



Libros

Diario personal del pinchazo de la burbuja

Pistas para entender por qué se ha detenido en seco el mercado inmobiliario

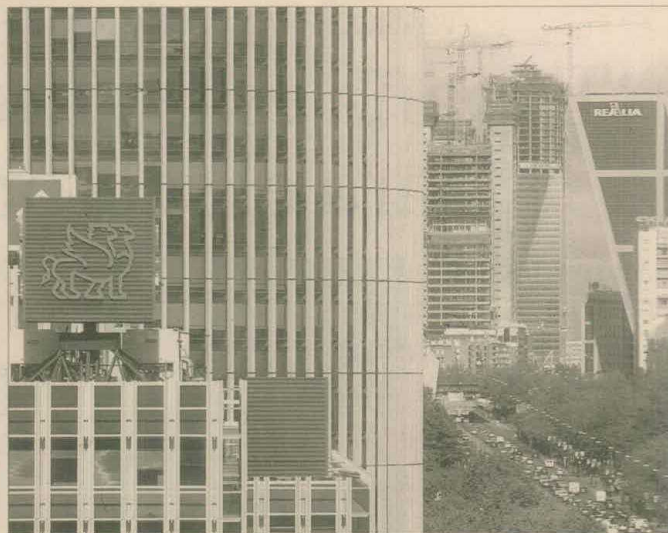
R. DÍAZ GUIJARRO *Madrid*

Si este libro habla de la burbuja inmobiliaria en España y de sus efectos en el resto de la economía. Hasta aquí todo normal, si no fuera por el enfoque con el que se ha escrito es distinto a lo que cabría esperar de un argumento así. El autor, José García Montalvo, es doctor en Economía por la Universidad de Harvard y catedrático de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. Pero al margen de su dilatada trayectoria como economista y catedrático, es conocido como uno de los expertos que primero comenzó a hablar de la existencia de una burbuja y de los peligros que entrañaba que esta pinchara.

García Montalvo define como "engaño colectivo" los últimos años vividos por el sector inmobiliario en medio mundo en general y en España en particular: "De un espejismo inalcanzable de riqueza. Y de cómo ese espejismo contagiado al sistema financiero". De hecho, el autor reconoce que pensó escribir un libro de misterio donde no se descubriera al asesino hasta

el final. "Iría dejando pistas, pero hasta el final nadie sabría quién es la asesina: la burbuja. Pero ahora ya todos los lectores potenciales conocen el desenlace. Se ha perdido el misterio". Por ello, como el final se está desarrollando en la actualidad, el libro opta por un enfoque íntimo y personal, hasta el punto de que se autodenomina "diario inmobiliario" y sólo pretende ofrecer una visión de las claves de lo ocurrido para entenderlo mejor.

En esta línea, procede a enumerar todos los factores que han contribuido a formar la burbuja y a los ya conocidos (aumento de renta, rebaja de tipos, ampliación de los plazos de amortización) añade otros menos comentados. "Gracias a los préstamos de la banca, los ciudadanos podían acceder a una vivienda cuyo precio era cada vez más elevado. Estaban haciendo una misión social muy importante. Estudios académicos recientes muestran con claridad cómo la laxitud en la concesión de créditos por parte de las entidades financieras fue una de las causas principales de la formación de la burbuja. De hecho, los bancos tenían el hinchador de la burbuja y lo apretaban con



Vista panorámica del edificio de Realia en la madrileña Plaza de Castilla. PABLO MONGE

Vocabulario para descifrar la crisis

Entre las particularidades que contiene este libro, destaca la inclusión de algunos de los mejores artículos de opinión que se han escrito en los últimos años sobre el boom inmobiliario y sus consecuencias. Además, contiene un pequeño glosario con los términos que se han venido acuñando este tiempo, tanto en los foros de internet como en el resto de medios de comunicación. Valga como ejemplo una pequeña muestra:

Burbujismo: "Filosofía empirista surgida en España a comienzos del siglo XXI que mantiene que España está sumida en un mundo de Yupi opiáceo y que, de un momento a otro, nos vamos a despertar y vamos

a estar TODOS jodidos, aun sin querer".

Atterricismo: "Evolución de la filosofía nuncabajista que tiene como argumento la caída de los precios de la vivienda de forma suave y ordenada. Pepitos que intuyen algo. Una pena: el árbol no les deja ver el bosque".

Ladriillosis: "Enfermedad mental que sobreviene de repente a quienes han empezado a trabajar o quieren pertenecer a la clase media. Se caracteriza por querer comprar una casa pensando que su precio va a subir en los próximos meses".

Zulito: "Agujero más o menos habitable de 40-70 metros cuadrados que se puede encontrar fácilmente por 200.000 euros".

alegría". El libro aborda lo que denomina falsos mitos, leyendas o falacias como es la "mal llamada cultura de la propiedad". Dice García Montalvo que como tal cultura no existe ni ha existido. "Es simplemente el resultado de años y años de promoción de la compra de viviendas frente al alquiler".

Pero ¿qué es una burbuja inmobiliaria? Según el autor, un aumento rápido de los precios de la vivienda no implica necesariamente la formación de una burbuja. "Una burbuja inmobiliaria es una situación en la que los precios de la vivienda son insostenibles, pues se basan fundamentalmente en las expectativas que los compradores e inversores tienen sobre un crecimiento rápido y sostenido de los precios en el futuro." Otra de las peculiaridades de esta obra frente a las que ya se han escrito sobre esta crisis es que relata cómo se sobeyeron las advertencias de quienes auguraban un ajuste brutal. "Seguro que en el futuro la ciencia dará con el gen defectuoso que lleva a la gente a aceptar como verdades incontestables hechos sin fundamentos. Mientras tanto, nos toca contemplar hacia dónde nos arrastra la fe inmobiliaria".

OTRAS LECTURAS

Una actitud ante la vida

TÍTULO: *Puede ser un buen día*
AUTOR: Claudio Gregoire Pino
EDITORIAL: Empresa Activa
PRECIO: 12 €

P. A.

En tiempos de incertidumbre y cuando más perdidos nos encontramos es cuando más se necesita contar con dos actitudes: una optimista sobre lo que la vida te puede brindar y otra emprendedora para llevar adelante las propias ideas y los proyectos.

El humor y las buenas relaciones dentro de una em-

presa, de la familia o entre amigos son fundamentales para el desarrollo personal. Una organización donde uno se sienta cómodo y motivado aumentará las probabilidades de éxito de todo un grupo de personas.

El autor relata su historia personal, especialmente emotiva es aquella en la que cuenta cómo a la edad de 12 años recibió una terrible noticia: una malformación en los vasos sanguíneos, que condicionó su vida. A partir de ahí, se sometió a numerosas operaciones y pesadillas, incluida



la ceguera que le sobrevino cuando tenía 17 años. Poco a poco fue superando todo ello, aprendiendo a convivir con su discapacidad. Hoy grita que la vida merece la pena vivirla con una actitud emprendedora, superando todos los miedos y transformando las debilidades en puntos fuertes.

Las claves para ser influyente

TÍTULO: *El arte de la influencia*
AUTOR: Chris Widener
EDITORIAL: Lid Editorial
PRECIO: 19,90 €

R. C.

Chris Widener, fundador de la firma de desarrollo de habilidades de liderazgo Made of Success, se sirve del personaje de Marcus Drake para desarrollar lo que para él son las cuatro reglas de oro de la influencia.

El autor sostiene que la capacidad de influir en el entorno y en los

demás es la clave del éxito en el arte de los negocios. Para convertirse en una persona influyente, el autor recomienda llevar una vida íntegra sin condiciones, demostrar una actitud positiva en cualquier momento, anteponer los intereses de los demás a los tuyos y no conformarse con nada que no sea la perfección.

Para Widener, el futuro de una persona depende de su capacidad de influir en los demás. Conocer las motivaciones, preocupa-



ciones e intereses de los que nos rodean se convierte igualmente en un elemento clave para el desarrollo del liderazgo, a la vez que resulta muy útil para conseguir que las personas trabajen con entusiasmo y se impliquen en la consecución de objetivos comunes.