



El mercado apunta atractivas consignas para comprar en 2010

EL FIN DE LA DESGRAVACIÓN POR ADQUISICIÓN DE VIVIENDA EL 31 DE DICIEMBRE SERÁ CLAVE FRENTE A LA PREVISIÓN DE QUE LOS PRECIOS CASI NO BAJEN EN LA CAPITAL Y OTRAS ZONAS CON DEMANDA

BENITO MUÑOZ

Se acerca el fin, el fin de 2010. No hay más remedio, eso al menos deben preguntarse miles de posibles compradores de vivienda, que plantearse si es el momento de adquirir una casa. Hay factores en el mercado que apuntan a que la compra, de poder ser llevada a cabo, es mejor efectuarla ahora, en 2010, que más adelante.

Varios expertos han analizado para este suplemento los pros del

momento para la compra de vivienda, así como factores que han de tenerse muy en cuenta ahora y siempre. También han recordado que hay otros elementos en el mercado contrarios, pero, en suma, han insistido en que es el propio comprador quien debe meditar bien una decisión tan importante para su vida.

Para quien desee animarse, hay que señalar que hoy empieza otra feria inmobiliaria de indudable re-

levancia que precisamente se llama SIMA Otoño Especial Fin 2010. Sólo el hecho de tener un enorme escaparate con una importante oferta puede animar a la mejor búsqueda antes de la reflexión final.

Si hay un factor en el que todos coinciden y que se tiende a destacar más que nunca, ése es el fin de la desgravación -el 31 de diciembre próximo- por compra de vivienda para las familias que cobren más de 24.107 euros anuales.

El primero que lo recalca, «casi como único factor realmente trascendental de compra», es el economista y vicerrector de Economía de la Universidad de Barcelona (UB), Gonzalo Bernardos. «Básicamente», dice, «hay que pensar que el motivo fiscal será el más determinante en la compra de vivienda».

«Si la renta anual no supera esos 24.107 euros, comprar ahora puede suponer un ahorro de 30.000 euros», añade. **SIGUE EN PÁGINAS 2 Y 3**



Una pareja de jóvenes se informa sobre una vivienda para su posible adquisición, en el anterior SIMA. / DIEGO SINOVA

Las casas en la capital y en otras zonas con demanda prácticamente no bajarán en 2011

LOS EXPERTOS OPINAN QUE, PARA QUIEN BUSQUE ESTE TIPO DE VIVIENDAS, EL FIN DE LA DESGRAVACIÓN SEGUIRÁ SIENDO MÁS DETERMINANTE QUE UNA POSIBLE CAÍDA DE PRECIOS Y ADVIERTEN DE QUE ES MOMENTO DE MEDITAR MUY BIEN LA DECISIÓN

VIENE DE PÁGINA 1 / «No parece haber otro argumento, pero yo me atrevería a añadir uno más: el IVA puede volver subir a principios de 2011, del 8% actual al 9%», dice Bernardos, «con lo que eso supone en el encarecimiento de la compra».

«Es razonable aprovechar los estímulos fiscales, como el del fin de la desgravación, así como hacer efectiva la compra si se tiene una cuenta ahorro viéndola», afirma Julio Gil, codirector del Máster de Dirección de Empresas Inmobiliarias de la UNED.

En la misma línea se muestra José García-Montalvo, catedrático de Economía y director del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra (UPF). Así, apunta que «el factor clave para la compra es sin duda el derivado del final de la desgravación en 2010». Y añade que «va a suceder algo similar a lo ocurrido en Estados Unidos, donde se dio una ayuda a la compra de 8.000 dólares [unos 6.000 euros] y las ventas subieron». «Cuando se acabó», insiste, «las ventas cayeron un 30%».

«El fin de la desgravación está haciendo que el mercado se movilice estos últimos meses del año y también los compradores con cuenta ahorro vivienda. Además, el vendedor se ha posicionado lanzando buenas ofertas al mercado», asegura Fernando Pinillos, socio fundador del portal inmobiliario Globaliza.com. También opina, como el

economista anterior, que «se espera un estancamiento a principios de 2011».

La opinión del director general de Planner Reed, empresa que organiza el SIMA Otoño Especial Fin 2010, es que «momentos tan buenos como éste [con respecto a la compra] no se van a repetir». Hace una reflexión general de la situación actual: «En fin de año siempre nos planteamos qué va a pasar con la declaración de la renta y este año esto es más significativo por el fin de la desgravación».

Los precios

¿Qué sucede con los precios? ¿Son los buenos ahora, bajarán más? Parece haber claridad en un aspecto: «Es verdad que hay gente que todavía espera que bajen los precios», dice Gonzalo Bernardos. «Pero», añade, «en una buena localización no van a bajar esos 30.000 euros que nos producirá la desgravación».

Aunque advierte de que «lo importante no es lo que nos aportará la desgravación, sino cuánto voy a cobrar cuando ya he comprado».

Por su parte, García-Montalvo, que no se atreve a hacer «una recomendación genérica de comprar», señala que «los precios de las transacciones han bajado mucho más de lo que se dice», pero que hay que ver «si han bajado lo suficiente con relación a la renta del posible comprador». En su opinión, «hay otra caída de precios que está por llegar».

«Para saber por dónde están los precios hay que conocer bien la zona donde se quiere comprar el piso y conocer la evolución de los descuentos para hacer una oferta», dice Fernando Pinillos. Eso, al menos, en lo referente a viviendas usadas, «en el caso de las casas nuevas, hay que preguntar al promotor, que ahora está muy dispuesto a la venta y ésta es una información que siempre va a dar», añade.

¿Qué ocurre con la oferta? En este caso las opiniones son muy diversas. Julio Gil hace hincapié en un factor interesante: «Ahora la oferta en el mercado es amplia y se puede adecuar a las necesidades de

viendo las mejores casas?». Esa cuestión se la plantea el economista José García-Montalvo, quien continúa cuestionándose si los bancos «se están guardando las mejores casas para más adelante, porque no todas son viviendas que se han adjudicado de particulares, sino que vienen de promotoras que hacen buenas viviendas y han quebrado».

«El problema, en cuanto a la oferta», apunta Bernardos, «es que el mercado ahora va por zonas y no es lo mismo la oferta de Madrid capital, que ya no va a bajar de precio, que la del extrarradio».

«La oferta buena es escasa, eso es seguro, pero si buscamos una se-

donde no hay oferta», señala Fernando Pinillos. «Eso se traduce en que los precios no están bajando en Madrid, aunque sí en la segunda residencia. Basta con un ejemplo: Valdebebas tiene una demanda ocho veces superior a la oferta construida. ¿Por qué? Es una buena ubicación y el precio es bueno».

La financiación

La financiación no es sencilla en la actualidad, debido a la situación económica general, pero sigue habiendo compradores a los que se les conceden créditos. «La financiación para vivienda nueva es muy elevada. A la gente que tiene capacidad de endeudamiento no se le exige entrada. Se reduce, por tanto, el esfuerzo para la compra», afirma Julio Gil. Además, recuerda que «eso existe ahora y no sabemos si va a ocurrir en un año o va a cambiar, porque la situación financiera vaya a ser más restrictiva».

Habría que preguntarse directamente por los consejos para la compra en estos momentos. El propio Gil señala lo que debe hacer el potencial comprador: «Que busque activamente por la cantidad de oferta y compare lo que ve, negocie el precio y haga ofertas por la vivienda que le

El mito de los tipos de interés

El Euribor está ahora en el 1,495%, una cota que no debe servir para engañar al comprador. «No hay que fiarse de los tipos de interés [a la hora de pensar en comprar casa], puesto que van a subir sí o sí. El BCE puede poner los tipos en el 3% o el 4% en tres años o menos. Ahora quizá sí sea hora de ahorrar un poco de dinero, pedir menos hipoteca y vivir más tranquilo. De hecho, el promedio de importe de las hipotecas ha bajado», dice Bernardos. «El factor tipo de interés no sirve de nada y nadie se debe dejar engañar por lo bajo que está ahora. Hay que considerar el tiempo del crédito y cuánto se puede pagar con un tipo de interés medio», afirma el economista García-Montalvo. Si se compra una casa pensando en el tipo de interés, «hay que tener en cuenta que la cuota mensual a pagar durante los 30 años del préstamo, a un 4% o 5% de interés medio, no debe superar el 30% de la renta familiar».

cada uno, pero a medida que se reduce, el comprador va a tener más difícil encontrar un piso a su gusto».

Hay otras reflexiones que se preguntan: «Realmente se están ven-

gunda residencia o irnos a 30 kilómetros de Madrid, la situación cambia completamente, porque en las afueras hay casas a patadas», apunta.

«Ya hay muchas zonas en Madrid



interese. Antes no había más remedio que comprar a los precios que se ofrecían, ahora no es así y no hay que precipitarse». Su mensaje final es contundente: «Se pueden lanzar ofertas».

La opinión de Bernardos es sencilla: «Si la gente quiere y encuentra piso en una buena zona de Madrid, que compre ya, porque ahorrará con la desgravación. En los mejores barrios de Madrid la poca oferta que hay no bajará de precio». No opina igual si es en el extrarradio: «Insis-

«El IVA podría volver a subir un punto porcentual a principios de 2011»

«Se debe negociar el precio y lanzar ofertas por la vivienda que interese»

to en que si quiere comprar a las afueras, tiene toda la vida para pensárselo».

Para Eloy Bohúa, «lo principal es que el comprador se informe bien, tanto de las condiciones de la vivienda, como las de financiación, de la fecha de entrega... En fin, todos los pasos que siempre se deben dar para una compra tan importante».

No sólo eso, «algo más», dice, «como es averiguar qué capacidad financiera se tiene en función de los ingresos y ver qué producto se puede comprar».

«La regla es sencilla para el comprador», apunta García-Montalvo, que continúa, «si la vivienda le gusta y la puede pagar aportando sólo la cuarta parte de la renta familiar, adelante».

Los 'contras'

Habría que hablar también de los *contras* de una posible adquisición de vivienda, puesto que no todo el mundo ve claro que lo mejor ahora sea decidirse por la compra. En opinión de Julio Gil, «siempre existe la incertidumbre del mercado, que puede derivar en que en el futuro aparezcan mejores oportunidades».

José García-Montalvo asegura que, «siempre que el *stock* siga sin reducirse –sólo se han absorbido unas 4.000 viviendas– es posible que se produzca una nueva caída de precios».

En cualquier caso, según los expertos, la mejor conclusión está en manos del comprador: busque, compare y, si está convencido, compre.