

Portada » Empresas » Inmobiliario

SEGÚN LA CONSULTORA RR DE ACUÑA

¿Comprar una vivienda? El precio de los pisos caerá otro 30% de aquí a 2017

27.06.2013 | MADRID | Juanma Lamet | 37

Hace mucho tiempo que la Ley de Murphy se quedó corta para el sector inmobiliario, porque no sólo ocurre que si algo puede salir mal, saldrá mal, sino que lo más probable es que ni siquiera salga.



Así que la búsqueda de noticias positivas en el sector es un esfuerzo vano, ya que, simplemente, haberlas no haylas. Ni las habrá, al menos desde el punto de vista de los vendedores, ya que el precio de la vivienda seguirá cayendo... entre 13 y 15 años más.

Así lo apunta el Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario 2013, elaborado por la consultora RR de Acuña & Asociados. Las conclusiones del informe son, una vez más, y en consonancia con la atonía del ladrillo, palmarias y demoledoras. La vivienda ya acumula una depreciación del 30% desde que tocara máximos a principios de 2008, y ahora se enfrenta a una caída similar, en los

próximos cinco años. Es decir, los pisos se depreciarán otro 30% en el periodo 2013-2017, tal como adelantó EXPANSIÓN el 26 de diciembre de 2012.

Después de tres años de franca caída, los precios de los pisos enfilarán "una tendencia cero o negativa al menos durante un periodo de entre ocho y diez años" más, según el informe. Es decir, los pisos seguirán abaratándose hasta que comience 2025, o incluso 2027. No está de más recalcar las dos palabras fundamentales de la frase: "Al menos".

Quedan cinco años más en franca cuesta abajo y una década de estancamiento o descensos, por tanto. Las casas costarán en 2017 la mitad que en 2008. Y más allá de esa fecha es difícil hacer vaticinios, pero la demanda seguirá muy débil, según la consultora. "Los brotes verdes en este sector ni los hay ni los va a haber. Al menos hasta 2018", señaló ayer Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, presidente de la consultora, en la presentación del informe.

Oferta y demanda

El referente de comportamiento de España es Japón, con una pirámide de población invertida, bajo crecimiento económico prolongado y caídas del precio de la vivienda más que duraderas. Si la década perdida nipona ya dura dos decenios, la española va camino de prolongarse –en lo inmobiliario– otros tantos (desde 2008 hasta 2027, “al menos”).

En opinión de RR de Acuña & Asociados, hay varios motivos para pensarlo. En primer lugar, “a nivel global existe un desfase entre oferta y ventas de 6,6 veces. Hay un stock en oferta de 1,7 millones de viviendas nuevas o usadas (ver información adjunta), mientras que las ventas netas se quedaron en 2012 en 259.379 inmuebles.

Además, la generación neta de hogares en 2012 fue de 11.645, “y para los próximos años se espera que ésta sea negativa”. En tercer lugar, tanto con carácter global como por provincias la evolución y tendencia esperadas de la oferta y la demanda son divergentes. “Por lo menos, durante los próximos cinco años”, agrega el informe.

Esta situación de la demanda frente a una oferta desmesurada “presionará los precios a la baja, muy especialmente en todos los casos en los que se necesita realizar la venta de la vivienda, no sólo por parte de las entidades de crédito, sino también por parte de los particulares”.

Zancadilla fiscal

Asimismo, RR de Acuña considera que el precio al que ofertan sus inmuebles los vendedores “es hoy un 50% superior al precio aceptado por la demanda”, de media.

Hay otro factor que favorece una mayor depreciación de las casas: el fin de los estímulos fiscales. Al eliminarse la desgravación fiscal en el IRPF y al subir el IVA inmobiliario del 4% al 10% (todo ello, el 1 de enero de este año), los compradores acaban pagando mucho más por sus pisos. No sólo en el precio de compra (vía IVA), sino en el desembolso final, ya que la deducción se practicaba sobre las cantidades satisfechas en cuotas hipotecarias.

Ambos golpes fiscales del actual Gobierno “equivalen a la bajada de precio entre 2007 y 2012 en términos de esfuerzo financiero (-27%)”, subraya el estudio. Así, casi todo el ajuste de precios se ha esfumado para quienes compran ahora, nueva, su primera vivienda habitual.

¿El fin de los promotores?

Este panorama puede resultar alentador para los compradores con acceso a crédito hipotecario, pero es la tormenta perfecta para los promotores inmobiliarios. “La estructura de los promotores está obligada a desaparecer. En tres o cuatro años el sector promotor potencialmente desaparecerá”, enfatizó Rodríguez y Rodríguez de Acuña.

Según el consultor, la banca saneada sí podrá lanzar una política de fuertes descuentos para deshacerse de su lastre inmobiliario, pero los promotores no, ya que no podrán vender por debajo del coste de producción –hay más de 5.000 municipios donde el precio es inferior al valor de reposición (ver informaciones adjuntas)– mientras al mismo tiempo soportan el esfuerzo financiero de sus deudas refinanciadas. Es un callejón sin salida.

Edificar, injustificado

No podrán vender, pero tampoco construir. No en vano, en la mayor parte de los municipios de España (el 90,2%, en concreto), el precio de la vivienda media se encuentra por debajo de 120.000 euros, valores que "no justifican la edificación".

Según el Anuario, el 36% de los promotores que existían en 2007 ha echado el cierre. Y de los actuales, el 46% se encuentra en una situación de quiebra.

De esta forma, los promotores acabarán trasvasando otros 600.000 inmuebles a los balances de la banca, lo que obligará al sector financiero a aumentar con fuerza sus provisiones.

¿Y los particulares? Los que no pierdan su vivienda también sufrirán el desplome de los precios, lo que supondrán una disminución patrimonial y un efecto pobreza. Además, dentro de cinco años el valor de una vivienda adquirida en el pico de la burbuja (2007) estará por debajo del crédito hipotecario vivo de ese inmueble.

Así que, en el corto y medio plazo "es imposible que el sector pueda mejorar". Está claro de qué lado caerá la tostada.