

BBVA activa la promoción de suelos

A la construcción de 13 viviendas de lujo en la calle de Villanueva de Madrid, le seguirá una promoción en la calle de Méndez Álvaro. **PÁGINA 4**

Consultorios

¿Si alquilo el piso durante el curso escolar puedo desgravarme como vivienda habitual? ¿Cuánto vale un ático en el centro de Madrid? **PÁGINA 6**

Clasificados

Viviendas, solares, locales, oficinas, garajes y fincas rústicas en venta y alquiler, ordenados por zonas y precios. **PÁGINAS 8 A 11**

Propiedades

EL PAÍS | DOMINGO 24 DE JULIO DE 2011. NÚMERO 548

www.elpais.com/propiedades



En los centros de las ciudades no puede hablarse de 'stock' de viviendas, a diferencia de lo que ocurre en la periferia y la costa. / ÁLVARO GARCÍA

Precios a ritmo español

Inversores y particulares piden más rebajas en el valor de los pisos

INMACULADA DE LA VEGA

El precio de la vivienda baja en España la mitad que en otros países. Y analistas e inversores insisten en que tiene que bajar más. Critican la lentitud en el ajuste, deseosos de que, sobre todo, las entidades financieras pongan sobre la mesa, a valores actuales, lo que atesoran sin demasiado celo. Y se ponen como modelo los países anglosajones. Precisamente, con el soporte científico de la Universidad de

Zaragoza (UZ), el Colegio de Registradores ha aplicado a su estadística el índice Case & Shiller, habitual en EE UU. Recoge la fluctuación del precio que tiene un mismo piso vendido en dos momentos diferentes

“Cuando cambia el ciclo los inmuebles que salen al mercado no son los mismos en cuanto a calidades o superficies que durante el periodo anterior”, explica el profesor de la UZ Luis Fabra. El método citado tiene, a su juicio, mayor fiabilidad para

seguir la evolución de los precios al tratarse del mismo inmueble que los utilizados habitualmente en España. Y el resultado es que mientras que aquí ha descendido un 16% desde el tercer trimestre de 2008, en EE UU ha bajado un 32%. ¿Por qué aquí el ajuste es menor y más lento?

Antes de recoger las respuestas conviene precisar que el descenso de precios tiene un peso relativo para el particular. El presidente del Colegio de Economis-

tas, Valentín Pich, puntualiza que “la restricción del crédito y el ambiente económico general son posiblemente más determinantes que el precio”. Coincide Luis Martín, presidente de BNP Paribas Real Estate en España, para quien la bajada de precios podría cerrarse este año. “El ajuste de valor no es el único factor que determina la venta de una vivienda, que está muy condicionada por la disposición de crédito de los compradores”. El precio no es todo. **PASA A LA PÁGINA 3**

Dónde nos vamos de vacaciones

El 83% de los españoles opta por veranear dentro del territorio nacional

El 60% de los españoles quiere disfrutar del mar durante sus vacaciones. Más del 80% se queda en España. La situación económica obliga a cambiar hábitos y aspiraciones, y por eso el 48% ha decidido gastar menos y un 15% recorta días, según el portal fotocasa.com, que identifica Alicante como el lugar preferido por los madrileños.

Si forma parte de ese porcentaje que puede permitirse el lujo de salir, le serán útiles los consejos de Reparalia: desconectar aparatos eléctricos para reducir el consumo y protegerlos de posibles subidas de tensión. Es im-



Altea, en Alicante, uno de los destinos preferidos. / JESÚS CISCAR

portante comprobar el buen funcionamiento del limitador de tensión y ver la posibilidad de instalar diferenciales rearmables para la nevera: si salta el sistema, se reconecta automáticamente. También es recomendable cerrar la llave de paso. No olvide pedir que alguien vacíe el buzón, no informe sobre su desplazamiento, no baje del todo las persianas y coloque un temporizador en alguna lámpara para que se encienda de vez en cuando.

Y si puede permitirse alquilar sin mirar el precio, no le van a faltar opciones. **PÁGINA 6**

HIPOTECAS

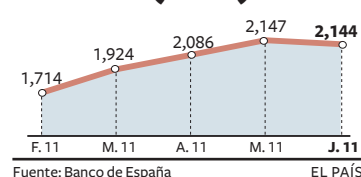
¿Un verano tranquilo?

PIEDAD OREGUI

Dicen todos los expertos que hacer previsiones sobre la marcha del Euríbor, aunque sea a muy corto plazo, es complicado. Más en estos días en los que arrecian las tormentas financieras. A pesar de ello, no esperan repuntes ni recortes significativos para las próximas semanas. De hecho, julio parece confirmar esta idea: el mes se inició con el Euríbor a 12 meses en el 2,172%; en una semana se colocó por encima del 2,2% y, sin embargo, a lo largo de los últimos días ha vuelto a negociarse por debajo del 2,17%.

De mantenerse este nivel, las hipotecas que revisen su precio en pleno mes de agosto verán incrementar sus cuotas. En concreto, por cada 10.000 euros en un crédito para adquisición de vivienda a 22 años con un diferencial de un punto subirán unos cinco euros. Para un préstamo de

Euríbor (1 año)



120.000 euros, unos 60 euros más al mes.

En lo que respecta a las ofertas del mercado hipotecario, no es probable, dicen los responsables de las entidades, que esta se amplíe mucho hasta agosto. Aunque aseguran que sí es posible que lleguen novedades en septiembre, algunas en la línea de la Hipoteca Sin Más de Bankinter. Las ofertas serán cada vez menos generales y más personalizadas, y solo una fuerte vinculación con la entidad asegurará diferenciales del punto, punto y medio. No hay que olvidar que estos diferenciales llegan a superar los 2,5 puntos.

En materia normativa es probable que se dé luz verde al anteproyecto de ley para la Protección de los Consumidores de la Comunidad de Madrid, que fomenta la transparencia en la contratación hipotecaria.

Hasta septiembre

► **Propiedades reanuda su publicación el próximo domingo 4 de septiembre de 2011.**

La lentitud del ajuste de precios

La mentalidad del particular, el endeudamiento de la banca y de los promotores, y el proceso hipotecario contribuyen a que España tarde (más) en ajustar precios

VIENE DE LA PÁGINA 1

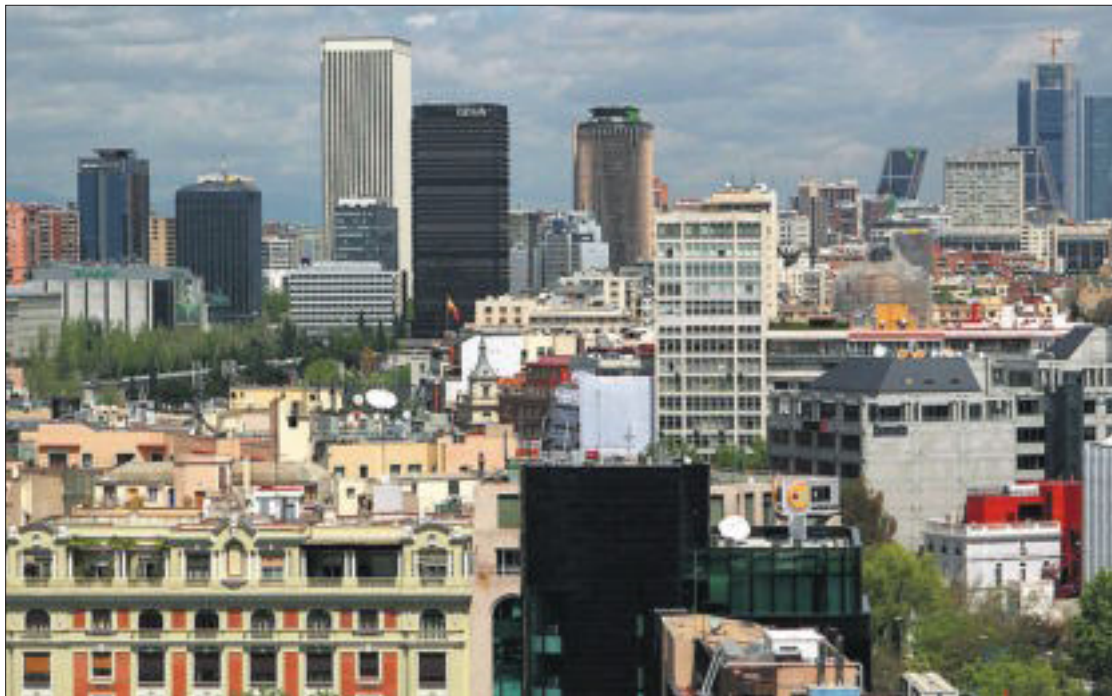
La del crédito no es la única llave que tienen las entidades financieras y la mayor parte de los preguntados destaca su papel en la fijación de precios. Fuera de los focos, hay quien dice que no hay más pisos a precios reducidos por la lentitud en la reestructuración de las cajas. También hay unanimidad en que el precio de la vivienda va a bajar, pero no donde ya se ha absorbido el stock.

Estas son las respuestas:

►Para Jordi Gual, economista jefe de La Caixa, el ajuste en precios es más lento que en países como EE UU, “en primer lugar porque en los anglosajones se cambia más a menudo de casa: las prestaciones de estas se ajustan mejor a la capacidad adquisitiva y necesidades en cada momento, con lo que el mercado es más dinámico y el ajuste en precios más rápido. En segundo lugar porque en España la base inversora —particulares que invierten a largo plazo— es estable a lo largo de todo el ciclo, lo que resta presión a la baja. Y, en tercer lugar, el crédito hipotecario es a tipo variable, con lo que el descenso de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo redujo presión a los hogares y ha moderado la morosidad. En EE UU, en los años previos a la recesión, se popularizaron hipotecas con tipo de interés bajo en los primeros años que luego se ajustaban fuertemente al alza. Esto limitó el efecto de la bajada de tipos de la Reserva Federal. Además, la ley hipotecaria favorece la devolución de los inmuebles, añadiendo presión bajista a los precios”.

►José García-Montalvo, catedrático de la Universidad Pompeu Fabra, alude a la ineficiencia del mercado inmobiliario, que se agrava por el desconocimiento: “Los precios de tasación a los que se llama precios de vivienda tienen más que ver con lo que pasa en el mercado financiero que con lo que sucede en el inmobiliario. Los de venta real han bajado bastante más de lo que reconocen las estadísticas, mientras que los de tasación han tenido que ir absorbiendo la burbuja sin poner en peligro los balances bancarios”. Habla de “resistencia psicológica por parte de los particulares y algunos promotores, que reservan los mejores inmuebles convencidos de que pueden volver tiempos pasados”.

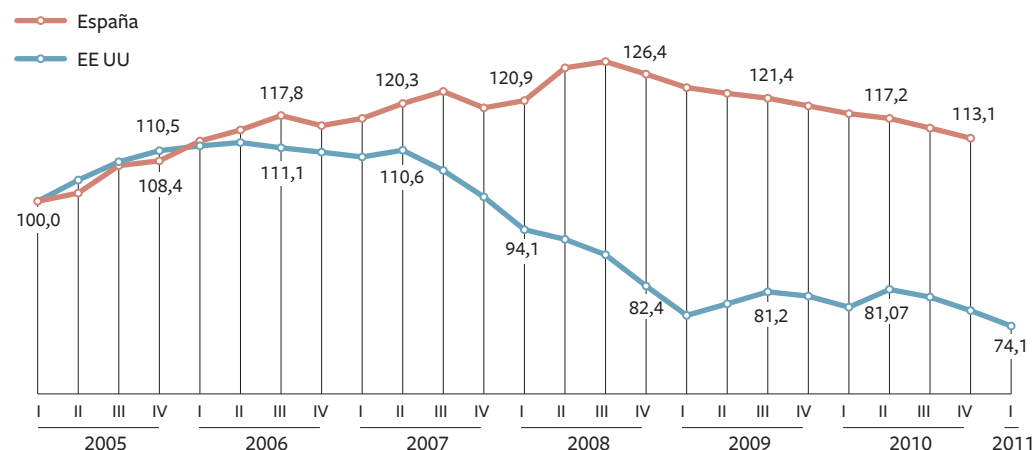
►Juan Rafael de la Cuadra, de la consultora Gea Income, puntualiza que “se conocen los precios de la oferta, pero no del cierre de la venta, y la bajada real es mayor que la publicada y seguirá”. Añade que “la banca corre mayores riesgos para evitar pérdidas que para alcanzar ganancias” y que “cuando esta o un particular tiene un piso más de un año en venta es que no tiene interés real en venderlo. Si no, lo bajarían asumiendo pérdidas. Y llegará un momento en que no tengan más reme-



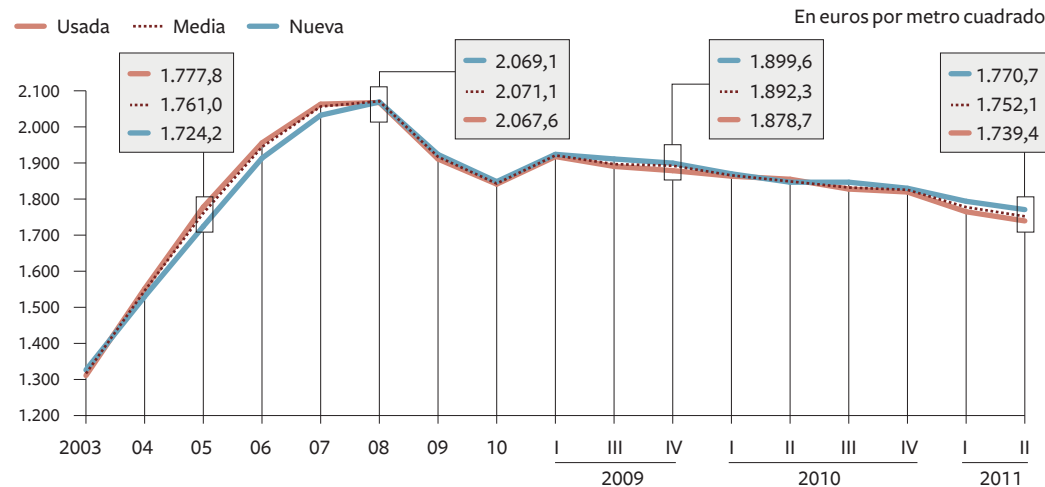
En la almendra central de Madrid falta oferta para la clase media solvente. / SANTI BURGOS

Evolución del precio de la vivienda

■ ÍNDICE DE PRECIO DE LA VIVIENDA DE VENTAS REPETIDAS (Case & Shiller)



■ PRECIO MEDIO DE LA VIVIENDA LIBRE



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad de España, Standard & Poors y Ministerio de Fomento.

EL PAÍS

La estadística oficial se queda corta: la bajada de los precios ha sido mayor

dio”. En cuanto al promotor, “la dación en pago a la banca está funcionando muy bien”. Y por otra parte, a diferencia de crisis anteriores, “los mejores inmuebles ya se han vendido (entre 2007 y 2009)”.

►Luis Fabra, de la Universidad de Zaragoza, anota que la falta de agilidad en el mercado tiene que ver con la mentalidad —la vivienda como inversión segura—, la forma de financiación y el proceso de adjudicación a la banca. “El volumen de vivienda que entró en 2008 ha tardado de dos a tres años hasta que se ha sacado al mercado y no hay flexibilidad a la hora de reducir precios porque supone asumir pérdidas”.

►Gonzalo Bernardos, vicerrector de la Universidad de Barcelona, insiste en que las estadísticas

no reflejan la realidad. La bajada ha sido del 30% al 50% en vivienda nueva y usada. Y en segunda mano, entre el precio a que se ofrece un inmueble y al que se vende, la diferencia es de un 20%-25%. En segundo lugar, a la mayoría de los propietarios de viviendas les gusta espantar al cliente, poniendo precios disuasorios. Y, además, se sigue haciendo marketing por el lado de la oferta y no de la demanda: “en lugar de ofrecer al demandante el piso que busca a buen precio, se sigue sobrevvalorando el que se pone en venta”.

►José Manuel Galindo, presidente de la patronal de los promotores y constructores estatal y madrileña, explica: “Los promotores podemos bajar el precio a costa de nuestro margen, pero no a partir del dinero que debemos al banco. Todos hemos ajustado precios en la medida de nuestras posibilidades. Sería absurdo tener que buscar refinanciación y pagar intereses por retener un producto”. Propone “buscar estrategias de colaboración con la banca que permitan mayores descuentos”.

►Lourdes Fuentes, al frente de Roan, con 1.700 pisos de entidades financieras vendidos en este semestre, está en la misma honda: “Digerir el stock inmobiliario cuanto antes es tarea de todos”. Abunda en que el mayor o menor ajuste en precio se relaciona con la situación de la entidad financiera tenedora de los pisos y en que no se puede hablar de bajadas de precios genéricas, sino de segmentos. “Tendrá que seguir bajando el precio en extrarradios o costa, pero en cambio hay zonas en las que ya no hay oferta destinada a clases medias, que son las que tienen capacidad de compra”.

►Jesús Puy, de Gerens Hill, coincide en que hay que analizar zona a zona porque el mercado inmobiliario es, por definición, muy local. “En las zonas verdaderamente prime de grandes ciudades los precios han resistido bajadas importantes. Esto también se aplica a zonas en las que hay demanda embalsada. Sin embargo, hay descuentos fuertes en costa y en vivienda de poca calidad. La falta de operaciones hace difícil fijar precios representativos. Estos están condicionados por la simbiosis absoluta entre mercado inmobiliario y financiero”.

►José Luis Ruiz Bartolomé, consultor inmobiliario, aporta otra clave. “El stock era tan volu-

Entre el precio que pide el particular y el de venta habría un 20-25% de diferencia

minoso que reconocer su verdadera dimensión en un año hubiera supuesto la quiebra del sistema financiero y se optó porque cada banco fuera provisionando a su medida”. Y, a futuro, “creo que los precios tendrán que bajar, puesto que el diferencial que se aplica cuando se pide una hipoteca es muy elevado y todo lo que encarezca la cuota tendrá que ser bajada del precio”, sostiene.

Hay expertos que registran descuentos del 60%, aunque los compradores no consideran suficiente la bajada, ya que la referencia son precios-burbuja. A futuro, dicen, los particulares que retienen pisos se verán alentados a vender cuando suban los tipos de interés. Y cuando las cajas necesiten generar capital será difícil seguir refinanciando a los promotores, lo que aceleraría el proceso de rebaja de precios. Abogados a aceptar pérdidas, los precios bajarán, lo que no quiere decir, en opinión de José Manuel Galindo, que, dada la heterogeneidad del mercado, el piso que a usted le interesa no acabe siendo vendido. Justo ese.