentes de pago es inequívoco, y hasta puede aumentar si lo hace el tipo de interés, no ocurre lo mismo con el de los activos, es decir de las viviendas. (NAREDO, 2009).

Y, si el precio está tan condicionado al empleo (al segundo especialmente) ¿qué cabe esperar al incremento de las tasas de paro? Nada menos que el desaliento de las expectativas de (re)valorización y la desilusión de quienes necesitan (re)vender para cancelar sus deudas. Como mínimo se espera un retraimiento en los precios y un desplome de las transacciones inmobiliarias a causa de la restricción crediticia. Es el turno de quienes tienen capacidad de compra «al contado» y del alquiler como régimen de tenencia dominante en los próximos años. Ahora bien, que la caída sea lenta o rápida y que la crisis nos enseñe, más allá del afán de lucro del sistema consumista, que no sólo los estímulos, ayudas e inyecciones de liquidez resolverán la crisis, y que se requieren soluciones estructurales, nos pone en manos de la capacidad de visión de expertos y gobierno.

La preocupación real, más allá del volumen y precio de las transacciones, es la repercusión que tendrá esta corrección del mercado en los hogares. Porque en la fiesta inmobiliaria participaron la mayoría, desde los gobiernos y bancos para la movilización y crecimiento económico (decían...) hasta los hogares más humildes, para la «inversión» en vivienda (entendida como aquella que siempre incrementa su precio) para la auto-promoción residencial/social. Razonamiento éste último en base a la experiencia de aquellos (y no tantos) hogares que adquirieron su vivienda en los años 90, a unos precios inferiores, mediante hipotecas a corto plazo (y más elevados intereses), y que, amortizadas las hipotecas si no absolutamen-

te, casi, pudieron materializar el deseo de auto-promoción residencial al ver más que duplicados los precios en los últimos años. Hechos que animaron a otros tantos a la vorágine consumista en materia de vivienda, olvidando las diferencias en la situación de partida, la escasez de ahorros y los reducidos tipos de interés (nunca vistos antes). Apoyados a su vez por las entidades bancarias, mediante hipotecas por importes superiores (no ya al 80% del valor del inmueble) al precio total de la vivienda, sobrevalorando las tasaciones para favorecer los préstamos por valores hartamente superiores. Asumiéndose así en muchos casos situaciones de alto riesgo crediticio (por parte de entidades bancarias) y altísimo riesgo personal, asumiéndose deudas muy superiores a la capacidad real de endeudamiento y a retornar a más largo plazo que la vida laboral.

¿Cómo podían pensar que el crecimiento económico de los «felices 2000» era real, cuando se producía a base de endeudar las economías domésticas? La situación actual muestra la evidencia del espejismo producido los últimos años del «tener» a costa de créditos «baratos» ¿Serán pues, las entidades financieras las que pagarán la fiesta inmobiliaria? En parte la pagarán, aunque no será por la responsabilidad que tuvieron favoreciendo la situación producida con su comportamiento.

Los gobiernos, que tan poca previsión hicieron ante el coste político que suponía frenar la situación de auge, también tendrán que abonar un trozo del pastel, aunque éste se pague a muy largo plazo. A pesar de las medidas tomadas en el último año (reducción de desgravaciones fiscales, incremento de impuestos (ITP e IVA),...) para poner el freno a la situación, difícilmente se resolverá lo que legal y fiscalmente se favoreció antaño. Cuando se aplicaban amplias medidas de fomento a la compra: desgravaciones fiscales en la renta por la compra de vivienda, sin tener en cuenta el nivel de ingresos ni si fuera ésta habitual, secundaria o del tipo que fuera. Hasta la Ley sobre régimen de suelo y valoraciones de 1998 que abría la veda a la transformación urbanística de todo suelo que no fuera especialmente protegido. De modo que la parte del pastel del gobierno vendrá condicionada por el futuro de los hogares. A pagar sobre todo de forma indirecta, a partir del coste en Seguridad Social producto de las elevadas tasas de paro, la reducción de la natalidad de los próximos años y su repercusión en la estructura poblacional y laboral.

Entonces, quien pagará la mayor parte del pastel serán los hogares en primera persona



y de forma inminente. Viendo disminuidas sus capacidades de consumo doméstico tendrán que establecer prioridades. Los hogares más humildes y los más endeudados serán los más perjudicados. Siendo además la posibilidad de venta una realidad minoritaria al no cubrir el importe total de la deuda la situación se agravará. Más aún en aquellos hogares en los que alguno de sus miembros esté sin trabajo.

Aunque no hay que ver sólo la parte medio vacía del vaso del festín. Tendrán lugar tam-

bién un ajuste del mercado inmobiliario que, de momento se basará en el alquiler como forma predominante (y casi exclusiva) de acceso a la vivienda, pero que, a pesar de las duras consecuencias, pondrá el mercado en su lugar. Finalizará así la etapa consumista y superflua de los felices 2000, siendo el turno de la capacidad de desarrollo, de creatividad y empleo. Quizás, al fin y al cabo, si los gobiernos lo favorecen, la perspectiva no sea tan amarga. Eso sí, caerá en el olvido la estabilidad y la seguridad de antaño, valores demodés ante el futuro próximo.

## 7. Bibliografía

- CANTO, Jesús M. & Félix MORAL (2005): «El sí mismo desde la teoría de la identidad social». *Escritos de Psicología 2005*, 7: 59-70.
- DUESENBERY, James (1949): «Hipótesis del Ingreso Relativo». En Laura PÉREZ (2007), *Los derechos de la sustentabilidad: desarrollo, consumo y ambiente*: 164. Colihue, Buenos Aires.
- DOMÉNECH, Miquel & Lupicinio ÑIGUEZ & Francisco TIRADO (2003): «Mead, George Herbert y la psicología social de los objetos». *Psicol. Soc. vol.15 no.1 Belo Horizonte Jan/June*.
- EL PAÍS (2007): «El Ibx sufre la segunda mayor caída del año arrastrado por el derrumbe del sector inmobiliario». *El País*, 24 de abril de 2007.
- ETXEZARRETA, Miren (coord.) (2004): *Crítica a la economía ortodoxa*. Editorial Universidad Autónoma de Barcelona.
- EZEKIEL, M. (1938): «The Cobweb Theorem». En Ricardo VERGÉS (2006), *The Quarterly Journal of Economics*, 52: 255-280.
- FRIEDMAN, Milton (1956): «Studies in the Quality Theory of Money. Chicago: Chicago Press». En Miren ETXEZARRETA (cord.): 333.
- GARCIA MASIÁ, Anna (2009): *El proceso de emancipación de los jóvenes desde una perspectiva socioeconómica y del mercado inmobiliario: el caso del Maresme*. Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, Tesis doctoral Gestión y Valoración Urbana.
- IDEALISTA NEWS (2010): «Hipotecas: pocas alegrías». *Boletín Idealista*, viernes 31 de diciembre.
- MEAD, G. H. (1925): «La Génesis del self y el control social». En *REIS*: 55/91: 161-186. Madrid. Primera publicación en *International Journal of Ethics*, 35: 1925: 251-277.
- (1980): «A Contemporary Re-examination of his Thought». En DOMÉNECH, Miquel & al.
- NAREDO, José M. (2009): «La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias». *Revista de economía crítica*, 7: 118-133.
- PÉREZ, Laura (2007): *Los derechos de la sustentabilidad: desarrollo, consumo y ambiente*. Colihue, Buenos Aires.
- RODRÍGUEZ, Julio (2010a): «La incierta recuperación del mercado de vivienda en 2010». *Observatorio Inmobiliario. CyTET XLII (164)*: 335-356.
- (2010b): «Lenta recuperación del mercado de vivienda. Mejoran las ventas». *Observatorio Inmobiliario. CyTET XLII (165-166)*: 657-675.
- ROCHE, Juan Antonio (2008): *Tiempo y sentido. Apuntes acerca del mito del génesis y su influencia en el desarrollo de la civilización occidental*. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. Alicante.
- RUBIO DE JUAN, M.<sup>a</sup> Asunción (s.a.): «Flujos de inversión de no residentes en inmuebles residenciales. Flujos de inversión de residentes en inmuebles residenciales fuera de España». [En línea: *Estudios de vivienda y actuaciones urbanas Estadística y publicaciones del Ministerio de Fomento*. [http://www.fomento.es/MFOM/LANG\\_CASTELLANO/ESTADISTICAS\\_Y\\_PUBLICACIONES/INFORMACION\\_ESTADISTICA/Vivienda/Estudios/](http://www.fomento.es/MFOM/LANG_CASTELLANO/ESTADISTICAS_Y_PUBLICACIONES/INFORMACION_ESTADISTICA/Vivienda/Estudios/) [consulta: 31 de mayo de 2011].
- TAJFEL, Henri & John TURNER (1979): «A partir de la teoría de la comparación social de Festinger, 1954». En Jesús M. CANTO & Félix MORAL, «El sí mismo desde la teoría de la identidad social». *Escritos de Psicología 2005*, 7: 59-70.
- VERGÉS, Ricardo (2006): «Función neoclásica generalizada para mercados de producción en desequilibrio. Contribución al conocimiento de las burbujas inmobiliarias». *Euskal Hiria*. Bilbao, 20-21 Nov.
- WEBER, Max (1921): *Economía y Sociedad*, 306, 927, 932. Fondo de Cultura.