

📅 Miércoles, 14 de septiembre de 2011 - 13:39h

Cotizalia

Vanitatis

vivienda

El Confidencial

[ElConfidencial.com](#) > [Vivienda](#) > [E. Sanz](#)

UN AJUSTE VÍA CANTIDADES Y NO PRECIOS

La cruda realidad del ladrillo: las ventas se hundan pero los precios no terminan de hacerlo

La compraventa de viviendas se hunde mientras los precios no terminan de hacerlo. Es la triste radiografía del sector inmobiliario español que ponen sobre la mesa las últimas estadísticas, que evidencian cómo el ajuste está produciéndose de manera más brusca vía cantidades que vía precios.

"Es una cuestión de oferta y demanda que no se encuentran por un cuestión de precios", comenta a *El Confidencial* Miguel Hernández, experto del sector inmobiliario del IE Business School. La banca no da financiación, no ajusta los precios al tiempo que los compradores que podrían embarcarse en una compra no se atreven por la coyuntura económica actual.

Desde los máximos del *boom* inmobiliario, **las ventas se han desplomado más del 60%**, mientras los precios han caído entre un 20% y un 25%, dependiendo de la fuente consultada -de hecho, el Ministerio de Fomento cifra la bajada por debajo en el 16%-. Sin necesidad de remontarnos cuatro años atrás, los datos también arrojan luz sobre la travesía por el desierto del 'ladrillo' en España en el último año.

Los datos oficiales **-los del INE y los de Fomento-** muestran un brusco descenso en las ventas en torno al 40% y **del 5% respecto a los precios, teniendo en cuenta la media entre la vivienda nueva y de segunda mano**. **Ventas y precios son variables que no tienen por qué estar correlacionadas**, pero las estadísticas ponen de manifiesto un aterrizaje mucho más brusco en las primeras frente al *soft landing* de los segundos, como muestran los siguientes gráficos.

El primero, elaborado a partir de los datos del índice [Inmo50](#), muestra la tendencia a la baja de los precios en la vivienda usada a partir de 2008. Desde entonces, el goteo de caídas es continuo pero suave, sin caídas abruptas. El gráfico sería muy similar si se tuviera en cuenta la evolución experimentada la vivienda nueva o ambos segmentos en su conjunto.

Por el contrario, el segundo gráfico -evolución de las ventas desde 2004- muestra un claro punto de inflexión a la baja a partir de 2007, con dos picos destacados de repentes en el segundo y cuarto trimestre de 2010, como consecuencia de la subida del IVA a partir de julio del año pasado, o el fin de la desgravación por la compra de vivienda a partir de enero de 2011.

¿Por qué se desploman las ventas?



Respecto al desplome de las ventas, [hay varios los factores que lo explican, unos con más peso que otros](#). La falta de financiación es, posiblemente, el más importante de todos. **Los bancos siguen sin prestar dinero.** Según los últimos datos del Banco de España, **los nuevos créditos para la adquisición de vivienda cayeron más del 9% en julio respecto a junio mientras que en tasa interanual, el desplome se situó por encima del 40%**. El grifo hipotecario sigue, pues, cerrado en España a pesar de que las entidades se muestran mucho más activas a la hora de conceder hipotecas cuando se trata de inmuebles de su propiedad.

De hecho, los últimos datos Fomento muestran cómo los inmuebles vendidos por bancos y cajas están maquillando las estadísticas oficiales y generando cierta distorsión respecto al volumen de operaciones de segunda mano respecto a vivienda nueva, tal y como explicó [El Confidencial](#).

Si a esto se suma el miedo **de los potenciales compradores a perder su empleo, una coyuntura económica nada favorable** -lo que está retrasando muchas decisiones de

compra- y la falta de ahorros, el resultado es una combinación explosiva nada propicia para embarcarse en una operación inmobiliaria.

"Los potenciales compradores, además de no encontrar financiación, están muy asustados por la situación económica. Los elevados índices de paro, la inestabilidad laboral provocan que no tenga claro que sea buen momento para comprar", apunta Miguel Hernández.

¿Qué explica el lento goteo a la baja de los precios?

Los precios han caído entre un 20% y un 25% desde máximos y [diferentes estudios y organismos oficiales apuntan a que estos todavía siguen inflados](#). **La ex ministra de Vivienda, María Antonia Trujillo, cifraba en un 50% el ajuste real de los mismos. *The Economist* lo situaba en el 40%**, mientras que RR de Acuña y Asociados, la Comisión Europa o Fitch hablan de cifras algo inferiores, entre el 20% y el 10%, porcentaje este último que también comparte el Banco de España.

"Podríamos estar llegando al final del ajuste de cantidades" tras el **exceso de producción de viviendas durante los años del 'boom'**, pero todavía **"queda un recorrido en el ajuste de precios"**, aseguraba hace un par de meses [José Luis Malo de Molina, director general de Estudios del Banco de España](#).

[Entonces dijo que el ajuste podría prolongarse hasta finales de 2012 o principios de 2013](#), con una caída adicional del 10%. La Asociación Española de Banca (AEB), se mostraba menos optimista en su informe económico y financiero del mes de junio al asegurar que **el ajuste de la vivienda y del sector inmobiliario no puede darse por concluido ni en precios ni en cantidades**.

Bancos y cajas, han controlado las caídas

El 'ladrillo español ha mostrado una evolución muy diferente respecto a otros mercados inmobiliarios que también ha vivido sonadas burbujas como el de Estados Unidos o Irlanda, donde los precios se han ajustado un 30% y 50%. ¿Por qué aquí el ajuste ha sido menos severo?

El papel de bancos y cajas como nuevos actores dentro del sector inmobiliario explican en gran medida esta situación. **"Bancos y cajas no está asumiendo una bajada de precios lo suficientemente fuerte para que oferta y demanda se encuentren"**, apunta Hernández. "No pueden asumir las pérdidas que esto implicaría en sus balances, por lo que la situación seguirá así durante bastante tiempo". No hay que olvidar que el Banco de España cifra la exposición de las entidades al 'ladrillo' en 217.000 millones de euros.

Además, a todo esto hay que sumar **la resistencia de numerosos particulares a bajar precios**. "Sólo rebajando las ofertas podrán los vendedores cerrar operaciones, ya que ni los bancos van a flexibilizar la concesión de créditos, ni se espera una mejora sustancial en los datos de empleo", indicaba recientemente el jefe de estudios del portal inmobiliario, Fernando Encinar.