

## Las pretensiones en el precio de venta de los propietarios de inmuebles han bajado hasta un 30%

---

### Informe sobre el sector inmobiliario: pisos de segunda mano, situación actual



**Red Expertos Inmobiliarios** ha elaborado un informe del que la principal conclusión que se extrae es que los precios de las viviendas de segunda mano podrían presentar a finales de año bajadas en torno a un 30%. Esto se debe, principalmente, a que las alteraciones en los ciclos del sector inmobiliario son históricamente más largas que en otros sectores, por lo que las pretensiones de los propietarios en el momento de venta se ven muy afectadas.

Según los datos de la Red, desde septiembre de 2007 el descenso en el número de transacciones y el precio de la vivienda de segunda mano es constante y generalizado. Así, según **Eduardo Molet, Presidente de Red Expertos Inmobiliarios**, "nos encontramos ante el mayor parón inmobiliario de la historia reciente en España". Para confirmar esta opinión, la Red aporta un dato revelador: el pasado mes de julio se registró la cifra más baja de los últimos años de inmuebles inscritos en el Registro de la Propiedad, 23.000 (11.000 de obra nueva y 12.000 de segunda mano).

Otra cifra preocupante, a pesar de no haber datos oficiales, es la del número de pisos a la venta en España. La Red estima que de las más de 25 millones de viviendas construidas que hay en la actualidad en España, aproximadamente están a la venta 1.300.000, cifra que continúa aumentando mensualmente.

Son varias causas las que, según la Red, explican esta situación, y todas ellas desembocan en un cambio de ciclo: los compradores han desaparecido del mercado, lo que arrastra al vendedor a bajar sus pretensiones en la venta de la vivienda: si antes se efectuaba con una rebaja de un 2 ó 3%, desde hace dos años esta bajada de pretensiones iniciales está en torno al 20 ó 30%.

En el segundo semestre ha entrado en juego un nuevo factor: el sistema financiero. En nuestro país, gracias al Banco de España y sus exigentes dotaciones anticíclicas, se mantendrá un elevado nivel de solvencia con exceso de provisiones sobre la morosidad, actualmente baja, pero cada vez más alta. Las principales entidades bancarias confirman que se está disparando, y que a finales de año alcanzará el 2%, es decir, se habrá triplicado en los últimos dos años. Si se cumplen las provisiones, la morosidad, cuyo rápido incremento ya es preocupante, continuará con un brutal aumento.

### Principales conclusiones de la Red Expertos Inmobiliarios

Después de analizar la situación actual del mercado, especialmente de la compraventa de inmuebles, las principales conclusiones son que si continúa subiendo la tasa de empleo y los niveles de renta y demográficos no se mantienen constantes, continuará la caída de precios durante 2009.

Otros factores que influirán decididamente en esta caída de los precios son las previsiones de recesión de la Unión Europea para el segundo semestre de 2009 y las subidas de los tipos de interés, que según la Red se mantendrán. Es más, tras las medidas aprobadas recientemente por el gobierno y la Unión Europea, la Red prevé que en los próximos meses los tipos de interés continúen subiendo por este motivo.

Del informe también se extrae la idea de que existe la tendencia de vincular el sector con el mercado residencial, obviando que hay otros segmentos como el de los centros comerciales, industriales, logísticos y hoteleros que no están sujetos a las mismas variables que el de la vivienda. Tampoco

están sujetas a las mismas variables las viviendas de obra nueva respecto a las de segunda mano, que se ven mucho más afectadas en momentos de crisis.

También hay **zonas y producto inmobiliarios** donde no existe ese exceso de oferta. En zonas con expansión donde se han construido muchas viviendas y existe terreno para construir, bajan los precios. En zonas donde está todo construido, como zonas centro de capitales de provincia, los precios bajarán en menor medida. En zonas de bajo nivel adquisitivo, especialmente aquellas donde los compradores necesitan el 90% de financiación para comprar una vivienda, la bajada de precios será más acusada.

**Según las características de la vivienda** (situación, calidad, etc.), en zonas céntricas de grandes ciudades se mantendrá una demanda sostenida para pisos de, dos dormitorios. Para los de cuatro dormitorios o más, se alargará el tiempo de venta con pequeñas bajadas de precios. Si esos inmuebles están situados en pisos bajos, primeras plantas, son oscuros o con mala distribución, no tienen demanda y la bajada de precios está siendo ya muy fuerte.

El informe también analiza la situación actual de otros productos inmobiliarios, como **locales o garajes**. En cuanto a los primeros, los locales situados en buenas zonas comerciales continuarán con la actual subida de precios, pues no hay exceso de oferta. Respecto a los garajes, los situados en aquellas zonas donde hay restricciones de aparcamiento (zona azul, verde, etc.) se mantendrá la fuerte subida de precios que comenzó hace 4 años.

### Conclusión final

Ya es una realidad que la bajada de precios se alargará durante meses, y probablemente no empiece a moderarse hasta finales de 2009. En estas circunstancias, para vender un inmueble es necesario, por una parte, que la inmobiliaria se esfuerce mucho más para generar demanda, realizando un programa de venta personalizada y utilizando nuevas fórmulas de marketing destinadas a buscar más compradores. Asociarse a otras inmobiliarias, profesionalizarse y dar un servicio de mayor calidad es imprescindible en el actual mercado.

Por otro lado, la propiedad tiene que ajustar el precio del inmueble al precio de mercado. De lo contrario, estará perjudicando enormemente la venta de su casa, alargará inútilmente el tiempo de venta del inmueble y más adelante venderá a un precio muy inferior al que puede obtener en estos momentos.

Y por último, respecto al comprador, ahora es un buen momento para comprar una vivienda. Según **Eduardo Molet, Presidente de la Red Expertos Inmobiliarios**, "ahora hay mucha oferta, entre otras cosas porque el paro y la morosidad aumentan, por lo que muchos propietarios se ven obligados a vender su piso; además, otros muchos llevan mucho tiempo con sus inmuebles a la venta y sus pretensiones de precio están bajando incluso hasta un 30%. En definitiva, los compradores encuentran verdaderas oportunidades que antes no existían. Eso sí, es necesario liquidez o capacidad de crédito hipotecario".