

Las compraventas se han desplomado en España de las 900.000 cerradas en 2004 a las 300.000 en 2011. / SUSANA VERA (REUTERS)

Pero, ¿cuánto vale mi casa?

El precio de la vivienda ha caído más del 35% durante la crisis y el desplome no ha terminado ● Todavía no es el momento ideal para comprar, salvo oportunidades

CRISTINA GALINDO

En el mercado inmobiliario existe una máxima: el precio de una vivienda es el que alguien está dispuesto a pagar por ella. Pero esta regla no sirve de gran ayuda a los ciudadanos que, en tiempos de crisis, están pensando en vender su piso porque tienen dificultades para pagar la hipoteca o los que quieren destinar sus ahorros a la compra de una ganga. Desde que estalló la burbuja, entre 2007 y 2008, la vivienda ha perdido de media un tercio de su valor y la mayoría de los expertos coincide en que habrá más caídas este año. Pocos se atreven a pronosticar hasta dónde llegará el desplome.

La incertidumbre paraliza el mercado. "Nadie sabe realmente cuánto vale una vivienda y ese es el problema", advierte José García-Montalvo, catedrático de Economía de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. "Un piso vale lo que una persona pague por él", responde Julio Gil, socio director de la consultora inmobiliaria Horizonte.

Oficialmente, el precio de la vivienda libre se situó a finales de 2012 en 1.531 euros el metro cuadrado, un 27% menos que el pico del primer trimestre de 2008, cuando pinchó la gigantesca burbuja gestada desde finales de los noventa, según el Ministe-

rio de Fomento. Los expertos aseguran que la caída ha sido mayor, de entre el 30% y el 47%, según la fuente. Pero el mercado residencial es tan heterogéneo que en el fondo esa media tiene una validez relativa. "Es un mercado muy diverso; las estadísticas son medias y tienen la validez que tienen", advierte Raúl García, director del área comercial de Tinsa, una de las grandes tasadoras. "En algunos barrios, las caídas habrán llegado a ser del 60%", añade.

También ha perdido peso una de las referencias clave para determinar los precios. El mercado, atenazado por la falta de financiación y la escasa demanda derivadas de la crisis económica y un desempleo histórico, cada vez registra menos operaciones con las que comparar el valor de un inmueble: las compraventas se han desplomado de las 900.000 cerradas en 2004 a las 300.000 en 2011. "Compradores y vendedores tienen percepciones absurdas: los primeros exigen descuentos que a veces son imposibles y los segundos no quieren arriesgarse a perder dinero; todo esto contribuye a dificultar que se llegue a acuerdos", añade García-Montalvo.

El gran problema es la falta de liquidez, según señala el economista Ricardo Vergés: "Eso es lo que hace que este mercado

funcione y por eso el ajuste está siendo más lento que en otros países, como Irlanda".

Por si no hubiera ya bastantes dudas presentes se añaden las futuras. La gran pregunta es cuánto más van a caer los precios. Los promotores prefieren no dar porcentajes so-

En las operaciones se pueden lograr rebajas de entre el 15% y el 30%

"Los descuentos a veces son cuentos", advierte la Sociedad de Tasación

bre la evolución en 2013. "La media puede ir a la baja, pero todo no va a caer", asegura José Manuel Galindo, presidente de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE). Con más concreción, la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, el banco malo creado para engullir el ladrillo tóxico, prevé que el precio comience a subir en 2017 de forma sostenida a un ritmo medio del 3% anual, aun-

que hasta entonces espera dos años más de caídas y otros dos de estancamiento.

Las tasadoras coinciden en que la tendencia será a la baja, pero sin dar cifras. "Dependerá de cómo evolucione la situación económica, sobre todo el empleo y el crédito", opina Raúl García, de Tinsa. Juan Fernández-Aceytuno, director General de Sociedad de Tasación, calcula que el precio caerá hasta 2015. La agencia Standard & Poor's prevé que España sea el país europeo en el que más caigan los precios este año, un 7,8%, y prevé otro descenso del 6% en 2014, dado el gran número de activos sin vender. "Todo nos hace pensar que el mercado se seguirá corrigiendo en 2013, porque sigue dominado por un entorno de recesión dura y prolongada", opina Ángel Serrano, director general de negocio de Aguirre Newman.

Ante tal caos, no es de extrañar que el potencial comprador o vendedor se sienta como si estuviera pisando tierras movedizas. Promotores e inmobiliarias, que acumulan más de 650.000 viviendas nuevas sin vender, animan a los particulares a comprar y prometen suculentos descuentos. "Es momento de comprar y, a todas luces, ahora no es buen momento para vender", asegura José Manuel Galindo. En este sentido, Manuel Ganda-

rias, director del gabinete de estudios de pisos.com, considera: "Siempre es un buen momento para comprar si se cuenta con capacidad económica y se encuentra una vivienda que encaje con lo que estamos buscando; se pueden encontrar muy buenas oportunidades".

Bastante más escéptico se muestra Borja Mateo, autor de *La verdad sobre el mercado inmobiliario*. "Comprar ahora sería de locos. Hasta 2015-2017 será muy mal momento, porque los precios van a bajar más". Este experto afirma que entre el precio que se ve en el escaparate de una agencia inmobiliaria y el real de venta hay un desfase de entre un 15% y un 30%. Además, Mateo propone una fórmula personalizada para calcular el precio de una vivienda: averiguar cuánto costaría el alquiler anual del inmueble y multiplicarlo por 18. "Con una renta de 11.000 euros al año, el precio de venta rondaría los 180.000 euros", calcula.

Una vez superado el trámite de conseguir financiación, que no es precisamente fácil, el descuento que se consiga marcará, a juicio de la mayoría de los expertos consultados, si se debe comprar o no. "Para comprar buscaría oportunidades por debajo del precio del mercado, pero verdaderas oportunidades, porque una rebaja del 50% sobre el



Caída del precio de la vivienda

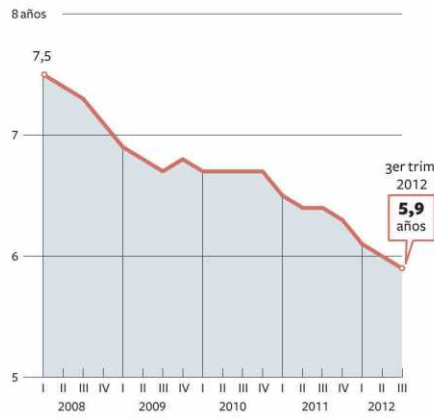
■ COSTE DE LA VIVIENDA NUEVA

Variación en %, por comunidades, entre 2007 y 2012

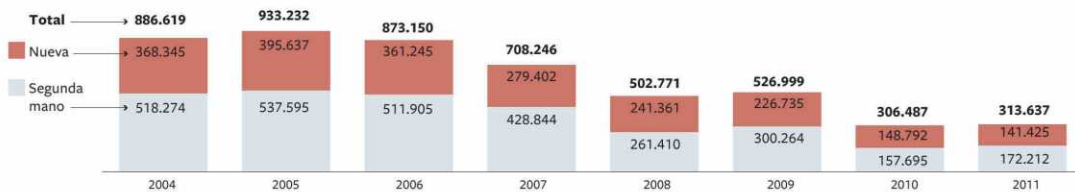


■ ESFUERZO PARA CONSEGUIR VIVIENDA

Años de sueldo íntegro necesarios para adquirir una vivienda



■ EVOLUCIÓN DE LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA LIBRE



Fuente: Sociedad de Tasación, Banco de España y Registradores.

EL PAÍS

tén decididos a salir a buscar piso para comprar les puede interesar dónde encontrar más ofertas. Los descensos han sido mayores en la vivienda usada: comprar ahora un piso de segunda mano cuesta de media un 53% menos que en el primer semestre de 2007. "Mientras en la vivienda nueva, el descenso de los precios ha sido más tenue por el empeño de los bancos y los promotores de mantener los precios de tasación, en la vivienda de segunda mano la caída ha sido más rápida debido a que las transacciones son generalmente entre particulares puestos en contacto por inmobiliarias de barrio", explica Ricardo Vergés.

Tanto en vivienda nueva como en usada, la localización es determinante. Tinsa calcula que las zonas en las que más han caído los precios, con descensos medios del 40% desde finales de 2007, son las que se encuentran en los municipios de la costa mediterránea, donde hay mucha se-

Pisos.com dice que se han depreciado más los pisos tipo de clase media

Si hay necesidad de vender, mejor ahora que en un año, según los expertos

Un mito se derrumba

ANÁLISIS

Julio Rodríguez López

Junto a las supuestas ventajas de la vivienda en propiedad frente al alquiler, el de los precios siempre crecientes de la vivienda es uno más de los mitos que la actual crisis del mercado de vivienda ha derrumbado. En el caso de España, donde el precio medio del cuarto trimestre de 2012 fue de 1.531,2 euros el metro cuadrado, los precios han acumulado pesadas pérdidas a fines de 2012.

En cuanto al recorrido a la baja de los precios desde el inicio de la crisis, la estadística del Ministerio de Fomento, apoyada en las tasaciones, bajó en un 27,1%. Tales descensos fueron

más potentes en el caso de la tasadora Tinsa (-33,3%) y en el del índice de precios de vivienda del INE (-30,8%), obtenido este último a partir de los valores declarados ante notario. Dichos indicadores coinciden tanto en la intensificación de los descensos experimentados en 2012 como en los dos dígitos alcanzados por los retrocesos sufridos en el pasado año. La caída del PIB en 2012 (-1,4%) y del empleo (-4,8%, según la EPA), el persistente racionamiento de crédito y las expectativas negativas de los precios explican tanto la debilidad de la demanda como el casi colapso de la nueva oferta.

Los dos reales decretos Guindos aparecidos en el primer semestre de 2012, encaminados a

lograr que los activos bancarios se aproximasen a los valores de mercado, crearon un marco favorable a que las entidades de crédito estuviesen dispuestas en 2012 a vender las viviendas de sus balances a precios más reducidos y razonables que en los años precedentes. Se está todavía lejos en España de la intensificación de los descensos de precios de países que también han sufrido de burbuja inmobiliaria, como es el caso de Estados Unidos e Irlanda (-50%).

De los datos de Tinsa se deriva que las mayores caídas de precios en España desde fines de 2007 han tenido lugar en la costa mediterránea, en la que los precios de la vivienda han disminuido en más del 40%. En las gran-

des ciudades y capitales los retrocesos también han sido significativos, según la misma fuente, aunque los precios de dichas áreas geográficas siguen siendo los más elevados.

El Censo de Población de España de 2011 ha revelado la caída del segmento de población más activo en lo que a creación de nuevos hogares se refiere. La última EPA ha presentado un más que débil aumento del número de hogares, solo 12.700 más a fines de 2012 que 2011. La caída del empleo ha frenado en seco la creación de hogares, a lo que se añade una significativa emigración de jóvenes. En dicho contexto son posibles, pues, nuevos descensos en los precios de la vivienda en 2013.

Julio Rodríguez López pertenece al colectivo Economistas Frente a la Crisis.

gunda residencia. "Le siguen las grandes ciudades y las capitales de provincia, con una caída del 37% y las islas, con un descenso del 27%", cuenta Raúl García.

En pisos.com han calculado cuánto han caído los precios según la tipología del inmueble. "Se han depreciado más los pisos tipo de clase media", según Manuel Gandarías. "En segundo lugar están los chalets, y por último, los pisos urbanos de alto standing. En cuanto al porcentaje, es difícil estimarlo, ya que dependerá irremediablemente de dónde se encuentren", añade el experto de pisos.com.

Este año, además, ha supuesto el fin del IVA superreducido para la compra de vivienda y de las deducciones fiscales, aunque muchos expertos afirman que los promotores descontaban el efecto de las ventajas fiscales del precio de venta, con lo que el alivio para el comprador era un espejismo.

Otro factor determinante es qué política comercial seguirá el banco malo y si esta empujará a la baja los precios. "Creo que su estrategia va ser más importante a largo plazo que a corto plazo", considera el director de Sociedad de Tasación, que lanza una última advertencia con vistas al futuro: "Espero equivocarme, pero la gente volverá a picar y comprará pisos por encima de lo razonable. La vivienda es así. Lo he visto en otros ciclos".

precio de 2007 no es tal", asegura Julio Gil, que recuerda al comprador que en la actualidad tiene en sus manos "todo el poder".

"Ahora se ofrecen supuestos descuentos increíbles sobre viviendas que nunca se han vendido antes; los descuentos a veces son cuantos", advierte el director de Sociedad de Tasación. Pero Fernández-Aceytuno prefiere evitar los mensajes generalizadores: "Cada casa es un mundo y cada uno tiene que tomar sus

propias decisiones; podemos decir que no es el mejor momento para comprar, pero eso no quiere decir que una familia con tres hijos no encuentre su oportunidad ahora en un piso que les gusta y pueden pagar". Este experto considera que con el ajuste de precios que ha habido hasta ahora, el mercado se ha comido la mitad de la revalorización de los activos registrada desde el inicio del boom, es decir, que hemos vuelto al nivel de 2003.

"Considero que los precios de ahora son más sostenibles y, si a partir de ahí, se consigue comprar con un descuento adicional del 30%, sería difícil equivocarse", concluye.

Si la decisión de comprar es difícil, más puede serlo la de vender. Por paradójico que parezca, con un mercado a la baja, Borja Mateo aconseja a los que tengan que vender su piso que lo hagan cuanto antes. En la misma línea, Ángel Serrano, de Aguirre New-

man, añade: "Si se tiene la necesidad, mejor vender en enero de 2013 que en enero de 2014".

A la espera de que las cosas vayan mejor, muchos compradores y vendedores optan por el alquiler, donde los precios también van a la baja. En unos años, el porcentaje de pisos en alquiler podría pasar del 12% actual al 25%, según los cálculos del catedrático García-Montalvo.

A los particulares que, pese a este complicado panorama, es-