



[Aquí no hay quien venda](#)

Desconfianza, falta de crédito, Trichet amenazando... El mercado inmobiliario sigue imposible. Y sin embargo, algún brote verde asoma en el solar desierto

FERNANDO PÉREZ / MADRID
Día 27/03/2011

¿Dar salida a mi casa a un precio razonable es una misión imposible?, se pregunta el vendedor. ¿Me conviene esperar para encontrar futuros chollos?, se plantea al mismo tiempo un comprador que se ve capaz de obrar el milagro de conseguir financiación. Para ambas cuestiones, la respuesta más sensata es... depende. «El tiempo medio de venta de una casa está en cuatro o cinco meses, siempre y cuando la vivienda se encuentre algo por debajo del precio del mercado, aproximadamente en torno a un 10% o 15%», asegura Manuel Gandarias, director del Gabinete de Estudios de pisos.com.

Pero planteada la generalización, la excepción se reivindica. «Donde se vende es en zonas urbanas, grandes ciudades y capitales de provincia», apunta este experto. Olvídense de hablar en términos de meses si quiere colocar su vivienda en algún nuevo desarrollo urbanístico deslocalizado. Y ni se moleste en intentar sacar rédito a la segunda residencia en la costa.

Sensaciones y cifras

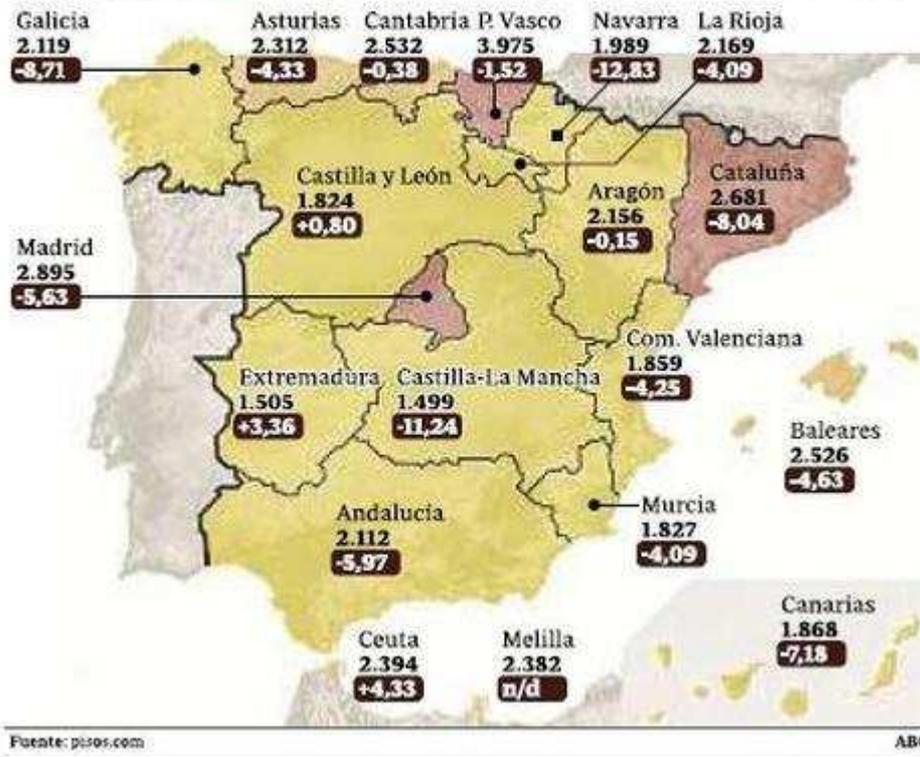
Existen rascacielos de datos para respaldar la sensación de que, con esta herida, aquí no hay quien venda. El año pasado, el número de préstamos constituidos sobre viviendas bajó un 7,4%, hasta un total de 605.172, según el INE. Aunque el retroceso fue más moderado que el de 2008 y 2009 (un 21,9% y un 32%), la cifra esconde la contratación más baja en diez años, casi la mitad que la registrada en 2007. En 2006 se construyeron en España 664.923 nuevas viviendas, el año pasado sólo 63.090, según Fomento.

Las previsiones del Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español de RR Acuña & Asociados cifran la oferta de vivienda nueva en 2010 en 683.000 unidades, a las que habría que sumar entre 620.000 y 720.000 más de segunda mano. Un gigantesco «stock» de millón y medio de pisos (incluidos más de 460.000 en el cementerio de cemento de la costa) para una demanda real (no incluye cambio de vivienda, compra de instituciones financieras o inversionistas) que no supera los 280.000.

Precio de la vivienda en 2010

» En euros/m²

● Más de 2.601 ● 2.201-2.600 ● Menos de 2.200 ● % de variación sobre 2009



La incertidumbre económica, la inestabilidad laboral y la anemia crediticia son los principales factores de la ecuación imposible, a los que recientemente se han sumado dos derramas: el fin de la desgravación fiscal a la primera vivienda y la previsible subida de los tipos de interés. «Lo de la desgravación fue la puntilla. Este primer trimestre está siendo desastroso, porque muchas de las compras se adelantaron al final de 2010. El volumen de tasación ha bajado mucho, y lo poco que se realiza viene de adjudicaciones. No hay movimiento, y no esperamos una mejora significativa hasta el segundo semestre de 2012. Si la economía se estabiliza podrían verse tiempos medios de venta decentes hacia 2014-15, al menos en áreas metropolitanas», afirma Fernando Rodríguez de Acuña Martínez, consultor de RR Acuña & Asociados.

«La situación se va a complicar aún más. Gente que aguantaba con apuros se verá obligada a vender la casa por el repunte de los tipos. El mercado está parado y lo que se coloca es lo que mueven las entidades financieras, que sólo conceden créditos para pisos de su “stock”. Las personas que quieren vender su piso por necesidad sólo lo logran rebajando el precio en torno a un 20%, como mínimo, y eso no sirve para saldar la hipoteca», asevera Ada Colau, portavoz de la Plataforma de Afectados por la Hipoteca.

Según el informe anual de precios de venta de pisos.com, el metro cuadrado costaba a finales del año pasado una media de 2.325 euros, un 5,11% menos que en diciembre de 2009. La tasadora Tinsa sitúa la caída interanual en torno al 4,5%, y en un 19,5% desde el comienzo de la crisis. El INE, que trabaja sobre escrituras, rebaja las cifras a un 1,9% y al 10,2% respectivamente. Todo parece apuntar que los precios seguirán ajustándose.

Presión a la baja

«El fin de la desgravación y la posible subida de tipos se ha notado en los precios de oferta, que han bajado más de lo normal. Superamos el -1% mensual desde enero. La moderación en las caídas llegará en el cuarto trimestre», explica Gandarias que, en todo caso, asegura que «este es ya un buen momento para comprar, porque hay oportunidades, y esas no están cuatro o cinco meses en el mercado, si no cuatro o cinco semanas». Rodríguez Acuña coincide en que «ahora se pueden hacer buenas compras. Al final una cosa es lo que se oferta y otra lo que se transacciona».

Sin embargo, la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid considera que «se ha corregido mucho la sobrevaloración. Los pisos no volverán a subir, porque ya no hay presiones demográficas derivadas de la inmigración, pero los precios sí parecen tender a estabilizarse», concluyen.