

EL PODCAST DE UNLIMITED SPANISH

USP 076: Burbuja Inmobiliaria y Crisis

- *Compra, compra un apartamento, porque los precios nunca bajan...*

¡Hola a todos! Soy Óscar, fundador de unlimitedspanish.com. Quiero ayudarte a **hablar** español fluidamente. ¡Hablar español es más fácil de lo que parece! Solo tienes que usar el material y técnicas adecuadas.

Hoy, en este episodio:

- Voy a tratar un tema que ha sido muy hablado en España: la burbuja inmobiliaria y la posterior crisis económica.
- A continuación, podrás practicar tu conversación a través del simulador de conversaciones, es decir, a través de la técnica de Preguntas y Respuestas.

Perfecto, empecemos.

Si viajas a España, el tema de la burbuja inmobiliaria y crisis es algo que puedes escuchar a veces, porque ha sido algo duro para mucha gente.

Desde mediados de los años 90 hasta el 2010, España disfrutó de un crecimiento económico importante. El factor principal fue el crecimiento del sector de la construcción y de la compra y venta de casas y pisos (esto último es *real state* en inglés).

Parecía que todo el mundo era feliz: Los bancos por dar hipotecas (*mortgages* en inglés); las empresas de construcción por construir casas y apartamentos; los vendedores de muebles (*furniture* en inglés) por vender más que nunca; y por supuesto los trabajadores del sector de la construcción y relacionados, que tenían muy buenos sueldos.

Tengo un amigo, Toni, que era pintor en esa época. Me decía que tenía más trabajo del que podía hacer. Era una locura.

Y es que hace algunos años, muchos chicos jóvenes dejaban de estudiar para conseguir fácilmente un trabajo en el sector. Podían cobrar de 1500 a 2000 euros casi sin estudios.

Por otra parte, estaba la especulación de los precios. Los pisos y las casas, o como se dice más formalmente, las viviendas, no paraban de subir. Subían de un 15 a un 20 por ciento anual. Acceder a una hipoteca era muy fácil, incluso con un sueldo bajo. Parejas muy jóvenes se endeudaban de por vida, con hipotecas de más de 30 años. Algunas de incluso 40 años.

Hay un concepto importante aquí: desgravar. Esto quiere decir que pagas menos impuestos al estado. Comprar una vivienda desgravaba mucho. Por tanto, mucha gente hacía grandes hipotecas porque sabía que desgravaba, y al final, pagaban un poco menos.

Todo el mundo pensaba que el precio de las viviendas siempre subiría.

Este fenómeno se llama burbuja inmobiliaria en español. Es decir, es una burbuja que crece y crece, hasta que un día se pincha. Se puede hablar también del pinchazo de la burbuja inmobiliaria.

Luego vino la crisis. Sobre el 2009, todo se paró. Se pinchó la burbuja inmobiliaria. El sector de la construcción y compra venta de pisos se paró. La economía sufrió mucho y los desempleados aumentaron mucho.

Por ejemplo, Toni, ya no trabaja de pintor. Durante los últimos años ha ido encontrando varios trabajos temporales, lógicamente no tan bien pagados como de pintor. Ahora trabaja de camionero y parece que le va bien.

Conozco también una pequeña empresa de construcción. Su propietario que se llama Cisco. Me explicó un día que sobre el 2005 tenía una lista de espera de doce meses o más. Imagínate. Quieres contratarlo y tienes que esperarte más de un año. En la actualidad, Cisco y su empresa ya no tienen tantos clientes. De hecho, están haciendo trabajos en Alemania porque aquí no hay suficiente trabajo. Bueno, al menos sobreviven.

En la actualidad parece ser que lo peor ya ha pasado, y se ha reactivado tímidamente la actividad económica. Sin embargo, no es como antes, y aún cuesta de encontrar un trabajo. Lo peor es que aún hay mucha gente que está pagando una hipoteca eterna, a unos precios muy por encima de los actuales.

Bien, en este episodio he intentado darte un poco de contexto de los últimos años sobre lo que ha pasado en España. Espero que te sirva para entender un poco más noticias actuales o simplemente para mantener una conversación con un español.

Por cierto, he mencionado a Toni. Tengo ganas de verlo otra vez. Lo tengo un poco olvidado :) Voy a llamarlo ahora y a lo mejor vamos a tomar algo y hablar de...no sé...¿la crisis económica? O quizás otra cosa más alegre :)

Perfecto, pasamos ahora a la siguiente sección, la mini-historia con preguntas y respuestas.

MINI-HISTORIA **(mejora tu conversación)**

Funciona de la siguiente manera: Yo te doy información sobre algo y te hago preguntas simples. Después cada pregunta hay una pausa. Es tu turno para intentar contestar. Después de la pausa, te daré una respuesta correcta. Puedes contestar de forma corta. La idea es que dejes de pensar en tu idioma nativo y empieces a pensar en español, y te puedo asegurar que funciona.

Bien, hoy vas a ser Cisco y vas a contestar a mis preguntas. Puedes hacer pausa o repetir tantas veces como quieras.

Cisco ha tenido una empresa de construcción y reformas desde hace 20 años.

Cisco, ¿has tenido una empresa de construcción y reformas o un restaurante?

De construcción y reformas. Yo he tenido una empresa de construcción y reformas.

¿Qué tipo de empresa has tenido Cisco?

De construcción y reformas. La he tenido desde hace veinte años.

¿La has tenido desde hace 20 años o desde hace 15 años?

Desde hace veinte años. La he tenido desde hace 20 años, no quince.

¿Desde hace cuantos años has tenido la empresa?

20 años. Desde hace veinte años.

¿Quién ha tenido la empresa? ¿Tú o tu padre?

Yo. Yo la he tenido.

En 2005 la empresa facturaba 3 millones de euros anuales.

Cisco...¿Facturaba tu empresa más de 2 millones en 2005?

Sí. Mi empresa facturaba más de dos millones en 2005.

¿Cuánto facturaba tu empresa en 2005?

3 millones de euros. Eso es lo que facturaba mi empresa.

¿Cuándo facturaba tanto dinero? ¿En 2007 quizás?

No. En 2007 no. Mi empresa facturaba esa cantidad en 2005.

¿Facturaba tu empresa ese dinero anualmente o mensualmente?

Anualmente. Mi empresa facturaba esa cantidad anualmente.

Cisco, haciendo un poco de matemáticas, ¿me podrías decir cuánto facturaba tu empresa en medio año?

Eeehhh...pues...¿qué pregunta tan difícil!...Sí, sé la respuesta: un millón y medio.

En la actualidad, su empresa factura solo una tercera parte.

Cisco, ¿En la actualidad factura tu empresa lo mismo que antes?

No. Mi empresa no factura lo mismo que antes. Factura menos. Solo factura una tercera parte.

¿Factura tu empresa una cuarta parte?

No, no. Una cuarta parte no. Mi empresa factura en la actualidad una tercera parte.

¿Factura ahora menos o más que antes?

Menos. Factura menos. Solo una tercera parte que antes.

Cisco ha decidido buscar clientes en otros países de Europa.

Cisco, ¿has decidido buscar más clientes en España?

No. No he decidido buscar más clientes en España sino en otros países de Europa.

¿Dónde has decidido buscar más clientes?

En otros países de Europa. He decidido buscar más clientes en otros países de Europa.

¿Has decidido buscar en Europa o América?

En Europa. He decidido buscar en Europa. América está muy lejos.

¿Qué has decidido buscar?

Clientes. He decidido buscar clientes.

Las expectativas son buenas, pero Cisco debe de trabajar duramente para sobrevivir.

Cisco, ¿son las expectativas buenas o malas?

Buenas. Las expectativas son buenas.

¿Son las expectativas malas?

No, no. Las expectativas son buenas, pero debo de trabajar duramente.

¿Debes de trabajar relajadamente, sin cansarte, o duramente?

Duramente. Debo de trabajar duramente para poder sobrevivir.

¿Para qué debes de trabajar duramente? ¿Para qué?

Para sobrevivir. Debo de trabajar duramente para sobrevivir. Las cosas ya no son como antes, cuando todo es más fácil. Ahora tengo que trabajar más duramente.

Bueno, este es el final de esta pequeña lección. Cisco ahora tiene que trabajar más duramente, pero lo está haciendo bien y sobrevive.

Por cierto, si te gustan este tipo de lecciones, visita ahora mi página:

www.unlimitedspanish.com/cursos

Imagina lo que puedes mejorar si tienes horas de audio con lecciones para practicar tu conversación.

www.unlimitedspanish.com/cursos

Bueno, eso es todo por hoy, que pases una buena semana.

¡Un saludo y un abrazo!



Óscar Pellus
unlimitedspanish.com