



**JAIME
PALOMERA**

EL SEGREST DE L'HABITATGE

**PER QUÈ ÉS TAN DIFÍCIL TENIR CASA,
I COM AIXÒ POT TRENCAR LA SOCIETAT**

Pòtic

Jaime Palomera

El segrest de l'habitatge

Per què és tan difícil tenir casa,
i com això pot trencar la societat



Primera edició: abril del 2025

Títol original: *El secuestro de la vivienda*

© Jaime Palomera, 2025

© de la traducció: Núria Parés Sellarès, 2025

© Edicions 62, s.a., 2025

Ediciones Península

Drets exclusius d'aquesta edició:

Raval Edicions, SLU, Pòrtic

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

ISBN: 978-84-9809-601-9

DIPÒSIT LEGAL: B. 5.389-2025

Fotocomposició: Grup62



La lectura obre horitzons, iguala oportunitats i construeix una societat millor.

La propietat intel·lectual és clau en la creació de continguts culturals perquè sosté l'ecosistema de qui escriu i de les nostres llibreries.

En comprar aquest llibre contribuïu a mantenir aquest ecosistema viu i en creixement.

A Grup62 agraïm que ens ajudeu a donar suport així a l'autonomia creativa d'autores i autors perquè puguin continuar desenvolupant la seva funció.

Adreceu-vos a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necessiteu fotocopiar o escanejar algun fragment d'aquesta obra. Podeu contactar amb CEDRO a través del web www.conlicencia.com o per telèfon al 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Queden expressament prohibits l'ús o la reproducció d'aquest llibre o de qualsevol de les seves parts amb el propòsit d'entrenar o alimentar sistemes o tecnologies d'intel·ligència artificial.

ÍNDEX

<i>Introducció</i>	9
1. Per què puja el preu de l'habitatge	13
2. El naixement de la democràcia de propietaris	43
3. Bombolles, <i>pelotazos</i> i altres camins cap a l'asfíxia	59
4. De la societat de propietaris al neofeudalisme	73
5. El rendisme està fracturant el país	89
6. Un Monopoly manipulat	111
7. Per què no volen abaixar el preu	129
8. Esclar que té solució	155
<i>Agraïments</i>	179
<i>Bibliografia</i>	183

PER QUÈ PUJA EL PREU DE L'HABITATGE

Segur que ho has sentit pertot arreu. A la tele, a les xarxes socials, en dinars i sopars. «Els pisos són molt cars perquè hi ha molta demanda i poca oferta». Sona lògic, gairebé de sentit comú. Però en realitat és una de les confusions més grans del nostre temps.

Dir que el preu de l'habitatge puja perquè hi ha molta gent buscant casa és com afirmar que si un avió s'estavella és per la força de la gravetat. Sí, tots entenem la llei de Newton, però això no explica gairebé res sobre les causes de la catàstrofe. Es va produir alguna avaria estructural a l'aeronau? Quin era l'estat del motor? Hi va haver condicions atmosfèriques adverses, com llampecs, neu o gel? Quin paper hi va tenir el pilot?

En canvi, quan parlem d'habitatge, sembla que tots els factors que afecten aquest bé tan singular —que són molts més dels que intervenen en el vol d'un avió— no importen. La cantarella de «és la llei de l'oferta i la demanda» s'ha convertit en la nostra «gravetat», com si necessitéssim reduir el problema a una explicació tan simplista i absurda. El debat públic està segrestat pel tòpic que no hi ha prou cases. Tot es redueix a això. Vet aquí el mantra amb què ens bombardegen

dia i nit: «Per solucionar el problema cal construir com mai». «Si s'eliminen les traves burocràtiques i es dona llibertat per construir, el mercat proveirà». Per afirmar això s'ha de des-conèixer molt la història. O voler enganyar la gent.

La veritat és que el mercat no ha sigut mai capaç de resoldre el problema. En els últims dos segles no hi ha hagut ni un moment, enlloc, en què hagi generat per si mateix l'oferta suposadament necessària per abaixar els preus. Ni tan sols quan abundava el sòl verge, es podia edificar sense límit i no hi havia cap mena de regulació urbanística, el món ideal al qual apellen els autodenominats *liberals*.

Al contrari, tractar les cases com una mercaderia qualsevol ha sigut l'origen de totes les crisis dels últims dos-cents anys. I poso *liberals* en cursiva perquè, tal com veurem, els autèntics liberals —els que més i millor han pensat sobre aquest tema, començant per Adam Smith— sostenien una idea radicalment oposada.

Aleshores, per què continuem creient que una oferta elevada ens portaria preus baixos? L'origen de la confusió es troba en el fet que la immensa majoria d'economistes de la nostra època creuen que els habitatges i el sòl sobre el qual s'aixequen són un bé com qualsevol altre, és a dir, com els telèfons mòbils o les sabates. Assumeixen que, si es crea un mercat lliure i competitiu, l'oferta i la demanda s'equilibraran i fixaran un preu adequat.

En l'última dècada, he estat en infinitat de debats amb persones que resolen el problema amb una fórmula aparentment infal·lible: t'ensenyen un gràfic amb una corba d'oferta ascendent que es creua amb una corba de demanda descendent. La lògica és senzilla: si augmentes l'oferta de sòl i construeixes molts habitatges, com si es tractés de fabricar ordinadors, els «ingressos marginals» disminuiran. Dit de

manera entenedora, si l'oferta supera la demanda, els preus baixaran. Tatxín!

El que passa, però, és que el sòl sobre el qual s'aixequen les nostres cases no és un bé comparable a cap altre, té unes característiques úniques. I no reconèixer-les té conseqüències catastròfiques.

Els economistes clàssics —com David Ricardo, Adam Smith i John Stuart Mill— van explicar això amb claredat. Però les facultats d'economia i les escoles de negoci han esborrat el seu llegat. És hora de recuperar les seves lliçons.

El sòl és un bé únic i incomparable

A diferència de qualsevol altre bé, la terra sobre la qual construïm els nostres edificis és permanent i immòbil. D'aquí ve la paraula *immobiliari*. Els diners es poden moure, les mercaderies i els treballadors també, però el sòl no. A més, a diferència dels telèfons mòbils o els mitjons, no es pot crear ni reproduir, tenim el que ens ha donat la natura. És a dir, la matèria primera de l'habitatge tendeix a l'escassetat de manera natural.

El problema es complica si tenim en compte que el sòl disponible per a habitatge no existeix a tot el planeta, sinó que es troba en llocs molt concrets: a les zones urbanes on es concentra l'activitat econòmica, és a dir, on la majoria de la gent ha de residir per guanyar-se la vida. Aquest és un fenomen que anirà a més: si cada vegada hi ha més zones deshabitades és perquè les oportunitats laborals es concentren a les grans ciutats i a la costa. És aquí on es necessita més espai per viure, perquè el territori està molt urbanitzat i consolidat. Bona part del pastís està trossejat i repartit.

Que l'activitat econòmica augmenti en determinats llocs mentre el sòl continua sent el mateix provoca un fenomen únic amb l'habitatge. Qualsevol altre bé, com una rentadora o un televisor, es deprecia amb el temps a causa del desgast i la innovació tecnològica. Un cas extrem és el petroli: si l'empresa que l'extreu no el ven ràpid, es fa malbé i el seu preu cau. L'incentiu per treure'l al mercat al més aviat possible és enorme. Però amb el sòl i l'habitatge passa ben al contrari: encara que es deteriorin, el preu puja. Són béns que es revaloritzen per l'activitat econòmica del lloc on s'ubiquen, encara que els propietaris no dediquin cap esforç a millorar-los. Es poden mantenir solars i pisos abandonats, fins i tot en mal estat, i això no impedeix que s'encareixin.

Un promotor immobiliari ens podria contestar: «Escolta, construir i rehabilitar és car, això també influeix molt en el cost final de l'habitatge». I és veritat que el preu de construcció, incloent-hi materials i salaris, pot ser elevat. Tanmateix, la realitat és que s'ha mantingut molt més estable al llarg del temps que el preu de les cases.

El sòl no està subjecte a les lleis del mercat

Els que controlen el sòl a les zones on hi ha les oportunitats i on la gent necessita viure gaudeixen d'una posició privilegiada: posseeixen un actiu que s'escapa de les lleis del mercat. Com que no hi ha competència real, poden fixar el preu que vulguin.

Posem un exemple. Si la demanda de telèfons Samsung augmenta, l'empresa té dues opcions: pot fabricar més unitats o apujar els preus. Però si tria la segona opció, corre el

risc que els consumidors optin per altres marques, com Apple, Xiaomi o One Plus. Com que està en un mercat amb competència real, no pot abusar d'una posició de domini. Això incentiva Samsung a augmentar la producció i a millorar l'eficiència per arribar a un equilibri entre la quantitat de béns oferts i el preu.

Vet aquí el mercat ideal que imaginem la majoria d'economistes: si el preu puja, els productors incrementen l'oferta, els compradors redueixen la demanda i, en conseqüència, els preus baixen. Però per desgràcia, el sòl d'un territori no es pot crear, ni els habitatges produir-se a conveniència.

L'oferta rígida i limitada del sòl residencial és molt lluny de l'ideal d'oferta i demanda que surt en els manuals d'economia. És impossible generar condicions de competència reals. Per disminuir preus en un lloc com Barcelona, Girona o Palma mitjançant la creació d'oferta, s'hauria de construir una ciutat paral·lela amb el mateix atractiu i activitat econòmica. Ciència-ficció.

Insisteixo: no parlem d'un monopoli en què un grup d'individus acorda fixar un determinat preu, sinó d'una posició de monopoli en si mateixa. No cal que milers de propietaris es coordinin entre ells; simplement poden posar el preu que vulguin perquè gestionen un bé naturalment escàs, ubicat en un lloc de gran valor social i econòmic. L'únic límit és el que la demanda estigui disposada a pagar, que, tal com veurem, és molt més que amb qualsevol altre bé, ja que parlem d'una cosa tan essencial com una casa.

El 1776, Adam Smith ja afirmava que el que es paga per l'ús d'un sòl determinat és un preu de monopoli. A diferència d'altres béns o mercaderies, aquest preu depèn poc de la inversió del propietari per millorar-lo i molt de fins on pot arribar el llogater.

Són aquests factors els que expliquen que no hi hagi cap relació entre l'increment del preu de l'habitatge i el dels salaris. Hi ha qui diu que el problema és que els sous són molt baixos —i no hi ha dubte que un augment dels ingressos de les persones i les famílies seria desitjable—, però la qüestió és que si augmentessin, el mercat immobiliari s'encarregaria d'absorbir aquest augment en forma de renda. Això és així perquè el preu del sòl i l'habitatge segueix una lògica autònoma, desvinculada de la inversió del propietari i dels salaris de la població.

En definitiva, els que posseeixen els habitatges tenen una posició de poder gairebé absolut, i això els permet apujar el preu a un ritme esbojarrat i depredador, i fins i tot redefinir les maneres d'habitar cobrant per una habitació el que abans demanaven per un pis sencer, promovent infrahabitatges en forma de rusc i així fins a l'infinit.

El rendisme es nodreix de la riquesa col·lectiva i no té fronteres

Els propietaris del sòl també exerceixen una posició monopolista en el sentit que absorbeixen la riquesa generada col·lectivament. Són amos de terrenys i habitatges el valor dels quals augmenta gràcies a la inversió de tota la societat, no al seu propi esforç. De fet, el seu major benefici acostuma a provenir de la inversió pública.

Churchill, un home conservador que més tard seria primer ministre del Regne Unit, va descriure aquesta situació a la perfecció ja al 1909:

Es construeixen carreteres, es tracen carrers, es milloren els serveis, la llum elèctrica transforma la nit en dia, l'aigua es

porta des d'embassaments situats a centenars de quilòmetres a les muntanyes, i mentrestant, el propietari del sòl es manté immòbil. Cadascuna d'aquestes millores es porta a terme gràcies a la feina d'altres persones i dels contribuents. En cap d'aquestes millores contribueix el monopolista del sòl, en la seva qualitat de monopolista del sòl i, tanmateix, amb cadascuna d'aquestes millores, el valor de la seva terra augmenta. No presta cap servei a la comunitat, no aporta res al benestar general, no contribueix en absolut al procés del qual prové el seu propi enriquiment... L'increment no guanyat del valor de la terra és recollit pel monopolista del sòl en proporció exacta, no al servei, sinó al perjudici causat.¹

Quan es parla dels rendistes, sovint es diu que potser es van haver d'esforçar molt per adquirir els seus immobles. Sigui cert o no, això no té res a veure amb les rendes que obtenen quan lloguen les seves propietats. Quan cobren per l'ús dels seus habitatges, obtenen uns guanys addicionals al valor del patrimoni acumulat, per un motiu simple però d'enorme importància: el valor del sòl no depèn de l'esforç del propietari.

Si un fons voltor compra milers de pisos a Madrid i aquests pugen de preu un 50 per cent, no és perquè l'empresa hi hagi invertit, sinó per l'activitat econòmica d'altres actors. Els millors exemples són els vídeos d'Instagram en què uns agents immobiliaris ens expliquen quines són les «zones calentes» per comprar i vendre, tractant l'habitatge com una mercaderia per enriquir-se. El 2025, una agència anunciava així la zona perifèrica de la Sagrera, a Barcelona:

1. Fragment d'un discurs pronunciat per Churchill al King's Theatre d'Edimburg el juliol del 1909.

«Per fi s'acabarà l'estació de tren, que serà la més gran de tota la ciutat. L'estació provocarà una transformació en tots els barris de la zona, i els habitatges es revaloritzaran. Contacta amb nosaltres i t'ajudarem!».

En termes econòmics, els compradors i venedors que segueixin els consells de la immobiliària no estaran aportant valor. En comptes d'això, se'ls convida a fer una activitat improductiva i parasitària, que simplement busca absorbir les rendes del sòl generades per la inversió pública. Citant Adam Smith, «als propietaris del sòl els encanta recol·lectar on no van sembrar mai [...] Són els únics membres de la societat que obtenen una renda sense haver contribuït en res. S'enriqueixen mentre dormen, sense preocupar-se de res, per la simple acció de la natura i el progrés de la societat».

L'exemple de la Sagrera serveix per contestar tots aquells *experts* i polítics que parlen de millorar el transport públic perquè la gent vagi a viure als afores o de construir noves ciutats que resolguin el problema de l'habitatge. Aquest és un argument molt habitual, sovint amanit amb la ximpleria que «no tothom pot viure al centre». Podríem aturar-nos a discutir sobre aquesta frase tan suada, perquè, per començar, al centre de ciutats com Palma, Madrid o Barcelona cada vegada hi viu menys gent. I qui pot viure al centre? De qui són els barris? Però ja ho discutirem més endavant.

Ara per ara, l'important és entendre que, amb les lleis actuals, qualsevol millora en la connectivitat i qualitat de la perifèria —mitjançant molta inversió pública, és a dir, amb diners de tots— serà aprofitada pels amos del sòl, que ho traduiran en un preu més alt dels nous habitatges. Tant és si estan a una o dues hores del centre.

De fet, ja ho estem veient des de fa temps. On s'estan disparant actualment les rendibilitats? Als barris més econò-

mics de les àrees urbanes, on els lloguers són més baixos i s'espera poder obtenir els beneficis més grans. Allà on sembla que hi pot haver una oportunitat d'accés a habitatges dignes, ben connectats amb el centre i les seves oportunitats laborals, els rendistes s'avançaran per quedar-se amb les propietats i, immediatament, apujar els preus.

La demanda tampoc respon a les lleis del mercat

En les últimes dècades, el problema de l'habitatge s'ha complicat molt més del que es van imaginar els economistes clàssics, perquè han aparegut factors addicionals que n'han disparat el preu. Mentre que el sòl és un recurs limitat —no el podem crear, només disposem del que ens ha donat la natura—, la demanda funciona de manera oposada: és molt expansiva.

Per començar, amb un bé de consum normal, si augmentes molt l'oferta, arribarà un punt en què les vendes cauran. Ningú necessita, per posar un exemple, dotze telèfons mòbils. En canvi, amb l'habitatge pots augmentar l'oferta sense que la demanda s'esgoti, perquè les persones —si s'ho poden permetre i la llei no ho impedeix— tendiran a acumular propietats.

Així, algú pot tenir una casa a Madrid, però voler més espai i comprar dos apartaments addicionals, un a la costa valenciana i un altre als Pirineus de l'Aragó. Malgrat haver augmentat el seu patrimoni en un 200 per cent, no sentirà que està acumulant en excés o de manera innecessària, tal com sí que passaria si comprés tres telèfons diferents.

Que hi hagi gent que compri propietats molt més espaioses del que en realitat necessita respon a un fenomen peculiar:

l'habitatge no és només un bé funcional. La casa és el principal indicador d'estatus social, més que el cotxe o qualsevol altre bé material. Per això estem disposats a pagar preus molt més elevats per determinats immobles, fins i tot quan un càlcul econòmic racional no ho justifica.

Cap novella ha retratat aquest fenomen amb tanta claredat com *El gran Gatsby*, una de les obres més representatives de la modernitat. La mansió del protagonista, un nou-ric que busca ser acceptat en l'alta societat, no és només la seva llar, sinó una eina per ascendir socialment. En un moment de sinceritat, Gatsby ho deixa clar: «La gent no veu mai el que és obvi: la casa, el cotxe, el poder... Tot es basa en l'especulació, en l'afany de posseir alguna cosa per demostrar-ho als altres». Així, el mercat immobiliari es converteix en una frontera que separa guanyadors de perdedors.

Una altra diferència clau entre l'habitatge i un bé de mercat normal és que les persones no poden substituir una casa per un altre producte. Si vas a comprar taronges i veus que han pujat molt de preu, sempre pots optar per comprar mandarines si són més barates. Fins i tot pots deixar de consumir cítrics o, si la fruita en general s'encareix molt, buscar aliments alternatius. Potser no és l'opció més saludable, però no posa en risc el teu projecte de vida.

Amb la casa, les persones gairebé no tenen marge d'elecció. Si els preus dels pisos a la teva ciutat es posen pels núvols, no pots deixar de consumir aquest bé i substituir-lo per un altre, perquè significaria quedar-te al carrer. Tampoc és fàcil canviar de ciutat, perquè les persones no ens movem per l'espai com si fóssim productes d'Amazon: tenim feines, famílies al nostre càrrec, amics i records. Un món de vincles i dependències que ens ancora a determinats llocs, molt més del que ens han fet creure.

Fins i tot una mudança no és res insignificant: implica costos materials, emocionals i sovint psicològics, sobretot quan ens veiem obligats a marxar, en contra de la nostra voluntat. No podem canviar de casa, barri o ciutat com qui canvia de telèfon mòbil.

Aquesta certesa, que podem arribar a ser d'un barri tant com el barri ho és de nosaltres, provoca que les persones fem coses en aparença irracionals, com destinar un salari sencer al lloguer o a la quota hipotecària, o compartir pis amb quatre desconeguts als quaranta-cinc anys. O manio-brar com els protagonistes d'*El pisito* (1959), un clàssic del cine en què la parella protagonista, incapaç de poder pagar un lloguer, recorre a una solució desesperada: ell es casa amb la vella propietària d'un pis, amb l'esperança d'heretar l'immoble quan ella es mori. Per desgràcia, la nostra realitat no està gaire lluny d'aquest relat tragicòmic. I això és el que dona un gran poder als qui posseeixen el sòl i els habitatges disponibles.

Els bancs inflen els preus

Amb un sòl limitat i una demanda que s'estira com un xiclet —fent el que no faria amb cap altre bé—, un podria pensar que ja tenim tots els ingredients necessaris per a una desigualtat de manual. Però em temo molt que no. La situació s'agreuja encara més per la intervenció dels bancs, que des dels anys vuitanta han tingut un paper clau en l'augment de preus.

El que passa entre aquestes entitats i l'habitatge és realment extraordinari. En qualsevol mercat normal i corrent, ningú amb una mica de seny faria un préstec a trenta anys

sense la garantia que l'hi tornaran. En canvi, exactament això és el que estan fent els bancs amb les cases des de fa gairebé quatre dècades. Per diversos motius.

Per començar, les hipoteques són una inversió molt rendible per a les empreses financeres. Posem per cas que vols comprar un pis per 280.000 euros i el banc et concedeix un préstec de 224.000 euros (l'equivalent a un 80 per cent, que és el màxim habitual en aquesta mena de crèdits). Si parlem d'un termini a trenta anys amb un tipus d'interès al 2,5 per cent, el banc guanyarà prop de 95.000 euros en concepte d'interessos.

A més, l'entitat financera sap que la hipoteca està protegida per un habitatge i un sòl el valor dels quals considera molt segur i rendible, perquè, amb el temps, tendeix a augmentar de preu. Si no pots tornar els diners i es queda casa teva, hi sortirà guanyant igualment perquè tindrà un actiu d'un preu més alt que els diners que et va deixar. És a dir, el banc treu profit de les rendes del sòl i per això li interessa augmentar el preu tant com sigui possible. Per als banquers, apujar el valor de la hipoteca i de l'actiu/habitatge en què es basa suposa augmentar el total dels seus ingressos.

De fet, aquestes entitats sovint s'animen a inflar la taxació, una valoració oficial que determina quant val un immoble en funció de la seva ubicació, mida, estat, etc. La taxació no sempre coincideix amb el preu de compravenda perquè aquest últim depèn de la negociació entre comprador i venedor. És un càlcul que fa un expert per estimar el valor d'una propietat, almenys sobre el paper, tot i que a la pràctica es pot inflar. Doncs bé, això es va convertir en norma durant la bombolla que va esclatar el 2008, i de mica en mica està tornant a passar.

Les taxacions inflades permeten al banc justificar la concessió d'hipoteques més altes. Tot i que nominalment co-

breixen el 80 per cent del valor taxat, a la pràctica poden finançar fins al cent per cent o més del preu real de l'habitatge, i això els permet ser més competitius que la resta i captar clients amb menys estalvis. En teoria, existeix una normativa que obliga les empreses de taxació a operar de manera independent i fer una valoració objectiva dels immobles. Però en realitat no hi ha una supervisió suficient, i aquestes empreses depenen en gran mesura dels bancs, que són els seus principals clients. Una taxadora que no s'alineï amb els interessos de les entitats financeres s'arrisca a perdre futurs contractes.

Per veure com funciona tot això tornem a la casa de 280.000 euros, però aquesta vegada amb un taxador *proper* al banc. En teoria, per obtenir una hipoteca que cobreixi el 80 per cent, hauries d'haver estalviat uns 81.000 euros: 56.000 per a l'entrada (el 20 per cent restant) i 25.000 per a les despeses associades. Però resulta que tu només tens 60.000 euros. Cap problema: el taxador valora l'habitatge en 350.000 euros, cosa que permet al banc concedir-te una hipoteca de 280.000 euros, que cobreix tant l'entrada com les despeses, encara que signifiqui endeutar-te molt més. Això supera amb escreix el preu real de la casa i et deixa amb un deute que pot resultar insostenible.

Per al banc, en canvi, el risc és menor. La hipoteca està protegida per un actiu que, segons les seves pròpies projeccions, tendirà a revaloritzar-se a llarg termini. A més, gràcies a la valoració inflada, l'entitat acabarà cobrant aproximadament 120.600 euros en interessos, en comptes dels 95.000 que havíem calculat abans.

Aquesta pràctica no només beneficia el banc, sinó que també alimenta un cercle viciós que contribueix a l'augment generalitzat dels preus. A mesura que les taxacions

inflades es converteixen en norma, el valor percebut dels habitatges s'ajusta a l'alça, i això reforça les expectatives especulatives dels compradors i venedors. «Si hi ha tants taxadors que diuen que una casa com la meua val aquests diners, per què no puc posar aquest preu de venda des del principi?». D'aquesta manera, es genera una espiral que amplia la bretxa entre els preus reals i els finançats, fet que provoca que els immobles siguin cada cop menys accessibles per a les llars amb ingressos mitjans.

Curiosament, molts economistes continuen veient els bancs com a actors neutrals que simplement ajuden a fer que l'economia funcioni. Creuen que les hipoteques provenen dels diners estalviats per altres persones i que les entitats financeres només els redirigeixen a la compra d'habitatges, però això no té res a veure amb la realitat. Els bancs creen diners del no-res cada vegada que concedeixen un préstec. Quan ho fan, generen un actiu (la hipoteca) que els proporciona grans beneficis i, alhora, influeixen en el preu de les cases, que està lligat als interessos que cobren. En el fons, interpreten un paper clau en un sistema que funciona com una profecia autoacomplerta.

No es tracta d'una qüestió moral; això no va de si els bancs són bons o dolents. La inversió en el sòl i l'habitatge s'ha convertit en la pedra angular del seu model de negoci des de finals dels anys vuitanta. Com que necessiten aquest mercat per créixer, són els primers interessats perquè la quantitat i el preu dels actius augmentin, tant de les hipoteques com dels immobles. És per això que pressionen els governs perquè donin avals a la compra i permetin que els joves s'endeutin.

Com a resultat, els bancs contribueixen a inflar el preu potencial de l'habitatge, i amplien la bretxa entre el seu cost

i els ingressos de la població d'una manera incomparable a qualsevol altre bé. En un mercat sense aquests «poders màgics», als propietaris els costaria molt més vendre i hi hauria incentius per abaixar els preus. Però gràcies a les hipoteques, això no passa.

En definitiva, si a un bé escàs i insubstituïble com el sòl li injectes riuades de finançament en forma de préstecs cada cop més grans, que amplien la capacitat de compra i eixamplen la demanda com un xiclet, el preu es dispararà. Això explica per què tots els grans booms d'oferta des dels anys vuitanta no han abaixat els preus, sinó al contrari. Cadascun ha anat de la mà d'increments sense precedents.

La majoria d'economistes els defineixen com a *bombolles* i els presenten com a anomalies, estats d'embriaguesa excepcionals que es desvien del funcionament normal del mercat. Entenen que, en augmentar l'oferta, en condicions normals, hauria de baixar el preu.

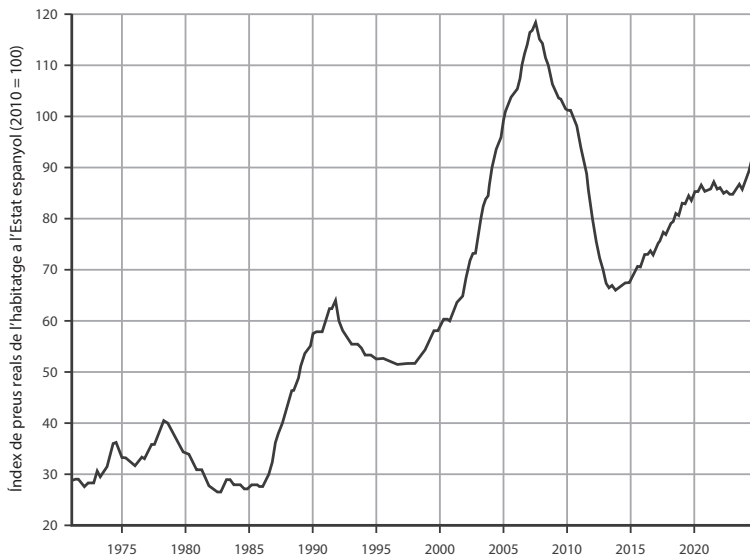
Però la llista d'aquestes suposades anomalies és massa llarga per continuar veient-les com a excepcionals. A finals dels vuitanta, ja va passar aquí i a països com el Regne Unit, els Estats Units, el Canadà i el Japó; als noranta i dos mil, l'auge de la construcció es va repetir a Irlanda, els Estats Units, el Regne Unit, el Canadà, Austràlia i Nova Zelanda. A Llatinoamèrica, el Brasil i Mèxic van viure grans expansions immobiliàries; a Àsia, el creixement va ser notable a l'Índia i la Xina. Més recentment, Turquia ha experimentat un augment de la construcció, i al sud-est asiàtic, països com el Vietnam, Tailàndia i les Filipines han vist un creixement accelerat.

No, aquests booms d'oferta acompanyats d'augment de preus no són errors del sistema. Al contrari: el mercat funciona així, sobretot des que als anys vuitanta es van desregular

els mercats hipotecaris i això va permetre concedir crèdits cada vegada més grans per continuar inflant el preu dels actius, tal com veurem tot seguit.

El resultat és que l'abisme entre el preu de les cases i el poder adquisitiu de la població no para de créixer.

Figura 1. Evolució històrica del preu real de l'habitatge



Font: © Salomart a partir de dades del Bank for International Settlements (2024).

Convertir l'habitatge en un actiu financer l'encareix

Els bancs no són els únics que adulteren la demanda d'immobles i, per tant, els preus. En les quatre últimes dècades, la majoria de governs han treballat perquè els pisos de les nostres ciutats es converteixin en un objecte cobejat, «ideal per a inversors», tal com diuen els anuncis dels portals immobiliaris.

A mans del mercat, l'habitatge actua cada cop més com un refugi de valor i menys com una llar. Se segresta la seva funció residencial per convertir-lo en un producte borsari, amb la diferència que dona molta més seguretat que els mercats financers i que els diners invertits creixen més ràpid. Ho podem veure en una sola dada: malgrat el col·lapse immobiliari del 2008, el preu real de l'habitatge ha augmentat un 80 per cent en els últims vint-i-cinc anys. Actius com les accions de borsa o les criptomonedes poden donar tanta o més rendibilitat, però són molt més volàtils.

Aleshores, l'habitatge funciona com un actiu financer segur? La veritat és que no sempre, ja que un barri o una regió sencera poden ser víctimes d'una catàstrofe que tingui impactes negatius en el seu preu. Fins al 2016, el Mar Menor a Múrcia era una destinació turística molt important, conegut per les seves platges i les seves aigües cristal·lines, però un dia es va despertar amb milers de peixos i crustacis morts. Els abocaments agrícoles i urbanístics havien destruït la llacuna litoral més gran d'Europa i l'havien convertit en una «sopa verda». Els veïns es van quedar sense platja; els pescadors, sense pesca; els hotels, sense turistes, i el preu de l'habitatge es va estancar, cosa que va implicar una pèrdua de valor en comparació amb altres zones properes.

Una cosa semblant va passar després de la dana que va assolir València. Malgrat les promeses d'inversió pública per reconstruir les zones inundades, les taxadores van començar a parlar d'una forta depreciació i les immobiliàries d'un fre a les compres per part d'estrangers.

De fet, el canvi climàtic ha augmentat la freqüència i la severitat d'esdeveniments extrems com sequeres o inundacions a tot el món. A la zona del Mediterrani, es preveuen

forts augments de temperatura, sequeres, incendis forestals i pèrdua de biodiversitat en un futur proper.

Tanmateix, els immobles es continuen veient com l'operació més rendible i segura a llarg termini. La demanda és enorme, perquè està composta virtualment pels diners de tot el planeta: individus i famílies que tenen muntanyes de liquiditat i busquen cases i pisos on invertir-les.

Per això, en el cas que et puguis comprar una casa, et trobaràs que cada cop competeixes menys amb immigrants o *expats* i més amb inversors que volen adquirir habitatges com a actius. En moltes zones, les persones que intenten accedir a la seva primera propietat s'enfronten a compradors que ja en posseeixen moltes més i patrimonis molt elevats. Entre 2014 i 2023, el 56 per cent de les compres a Espanya es van fer al comptat, sense hipoteca, i el 15 per cent les van fer estrangers no residents.

A més, tal com ja hem vist, l'augment de preus no fa baixar la demanda. Al contrari, incentiva l'arribada de nous compradors de tot el món, que veuen en aquesta pujada un augment de la rendibilitat futura. «Si em puc permetre un pis en aquesta zona on els preus no paren de pujar, per què no ho faig i espero que la meva propietat em faci més ric?». En aquest mercat, els preus es formen principalment a partir de les expectatives. L'entrada constant de grans quantitats de diners, dels qui destinen els habitatges a usos cada cop més especulatiu, promet una riquesa futura a uns pocs privilegiats.

Un cop més, l'habitatge se situa en un nivell totalment diferent a la resta de productes. Mentre que les mercaderies normals tenen una única funció —un forn es fa servir per cuinar, una nevera per conservar aliments i una jaqueta per vestir-se—, una casa pot ser utilitzada per coses tan diferents com contradictòries. Pots viure en un pis si ho necessites

(funció residencial) però, si et sobren els diners i les propietats, a la majoria de països pots dedicar aquest mateix immoble a la inversió financera (funció especulativa). Així s'explica que hi pugui haver milions de cases buides o infrautilitzades arreu del món.

Si et passeges per grans ciutats com Nova York o Londres, no és estrany que vegis edificis imponents i preciosos, però deshabitats. És una imatge trista, però als seus propietaris tant els fa: cada dia que passa, cadascun dels apartaments luxosos d'aquests edificis s'està revaloritzant i, per tant, el seu patrimoni personal també.

Un dels enganys més habituals dels economistes que es presenten com a *liberals* i de molts gurus de les xarxes és que tothom es pot beneficiar de l'habitatge com a inversió. «Tu també et pots fer ric invertint en propietats». «T'explico com he acumulat apartaments i he aconseguit viure de renda». Et sonen aquests reclams? La trampa, com sempre, és que tracten un pis com si fos un bé de mercat corrent. Però, tal com ja hem vist, l'atractiu econòmic d'aquests actius consisteix justament en la seva escassetat natural i la seva ubicació en zones concretes i delimitades. És un joc de suma zero, en el qual, si uns guanyen, els altres perden. Com que és un refugi de valor per a uns, deixa de ser-ho per a d'altres i es converteix en un enorme xuclador de riquesa.

Utilitzar l'habitatge com a actiu financer no només permet augmentar el patrimoni personal gràcies al seu encariment, sinó que també té la capacitat de generar rendes addicionals als seus propietaris. En els mercats de lloguer, l'objectiu de la gran majoria d'inversors no consisteix a oferir pisos ni a augmentar l'oferta, sinó a utilitzar els existents per obtenir rendes. La majoria de fons voltor i de jugadors del sector immobiliari amb prou feines construei-

xen. Des de fa anys el seu negoci consisteix a anar acaparant les cases existents per monopolitzar les rendes del sòl.

Com a resultat, el lloguer es converteix en una manera de segrestar, a través de la propietat del sòl, una part important de la riquesa i el benestar col·lectius. Els salaris deixen de destinar-se al consum, ja sigui un restaurant, un cotxe nou o unes vacances, i en comptes de fomentar la inversió en sectors productius, una part creixent de la riquesa es canalitza cap al pagament de rendes. El lloguer esdevé la prioritat, el centre de tots els esforços. I aquí també funciona de manera inversament proporcional: si un «actiu immobiliari» és una inversió molt rendible per a un propietari, es convertirà en una casa molt cara per a qui hi visqui.

Comprar una propietat per destinar-la al lloguer és una de les inversions que més beneficis ofereix. La rendibilitat bruta de l'habitatge va arribar al 10,5 per cent anual entre el 2015 i el 2022. En canvi, els bons de l'Estat a deu anys es van situar en l'1,2 per cent; els dipòsits bancaris, en el 0,3 per cent; i l'IBEX 35, incloent-hi el pagament de dividendes, en el 6,8 per cent. Dit d'una altra manera, la posició monopolista dels qui tenen pisos de lloguer els permet extreure dels inquilins molt més del que podrien treure d'altres opcions d'inversió. Amb la diferència, de nou, que es tracta d'un joc de suma zero, on uns s'enriqueixen en la mesura que altres s'empobreixen.

Si aquesta situació no resulta aterridora per si mateixa, pensa que el mercat del lloguer és, en realitat, la forma més conservadora d'expressar aquest «actiu financer». Al llarg del que portem de segle hem vist que els pisos poden ser desviats a mercats anòmals molt especulatius, com és el turístic. Dic «anòmal» perquè a tots ens hauria de resultar evident que els habitatges de les nostres ciutats es van construir per allot-

jar-hi els veïns, no per funcionar com a hotels clandestins. Tanmateix, això no ha impedit que el mercat turístic hagi segrestat un nombre cada vegada més gran d'apartaments i cases on més es necessiten, i així hagi agreujat el problema de l'escassetat consubstancial al sòl urbà, inflat els preus i destruït els barris. Des que va néixer el 2008, Airbnb ha passat de ser una empresa qualsevol a gestionar més de vuit milions d'anuncis.

Malgrat que aquesta plataforma de lloguer destina molts diners arreu del món a finançar associacions de petits amfitrions i a fer creure que el seu negoci beneficia molta gent, la realitat és ben diferent. Allà on el negoci dels pisos turístics es consolida, més elevat és el nombre de propietaris que acaben concentrant l'oferta. En zones com les Canàries o Barcelona, més de la meitat estan en mans d'un grup selecte de grans tenidors.² Aquí, com en els altres casos, podríem pensar que torna a ser un joc de suma zero, en què cada apartament que s'afegeix al mercat turístic és un habitatge que perden els habitants de la ciutat. Tant de bo que només fos així. La realitat és molt pitjor, perquè per cada allotjament turístic, la resta de pisos es tornen molt menys assequibles.

La ciència ja ho ha deixat clar en ciutats tan diferents com Barcelona, Màlaga, Sevilla, París, Berlín, Lisboa o Los Angeles. En barris amb un nombre important de llars segrestades pel turisme, els preus creixen més que a la resta de la ciutat. Els lloguers de durada curta, ja siguin turístics (menys d'un mes) o de temporada (més d'un mes i menys de dotze), augmenten l'expectativa de guanys global. Si tens un estudi llogat però al teu edifici n'hi ha un de turístic que cobra el triple del que et paguen a tu, potser tu no l'apujaràs tant, però

2. Segons les dades del govern de les Canàries i DataHippo.

segurament t'animaràs a fer-ho, en part, perquè t'adones que les rendes potencials són molt més elevades.

La trampa de la demografia

Fins ara, el debat públic ha ignorat el conjunt de factors que inflen el preu de l'habitatge, i ho ha reduït tot al fet que «hi ha molta demanda i poca oferta». Els avions cauen per la força de la gravetat, i que no se'n parli més.

Per sostenir aquest tòpic amb el qual hem obert el capítol, cada vegada es recorre més a l'argument del boom demogràfic. Per exemple, últimament es fa servir molt un informe del Banc d'Espanya on s'explica que la població s'ha disparat en els últims tres anys: «S'han creat 900.000 noves llars a tot l'Estat i només s'han construït 300.000 habitatges». *Llar* és el terme que utilitza l'informe per a cada unitat familiar, per tant, es dedueix que hi ha un dèficit d'almenys 600.000 habitatges per a aquestes noves famílies, i que aquesta escassetat és el gran motiu pel qual puguen els preus.

Abans d'entrar a exposar la debilitat del relat demogràfic, una petita advertència: no oblidem que el Banc d'Espanya és la institució que va negar l'existència d'una bombolla immobiliària fins a l'últim moment. Un any abans de l'esclat, encara ho negava. Aleshores, igual que avui, no va voler reconèixer les causes que expliquen per què puja el preu, més enllà del nombre de pisos i de famílies. No dubto del rigor i la capacitat dels economistes que hi treballen, als quals he tingut la sort de conèixer, però sí d'algunes de les conclusions i dels missatges públics que aquesta institució fa anys que emet i que tenen conseqüències en la vida de la gent.