

22.08.2013 Madrid P. Cerezal / R. G. Pico

Portada » Empresas » Inmobiliario

El precio de los pisos no encuentra suelo

El precio de los pisos acumula seis años de caída, pero todavía no se vislumbra el final del camino, y el retroceso cada vez se hace más profundo. De acuerdo con la sociedad de tasación Tinsa, los precios cayeron en julio un 9,6% respecto al mismo mes del año anterior, lo que supone un desplome acumulado del 37,6% desde los máximos registrados en 2007.

Según el INE, este desplome se reduciría al 36,2%. Algunos estudios asumen que el grueso de las rebajas ya se ha producido, mientras que otros vaticinan que el descenso se prolongará hasta 15 años y alcanzará entre un 20% y un 30% adicional.

Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, presidente de RR de Acuña & Asociados, es partidario de esta última tesis. Señala que la "formación de hogares se ha paralizado, por lo que no hay nueva demanda". El experto achaca este problema a la emigración, por lo que "gran parte de esta demanda no volverá", y señala que, seguramente, se produzca una fuerte caída durante los próximos cinco años, seguida de una más suave durante otros ocho o diez. Es una posibilidad, pero el consultor inmobiliario José Luis Ruiz Bartolomé sugiere la contraria: "Es tanta la demanda de nuevos hogares que ha quedado retenida con el ascenso del paro juvenil que, si la situación mejora, el precio puede volver a repuntar en pocos años".

Por el momento no se trata más que de un escenario remoto, ya que las previsiones del FMI apuntan a que no se creará empleo neto hasta, por lo menos, 2016. Actualmente, el precio de los pisos se tiene que ir ajustando a su punto de equilibrio, que es lo que sus consumidores pueden pagar. Además, hay que tener en cuenta que el fin de las desgravaciones fiscales se ha comido más de tres cuartas partes del ajuste realizado hasta la fecha, ya que la combinación de ambas medidas equivale a una subida de precios del 27%.

Hay varias formas de medir este esfuerzo. Una de ellas es el pago de la hipoteca que, según las recomendaciones de los economistas, no conviene que supere una tercera parte de los ingresos del hogar. Otra es el coste de la vivienda, que debería rondar entre 4 y 4,5 veces el salario individual. Esta medida ha llevado a Ángel Serrano, director general de negocio de Aguirre Newman, a señalar que "aún falta un descenso de entre el 20% y el 25% para alcanzar el punto de equilibrio".

Según este indicador y el anuario de RR de Acuña & Asociados, los precios todavía tendrían recorrido a la baja en 42 de las 51 provincias españolas, y en Guipúzcoa incluso podrían caer un 50%. Además, sólo en 13 provincias habría una demanda suficientemente solvente como para hacerse cargo de los pisos que ahora se encuentran en construcción. No obstante, la compra de una vivienda es una decisión a largo plazo, que se ve condicionada por muchos factores, aparte del precio. Serrano señala seis: la incertidumbre, la tasa de desempleo juvenil, la pérdida de poder adquisitivo (por la subida de impuestos, el fin de las ayudas fiscales y la caída de salarios), la falta de financiación y la sobreoferta de producto.

Este exceso de pisos se traduce en que haya provincias como Castellón donde hay 90 viviendas nuevas sin vender por cada mil habitantes, de acuerdo con los datos de stock del Ministerio de Fomento, y otras como Ávila donde hay más viviendas que habitantes, según el anuario de RR de Acuña. En total, unas existencias de 2.200.000 de pisos, hechos o en construcción, que tardarán años en digerirse.

La banca Además, los expertos apuntan que la banca tiene que soltar el lastre del ladrillo, que supone cerca de 600.000 viviendas, en gran medida debido a la imposición de la Unión Europea y la troika, pero también por su propio interés. “Tener una vivienda ociosa supone dos costes: un 2,5% de su coste por el mantenimiento y la comunidad y un 3% por los beneficios que podría obtener movilizándolo el dinero”, explica Rodríguez de Acuña, lo que en su opinión debería llevar a los bancos a vender una buena parte de su cartera.

Sin embargo, es un objetivo difícil porque lo que consiguen vender por un lado lo recuperan por otro, vía desahucios a particulares y ejecuciones de préstamos a promotores inmobiliarios. Por el momento, indica Acuña, “sólo Banco Santander se ha tomado este objetivo en serio, mientras que Sabadell y La Caixa lo están intentando, pero su stock sigue en aumento en el primer semestre. Poco a poco, los demás se animarán, al darse cuenta de que los primeros que venden son los que menos pierden”. De acuerdo con sus estimaciones, los bancos podrían recibir en los próximos años otras 600.000 viviendas, tantas como sus existencias actuales.

La otra pieza fundamental en el puzzle del ladrillo es Sareb. El denominado banco malo tiene en su mano la llave para abrir el mercado inmobiliario y, de acuerdo con Ruiz Bartolomé, podría estar empezando a usarla. El consultor señala que “si bien durante la primera mitad del año Sareb ha seguido la política de mantener el precio, en las últimas semanas ha lanzado varios paquetes de activos para inversores, y ese es el camino”.

Ruiz Bartolomé señala dos beneficios: “Por un lado, se anima el mercado inmobiliario; por otro, consiguen la mejora del volumen de ventas, lo que hace que el precio sea creíble”. De hecho, uno de los problemas que había sucedido es que se esperaba que la Sareb fuera la que fijara la pauta de los precios, dado que nadie podría ser competitivo siendo más caro, pero hasta la fecha no ha puesto en marcha toda su maquinaria y muchos precios son irreales. Según Acuña, “los vendedores fijan un precio un 50% por encima del que acepta la demanda”.

De aquí a final de año se espera que la actividad de la Sareb cambie, aumentando la corrección a la baja del precio de la vivienda y dando credibilidad y profundidad al mercado. Esto serviría como brújula para los inversores institucionales, lo que facilitaría la atracción de capital extranjero.