

Oferta vivienda España seguirá al alza, precios a la baja -Acuña - RTRS

25-Jun-2013 14:55

MADRID, 25 jun (Reuters) - El negro panorama que atraviesa el mercado inmobiliario español seguirá empeorando en los próximos años con una oferta de viviendas en aumento y unos precios que podrían llegar a acumular una caída del 50 por ciento desde el comienzo de la crisis, según la consultora RR de Acuña & Asociados.

"La posición de los precios es la de seguir cayendo... Tenemos un desequilibrio entre la oferta y la demanda bestial", dijo Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, presidente de la firma, en la presentación de su anuario sobre el sector.

El pinchazo de la gigantesca burbuja inmobiliaria que se creó en España hasta 2007 ha sumido al país en una profunda recesión, con unos porcentajes de paro superiores al 25 por ciento y miles de millones de activos en manos de la banca ante la incapacidad del sector promotor de devolver los créditos.

Acuña calcula que podría haber un descenso adicional del 30 por ciento sobre los precios actuales en los próximos cinco años, tras una caída acumulada de algo más del 30 por ciento entre 2008 y 2012.

La oferta real de vivienda se sitúa, estima Acuña, en los 1,7 millones de viviendas (787.000 viviendas nuevas y 928.000 viviendas de segunda mano) y la demanda en unas 259.000 viviendas, según datos de ventas de 2012 a los que se han restado las 59.000 viviendas adjudicadas a entidades de crédito para cancelar deudas.

Si esta demanda fuera constante, se tardarían 6 años en liquidar el stock. No obstante, la consultora económico-financiera considera que el excedente de viviendas aumentará en los próximos años ya que la demanda real futura será mínima en términos netos -debido principalmente a las perspectivas demográficas y al elevado paro-, al tiempo que seguirá saliendo producto al mercado, ya sea por viviendas actualmente en promoción o daciones de pago.

"La posición al final durante esta década es virtualmente que el saldo (de viviendas en oferta) no baje sino que se incremente anualmente", dijo Rodríguez y Rodríguez de Acuña.

Ante este panorama de deterioro continuo de los activos, los bancos sanos están optando por deshacer el stock lo antes posible, lo que a su vez está arrastrando los precios a la baja.

"Los que más están presionando (los precios de vivienda) son las instituciones y ciertas instituciones financieras donde han dicho 'tonto el último', porque esperar para mañana cuando los precios están cayendo y la recuperación se antoja a largo (...) es un fuerte riesgo", dijo.

En este sentido, el director de proyectos de Acuña -Fernando Rodríguez de Acuña, hijo del presidente de la consultora-, explicó que son los bancos más solventes quienes más presión bajista están ejerciendo, ya que "tienen más capacidad de asimilación de pérdidas".

Los dos decretos de coberturas inmobiliarias aprobados el año pasado por el Gobierno -que buscaban que los bancos ajustaran en su balance el valor de los activos en libros al del mercado, y comenzaran a liberar stock- serían insuficientes para asumir los valores finales de salida al mercado dentro de tres años.

"El escenario de precios expuesto obligará a las entidades a tener que incrementar en el medio plazo sus coberturas por créditos a los hogares o a empresas constructoras y promotoras", dijo Acuña, que prevé que los bancos se vean obligados a seguir asumiendo más activos de inmobiliarias y particulares insolventes.

Según cálculos de Acuña tomando como base la información suministrada por las entidades a final de 2012, los bancos aún tienen pendientes 11.135 millones de euros en coberturas por activos inmobiliarios, aunque la situación es muy desigual en el sector pues varias entidades acumulan en conjunto excesos de coberturas de 8.927 millones para las mismas carteras.

También son muy desiguales las perspectivas del mercado en función de la situación geográfica, con las grandes ciudades y las zonas turísticas consolidadas de la costa como primeros candidatos a la recuperación, y un panorama muy difícil para el resto de activos.

"El problema es que puedes hacer presión (para vender bajando precios) en donde hay mercado pero es que (en muchas partes del país) no hay mercado, ni de compra ni de rotación ni de nada", dijo el presidente de Acuña.

"No es una cuestión de precio, es una cuestión de que no hay mercado", añadió.

Según la consultora, el desfase entre los precios que piden los vendedores para las viviendas y los que ofrecen los compradores puede llegar al 50 por ciento.

"Vende solo quien lleva el precio al nivel de la demanda y eso solo lo hacen los bancos", indicó.

(Información de Tomás Cobos; editado por Robert Hetz) ((tomas.gonzalez@thomsonreuters.com)(+34 91 585 85 49)(Reuters Messaging: tomas.gonzalez.thomsonreuters.com@reuters.net))