

El Confidencial

EL DIARIO DE LOS LECTORES INFLUYENTES

LA RESPUESTA A LA PREGUNTA DEL MILLÓN

¿Seguirá bajando el precio de la vivienda? Averígualo tú mismo



Elena Sanz    02/07/2013 (06:00)

 27

Es la pregunta del millón a la que día a día, mes a mes y año tras año desde el **pinchazo inmobiliario** se enfrentan los expertos del sector. No hay rueda de prensa o presentación de un informe vinculado al *ladrillo* en la que no salga esta pregunta: "¿Va a seguir bajando el precio de la vivienda? En caso afirmativo, ¿cuánto?".

Hay respuestas para todos los gustos. Desde los que opinan que el mercado es muy heterogéneo y en algunas zonas ya se ha tocado fondo y los precios han comenzado a subir, pasando por los que consideran que apenas queda recorrido a la baja, hasta los que prefieren no opinar o los que aseguran que veremos caídas adicionales del 30% durante los próximos cinco años. Pero, ¿quién tiene razón?

Desde Sociedad de Tasación consideran que cualquier ciudadano puede prever, o al menos intuir, cuál será la evolución del precio de la vivienda a corto plazo. Para ello es necesario analizar las variables que influyen directamente en el mercado inmobiliario. La tasadora identifica diez variables a tener en cuenta, cinco del lado de la oferta y cinco del de la demanda.

Demanda

1.- **Paro.** El ritmo de creación de empleo afecta directamente a las decisiones de **compra de una vivienda** por parte de las familias. Su evolución en el futuro incidirá, por tanto, en el mercado inmobiliario. A pesar de que los últimos datos han mostrado una [contención en la destrucción de empleo](#), la tasa de paro en España roza el 27%, la más alta de la Unión Europea. Desde la OCDE alertan de que el paro podría alcanzar el 28% en 2014 y, aunque desde Funcas prevén un crecimiento económico del 0,7% para el próximo año, lo cierto es que para generar empleo, España necesita que el PIB crezca, como mínimo, un 3%. Los datos, pues, no invitan al optimismo, por lo que esta variable seguirá presionando a la baja los **precios de la vivienda**.

2.- **Fin de la desgravación fiscal** por la compra de una vivienda. Son muchos los expertos que alertaron de bajadas adicionales de los precios **para compensar** la pérdida de estos incentivos fiscales.

3.- **La subida del IVA del 4% al 10%** para la compra de vivienda nueva -primera transmisión-. La vivienda de segunda mano -segundas y posteriores transmisiones- está sujeta al impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP), que varía de una comunidad a otra. En la misma dirección que el fin de los incentivos fiscales, los expertos alertaron de que esta subida acabaría repercutiendo negativamente en los precios de los inmuebles.

4.- **Socimis** o sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario. La nueva reglamentación en torno a este tipo de sociedades que impulsan el mercado del alquiler -la principal alternativa a la venta- puede presionar los precios a la baja.

5.- **Fuerte contracción de la demanda.** Por un lado, se encuentra un **saldo migratorio negativo**, pero también la destrucción de hogares. Desde 2012, se observa un "notable **colapso en la creación de nuevas familias**, con una media escasa de 59.800 hogares anuales entre 2012 y 2017, y con una marcada tendencia decreciente", [apuntaba recientemente CatalunyaCaixa](#) en un informe sobre el mercado inmobiliario español. Los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) mostraron cómo en el cuarto trimestre de 2012 se destruyeron en España 65.800 hogares, un fenómeno que solamente se ha producido en otras dos ocasiones en la serie histórica disponible. En términos anuales, la creación de hogares en 2012 fue tan sólo de 11.700 unidades. En un mercado de oferta, la caída de la demanda presiona los precios a la baja. De hecho, este componente demográfico podría llegar a provocar, tal y como ha sucedido en Japón, una [caída permanente de los precios de la vivienda](#).

Oferta

6.- **Stock muy elevado de vivienda.** Como se apuntaba unas líneas más arriba, el mercado inmobiliario español en la actualidad es un mercado de oferta. Con una **oferta real de vivienda** en el mercado entre 700.000 y casi 2 millones de unidades -estimación esta última de RR de Acuña y Asociados- y una demanda cada vez más débil, la presión a la baja de los precios parece evidente.

7.- **Financiación.** El componente hipotecario juega un papel muy importante en la evolución de los **precios de la vivienda**. La escasez de financiación ha venido provocada por la falta de confianza en el sector financiero español. Se conceden muchas menos **hipotecas** y las que se firman son para quienes tienen un poder adquisitivo mayor. Sólo vende quien consigue financiación para la operación, lo que ha provocado, y puede seguir provocando, caídas adicionales para compensar esa falta de crédito.

8.- Los **elevados diferenciales de las hipotecas y márgenes cada vez más elevados.** Conseguir financiación se ha convertido para muchas familias en misión imposible. Quienes consiguen acceder al crédito se enfrentan a hipotecas muy caras. A pesar de que el **Euribor** se encuentra en mínimos históricos, los diferenciales se encuentran por las nubes, lo que también presiona a la baja los precios de las viviendas. "Si compras a cuota constante, al subir el margen, el valor baja", apuntan desde Sociedad de Tasación.

9.- **Sareb y filiales inmobiliarias de los bancos.** La sensación en el mercado por parte de los particulares y de los inversores es que estamos ante un mercado de oferta. [El banco malo ha decidido finalmente bajar los precios de los pisos](#) para dinamizar el mercado inmobiliario español, mientras que los brazos inmobiliarios de las entidades financieras llevan meses con agresivas rebajas de precios. Véase el caso de Solvia -Banco Sabadell- o Altamira -Banco Santander-.

10.- **Morosidad en aumento.** La tasa de mora de los **préstamos para vivienda** ha pasado del 2-3% hasta el 4% en apenas un año. Hay una morosidad latente que va saliendo poco a poco a la luz. Los bancos son conscientes de ello y están actuando para contenerla. Dan mucho menos crédito y en condiciones mucho más severas.

Ninguna de estas variables tira, aparentemente, de los precios hacia arriba o ni siquiera los mantiene a los niveles actuales. Es decir, todos ellos apuntan hacia una presión a la baja de los mismos.

"El fin de la desgravación, la subida del IVA, el saldo migratorio, los elevados diferenciales y el abultado *stock* son factores que están para quedarse. Al menos a corto plazo, no van a seguir afectando negativamente al sector inmobiliario", apuntaba ayer Juan Fernández-Aceytuno, director general de Sociedad de Tasación. "Por el contrario, **sí seguirán presionando a la baja la puesta en marcha de la Sareb, la falta de financiación, la elevada tasa de paro o la morosidad**".