



## &gt;&gt; EN PORTADA

# Cómo atenuar el desplome de precios

Los propietarios, vendedores y compradores están desconcertados e indecisos por la eterna devaluación. El mantenimiento del inmueble, la pronta venta y la intermediación profesional, claves. **Por Jorge Salido Cobo**

No siempre llueve a gusto de todos y buen ejemplo de ello es también la caída del precio de la vivienda que se prolonga desde hace más de un lustro, y que parece no tener fin. Mientras los potenciales compradores se frotan las manos, los ya propietarios (vendedores o no) ven cómo su casa pierde valor cada día. Sea por lo que fuere, todos están desconcertados e indecisos por el mercado bajista. Los primeros por no saber cuál será el momento exacto para adquirir una casa a precio mínimo y los segundos porque no pierden la esperanza de que tarde o temprano cese la devaluación de sus viviendas.

Según un informe reciente de la Asociación Centro de Predicción Económica, las familias con casa en propiedad han perdido 75.000 euros de media de patrimonio inmobiliario por la caída del precio de la vivienda. O lo que es lo mismo, sus viviendas han pasado de estar valoradas en 320.000 euros en 2008 a estar tasadas hoy en 245.000. En términos absolutos, el parque de viviendas se ha depreciado 1,5 billones (de cinco billones a 3,5). Y mirando las previsiones, todo indica que el mercado seguirá por los mismos derroteros.

**PROPIETARIOS.** Ante este preocupante abaratamiento de los pisos, al que también se enfrentan los propietarios que no tienen sus inmuebles en venta, surge la pregunta ¿cómo evitar que una casa siga abaratándose? Los expertos coinciden en que contra la ola de precios a la baja del mercado poco puede hacerse. Sin embargo, reconocen que si pueden paliarse sus efectos en parte a través del mantenimiento. Es lo que José García Montalvo, economista y profesor de la Universidad Pompeu Fabra, llama «riesgo idiosincrásico».

«Como cualquier otro bien de capital, una vivienda está expuesta a un desgaste físico que conlleva una depreciación de un 2% anual. Por ello, hay que invertir en su reparación y mejora, evitando esa obsolescencia económica y que su coste sea inferior a los beneficios que se obtendrán», recomienda García Montalvo. Entre estas actualizaciones a las que puede ser sometida una casa, destaca la puesta de ascensor si no lo tiene. «Este elemento es el que más revaloriza un inmueble», puntualiza.

Fernando Iglesias, franquiciado de la inmobiliaria Tecnocasa en Madrid, lo ratifica: «La variable que más se valora es el ascensor». Una cualidad de la vivienda que, como constata en su día a día, los compradores anteponen a cualquier otra relegando a un lugar secundario características como altura, antigüedad de la finca, distribu-



Varios carteles de 'Se vende' y 'Se alquila' colgados en la valla de una urbanización en Madrid. / CARLOS BARAJAS

## > UN MERCADO CÍCLICO DE 'BOOM' Y CAÍDA

Si alguien piensa que la vivienda alcanzará un punto de equilibrio y de estabilización, está equivocado. Como recalcan muchos expertos, este mercado es cíclico, blanco o negro, donde la palabra «normalización» no suele tener cabida. Para García Montalvo resulta impensable que el precio de las casas, incluso teniendo frescos los nocivos excesos de la burbuja, vaya a ir ligado al ritmo del IPC en un futuro próximo. «Pensar en esa situación es una entelequia. Éste es un sector nada estable de 'boom' y desplome y volverá a serlo. Siempre ha vivido en expansiones brutales o en caídas. Sólo entre 1996 y

1998 se mantuvo tranquilo», aclara. «Siempre se pensará que la adquisición de vivienda es una inversión. Una casa se ve como un activo patrimonial a mantener en cartera y que puede venderse. De ahí que los propietarios, los vendedores y los compradores busquen el mejor precio para, a la larga, poder rentabilizar su operación», concluye. El punto de inflexión, el paso de la depreciación de los inmuebles a su encarecimiento, «dependerá», como señala Duque, «de que se normalice el mercado laboral y de que desaparezcan los miedos que provoca la incertidumbre económica».

ción, orientación, estado, etc. Iglesias resta importancia a que el piso esté reformado al haber una importante demanda que prefiere reconvertirlo a su gusto.

**VENDEDORES.** Pensando en los propietarios que tienen su casa a la venta, Iglesias afirma que «desgraciadamente no hay nada que se pueda hacer para esquivar la depreciación de su inmueble». «Lo único», añade, «es adaptar su precio al de mercado para colocarlo lo antes posible». «Una vivienda en precio puede venderse en un día y no más tarde de un mes y, en la actual situación, el vendedor está perdiendo dinero cada día que pasa», afirma.

Hacia la misma dirección apunta José Luis Jimeno, director general de la red inmobiliaria Noteges. Éste da por sentado que la única manera de mantener el valor de una casa es «vendiéndola ya». «Hoy es el peor momento de los últimos años para comercializarla, pero es el mejor de los próximos», asegura de forma escueta. Recuerda que hay ocho viviendas en venta por comprador.

Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, tampoco tiene dudas en este sentido: «El hecho de que el precio suba o baje depende básicamente del mercado. Lo único que está en manos del propietario es manejar el tiempo de venta. La clave está en vender pronto», declara. «Para conseguirlo», prosigue, «hay que publicar la propiedad utilizando las mejores herramientas, ponerle el precio adecuado desde el primer día y presentarla idóneamente».

«Si una vivienda no se ha traspasado en meses es porque no está en precio y termina vendiéndose por menos de lo que se habría podido comercializar inicialmente. No se hubiera quemado durante su primera etapa en el mercado, que es cuando más visitas recibe», explica Duque. Carlos Smerdou, consejero delegado de Foro Consultores, cree que «hay gente que no es consciente aún de la situación del mercado».

Smerdou fija el plazo de venta idóneo de una casa «en dos o tres meses» y cree que todo producto que esté en el mercado más de ese tiempo es porque no está en precio. Este responsable de Foro Consultores calcula que los particulares ponen costes un 10%-15% superiores a los que acaban cerrando la operación. Duque estira este desfase al 20%, motivado por el «valor emocional», y Jimeno lo dispara al 50%, «llegando al 60%-70% en el mercado de costar».

El desajuste entre el precio de oferta y el de venta también se da a la inversa, como comenta García Montalvo: «Lo normal es vender en un mes y medio o dos. Ni más ni



menos. Igual que la mayoría se equivoca y fija costes muy altos inicialmente, hay otros, los bancos sobre todo, que se quedan cortos. Hay promociones de entidades que han volado en un fin de semana. También han perdido dinero porque han comercializado por debajo del precio».

**COMPRADORES.** La caída de precios no sólo tiene en vilo al propietario y al vendedor, también al comprador, que busca pagar el precio mínimo y no exponerse a que su casa pierda valor tras adquirirla. Una tarea complicada. «Asegurarse de estar pagando lo justo por un piso es completamente imposible», dice García Montalvo aludiendo a las escasas operaciones que se cierran y que serían un indicador muy válido.

El analista cree que la mejor vía para aproximarse a ese desembolso mínimo es acudir a la intermediación profesional. A su parecer, «las inmobiliarias ponen el precio de salida más bajo al conocer bien el mercado y aprietan al vendedor para que ajuste al máximo, posibilitando una operación rápida». «No quieren gastar recursos en una casa invendible», añade. Respecto a las jugosas rebajas que se airean, de hasta el 70%, García Montalvo no duda que «son reales», sobre todo, las de los bancos.

Iglesias rehuye del término «rebajas». «Las rebajas las hace El Corte Inglés. Cuando un piso no se vende es porque hay que adaptar su precio y eso no es rebajar porque nadie paga lo que se pide», explica. El franquiciado de Tecno-casa se atreve a indicar que «la cuesta abajo (de precios) se está transformando en un camino llano». «Quien está vendiendo y comprando hoy lo está haciendo muy próximo al suelo», sostiene.

Algo que comienza a plasmarse aisladamente incluso en alguna estadística. El último índice de Tinsa de Mercados Locales, correspondiente al tercer trimestre de 2013, ha arrojado el primer incremento interanual en años en una comunidad. Las casas de Baleares se encarecieron en este periodo un 0,4%. Un mínimo porcentaje, pero significativo por lo que representa.