



Gobierno y promotores tratan de calentar la vivienda

LADRILLO/ Corredor y las inmobiliarias aprovechan que las ventas de pisos suben para proclamar que es el momento de comprar, y que los precios no caerán más.

J.M. Lamet. Madrid

Los promotores y el Gobierno llamaron ayer al optimismo inmobiliario. Trataron de calentar un poco el mercado agarrándose a las asideras del Instituto Nacional de Estadística (INE), que constató un ascenso del 18,7% en las ventas de pisos. En concreto, se comercializó un 14,4% más de casas nuevas y 23,7% más de usadas. Tanto la patronal de las empresas, APCE, como el Ministerio de Vivienda proclamaron que el actual es un gran momento para comprar un piso. La ministra Beatriz Corredor llegó, incluso, a decir que 2010 es "uno de los mejores años" para lanzarse a adquirir una vivienda, "si se encuentra una casa adecuada a las necesidades del comprador y con un precio razonable". Y el G-14, lobby que aglutina a las principales compañías del sector, advirtió de que la temporada de rebajas en el ladrillo está llegando a su fin. No en vano, la caída de precios fue de sólo el 5,3% anual en marzo, según Tinsa.

El presidente de APCE y de la patronal madrileña Asprima, José Manuel Galindo, cree que los descensos de precio son "generalizados". Y señala a EXPANSIÓN: "De media acumulada, los promotores hemos ajustado un 20%-25% el precio de los pisos", desde que se rompió la resistencia a la baja de la vivienda. La mayoría de las veces, esos descuentos se sitúan "en torno al 20%", que es el umbral psicológico para las inmobiliarias. El G-14 añade que "todas las viviendas que se están vendiendo actualmente, tanto nuevas como usadas, han registrado un ajuste medio no inferior al 20%".

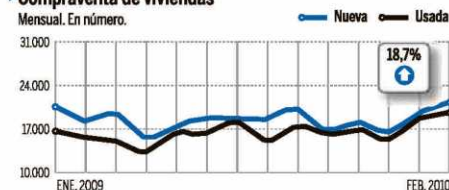
Vender a pérdidas

Pero Galindo también apunta un dato hasta ahora tabú, asegurando que ya hay una corriente de inmobiliarias que asumen la venta en números rojos: "Muchos promotores están dispuestos hasta a perder dinero". Sobre todo si tienen una relación muy arraigada con la entidad financiera prestadora, o varias operaciones con financiación. El problema es que algunos ni siquiera tienen ese dinero que perder, y que otros promotores

"A partir del 20% de rebaja, el promotor depende del banco", subraya Galindo, presidente de APCE

LA 'BURBUJA' DE LAS ESTADÍSTICAS

> Compraventa de viviendas



> El precio de la vivienda



> Las rebajas van por barrios



Fuente: INE y Tinsa

"Sin desgravación, pagas un 10% más"

"En los últimos dos o tres meses se han roto las barreras de precios que había, sobre todo en la vivienda usada", aseguró director del departamento Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra. Además, la eliminación de la desgravación en el IRPF por la vivienda habitual a quienes cobren más de 24.000 euros "puede estar jugando también un papel importante, ya que pesa un 9%-10% del precio total en todo el periodo del préstamo, y el comprador ve que sin deducción a la larga paga más". "Y encima" con la resistencia a la baja de los precios "y con un IVA más elevado", arguye García Montalvo. Pero "los números no cuadran, porque no puede ser que la hipoteca media caiga un 15% y los precios bajen tan poco como dice Tinsa (5,3%), mientras que se vende un 19% más", apostilla. Por su parte, José Luis Martínez, estratega de Citi en España, opina que hay un factor importante que se debe considerar a la hora de evaluar los datos positivos de compraventas de viviendas conocidos ayer: "La presión de la banca por liberar su balance de real estate, lo que también se percibe en los indicios de mejora de crédito para la compra de vivienda frente a la caída del crédito empresarial".

preferen tirar la toalla, optar por la dación en pago y derivar el problema a la entidad financiera.

Así que "a partir del 20% de rebaja, los promotores tienen las manos atadas a la hora de bajar el precio, por la depen-

dencia que tienen del banco", asegura Galindo. Es decir, necesitarían un empujón de la entidad prestadora. Por ejemplo, "rebajar un 30% los pisos supondría una quita por parte del banco o que el promotor recurriera a su caja, normal-

"Muchos promotores están dispuestos hasta a perder dinero con tal de vender", dice Galindo

"Es uno de los mejores años" para lanzarse a adquirir una vivienda, dice la ministra Corredor

mente, pero ahora mismo no hay tesorería".

Pero, pese a la bancarización de la vivienda, los empresarios y el Ejecutivo han comenzado a tañer las campanas de la recuperación y el optimismo. Y lo hacen con datos. Galindo señala que "ahora se están dando unas condiciones inmejorables para comprar". A saber: "Precio ajustado, tipos muy bajos, financiación a largo plazo, una oferta importante de inmuebles para elegir y, por último, la eliminación de la desgravación fiscal en 2011 [a las rentas superiores a 24.000 euros]". Esto está haciendo un "efecto tirón" en las ventas, al contrario que el IVA: "Creo que ha habido muy poco tiempo para que la demanda valore el IVA, y un 1% de aumento es muy poco a nivel global."

"No habrá más rebajas"

Ha habido "mucho demanda embalsada que no se había decidido a comprar porque las condiciones económicas no son buenas y los precios debían ajustarse". Pero los compradores, según Galindo, "se han dado cuenta de que no va a haber muchas más rebajas. Así, con los tipos en mínimos, si tienes trabajo y la entidad te puede subrogar, compras seguro", arguye Galindo. Entretanto, el G-14 considera que la recuperación de las ventas continuará su suave recuperación en marzo.

Pero los analistas ven apresurados estos brotes: "Sin crédito y con los precios por encima de Estados Unidos, es un momento espectacular para comprar", ironiza el director del departamento Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra, José García Montalvo. "Los datos no cuadran", agrega. "No hay más número de interesados en comprar pisos, sino que ahora se está empezando a dar algo más de crédito", apunta Lucio Rivas, socio de la plataforma inmobiliaria Admentum.

Corredor añadió a todo esto que el Ministerio otorga ayudas para pagar la entrada de la vivienda y la hipoteca a las familias con rentas anuales inferiores a 50.000 euros, lo que ayuda a decidir comprar.

Editorial / Página 2

"No hay más demanda, sino algo más de crédito a la vivienda", apuntan los expertos