



# La financiación es ya más determinante que el precio a la hora de comprar una vivienda

LA REDUCCIÓN DEL 'STOCK' DE OBRA NUEVA EN ZONAS CON DEMANDA LLEVA A LA ESTABILIZACIÓN DEL VALOR DEL METRO CUADRADO, MIENTRAS QUE LA DIFICULTAD PARA CONSEGUIR CRÉDITO LASTRA LAS POSIBILIDADES DE LOS COMPRADORES

VIENE DE PÁGINA 1 / El precio es una de las obsesiones permanentes en el sector inmobiliario, tanto para la oferta como para la demanda. En las grandes ciudades de interior y en la costa las diferencias en las caídas son notables, aunque nadie puede olvidarse de que la financiación es lo único que puede hacer sombra o superar al elemento siempre clave, el precio, en toda transacción. Y mucho más, claro, en la compra de una vivienda, que es -cada vez más, con la que está cayendo-, para toda la vida.

El Ministerio de Fomento dice que el precio interanual de la vivienda en el primer trimestre de 2011 cayó un 4,6% en España. No es una cifra, a juicio de los expertos, que se corresponda con la caída real de precios y menos en vivienda nueva.

Además, no todos los analistas consultados por este suplemento aseguran que los precios vayan a caer aún más. Es el caso de Nicolás Llari de Sangenis, director de Residencial y Entidades Financieras de CB Richard Ellis, que opina que las grandes ciudades tienen «una tendencia estable de precios» y que «ya no habrá caídas significativas ni repentes». Añade que, además, «hay entornos en los que ya no hay obra nueva».

«Los precios van a seguir bajando a lo largo de 2011», apunta, por su parte, el economista Julio Gil, socio director de Horizonte Consulting Inmobiliario, que añade que «esto no quiere decir que ahora no se puedan encontrar buenas oportunidades que se adapten a las necesidades del comprador».

«La oferta es cada vez más reducida», advierte José Luis Ruiz Bartolomé, experto inmobiliario y au-

tor del libro *Adiós, ladrillo, adiós* (ed. LibrosLibres). Reflexiona sobre la situación apuntando que «la tendencia del Euribor es el 2% y subirá más, dependiendo de la inflación, y ese ascenso se debería notar en la caída del precio en vivienda».

Además de estar convencido de que los precios aún bajarán más durante 2011, José García-Montalvo, profesor de Economía de la Universidad Pompeu Fabra, afirma que la cuestión de la vivienda ahora «no depende tanto del precio como del crédito, que sí es un factor determinante» en las posibles transacciones de vivienda.

También es el momento de conocer cuál es la situación del comprador de vivienda, de saber si su perfil ha cambiado con respecto a

**«Hay gente que esperará unos meses a comprar por si vuelve la desgravación»**

**«Hay demanda latente que no puede acceder a la vivienda por la financiación»**

2010. «Lo más relevante», precisa Julio Gil, es que «han finalizado los estímulos a la demanda [deducción fiscal por compra], que las expectativas de bajada de precio son mayores y que los datos del desempleo provocan miedo en el potencial comprador».

«Hay gente insatisfecha, demanda latente que no puede acceder a la vivienda, pero no por los precios, sino por la financiación», indica igualmente Llari de Sangenis.

Aun así, la compra es buena en según qué circunstancias. A juicio del mismo experto, en determinadas zonas es buen momento para la compra, pero «no es técnicamente viable porque el porcentaje de la financiación es insuficiente».

Ruiz Bartolomé hace un inciso más relacionado con la política y que puede variar la decisión de compra de vivienda al señalar: «Rajoy, si gana, y parece que tiene muchas opciones, ha dicho que volverá a poner la desgravación por compra de vivienda». «Eso», según este experto, «hará que la gente espere todavía unos meses».

No obstante, García-Montalvo sí es partidario de que se compre si se encuentra el piso que se está buscando, que tenga un buen precio y cuando la financiación es posible, pero, en su opinión, lo malo para el sector inmobiliario es que «esto no sucede ahora de manera general».

Todos los expertos entrevistados hablan de la existencia de demanda latente, pero también coinciden en la escasez de vivienda nueva en lugares óptimos para satisfacerla. A esa conclusión llega Julio Gil cuando se le cuestiona por los precios de los nuevos proyectos al asegurar que si estos quieren tener éxito comercial «han de estar muy por debajo de los precios de la oferta existente o tener una muy buena localización». Insiste, no obstante, en que el problema es que «aún cumpliendo estas premisas no se pueden desarrollar por falta de financiación».

En opinión de Nicolás Llari de Sangenis, «todos los nuevos pro-

yectos residenciales tendrán que analizar la demanda de manera exhaustiva» y no sólo por la capacidad de compra, «sino por las tipologías que se necesitan». Con relación a los precios máximos de venta del boom inmobiliario, que se produjeron en 2008, según sus cálculos, habría que bajar los precios de las futuras viviendas en «un 20% o un 30%».

Más drástico se muestra Ruiz Bartolomé cuando habla de precios de presente y futuro: «Deberían estar al nivel de 2001». Se explica aclarando que «si los precios ya han bajado un 30%, deberían caer hasta el 40% o el 50%». Lo mejor de esto a su juicio es que «la gran caída ya se ha producido».

El mismo experto habla de la importancia de las ferias inmobiliarias

**Los precios de futuros proyectos deberían ser un 30% más bajos que los del 'boom'**

**Las mejores oportunidades están ahora en la costa, por la abundante oferta**

como SIMA, que se celebró el pasado fin de semana en Madrid. A su juicio, es «bueno para el comprador porque tiene toda la oferta en el mismo lugar» y también lo es para el vendedor debido a que éste «está deseando vender». En cuanto a la ciudad del Pisuerga, la Asociación

de Promotores Inmobiliarios de Valladolid (Aspriva) aun no ha confirmado las fechas de celebración del próximo encuentro, aunque se espera para octubre. La última edición tuvo lugar del 29 de abril al 1 de mayo con resultados satisfactorios, a juicio de los profesionales.

La siguiente cuestión es casi obligada dada la coyuntura: ¿Qué será de los precios en costa? La coincidencia entre los expertos de que las casas del litoral español son el producto que más ha bajado, es unánime. Para ellos, continuarán bajando y, dependiendo de las ubicaciones, todavía de manera ostensible. «Quien esté interesado en comprar debe hacerlo porque hay viviendas a precios muy interesantes», apunta Llari de Sangenis.

La crisis en la costa ha ido siempre por detrás en la recuperación tras un bajón económico del sector inmobiliario. «Ahora sucederá lo mismo», apunta Ruiz Bartolomé, quien está seguro de que «las clases altas podrán comprar más y, sobre todo, mejor». Así, éstas podrán «aprovecharse de una oportunidad de una casa de 600.000 euros, en Marbella», mientras que la clase media en Torreveja, por ejemplo, lo tendrá mucho más difícil porque «al comprador no le dan financiación para adquirir un piso de 120.000 euros».

Si es clara la diferencia en la tendencia de precios entre la costa Cantábrica y la costa Mediterránea. Esta última, con un mayor desarrollo en la promoción inmobiliaria, ha sufrido una drástica caída. La Cantábrica, con un desarrollo más moderado ha experimentado una menor flexibilidad de precios.

El momento en la costa es, para muchos, bueno para buscar ocasio-



**Imagen reciente de edificios de viviendas acabados y en proceso de construcción en un nuevo desarrollo urbano. / SERGIO ENRÍQUEZ-NISTAL**

nes adecuadas a cada gusto y bolsillo. El economista Julio Gil, no obstante, matiza que si bien «en la costa los precios seguirán bajando», estamos llegando a un punto «donde la elasticidad del mismo es cada vez menor».

Reconoce que, de hecho, en la costa «existen muchas viviendas que se adaptan en precio a las expectativas de los compradores», pero no acaba ahí su reflexión al advertir que el problema de la vivienda vacacional es que «no es un bien de primera necesidad, lo que en un entorno económico como el actual tiene una gran importancia».

En la misma línea se muestra Ruiz Bartolomé, quien también está seguro de que los precios seguirán a la baja por la abundante oferta. Para él la diferencia es clara. Así, afirma que comprar en la ciudad «significa primera vivienda, es decir, satisfacer una primera necesidad, como es formar una familia, independizarse...», por tanto, la gente «intenta la compra como sea».

Sobre esta matización concluye que «la vivienda de costa es para recreo o para inversión». En definitiva, según él, lo que siempre ocurre en los ciclos del sector inmobiliario es que «la gente compra en costa cuando le va bien y ahora a la gente no le va bien».