

El Confidencial

EL DIARIO DE LOS LECTORES INFLUYENTES

COMPRAR AHORA O SEGUIR ESPERANDO

¿Y si las rebajas en los precios de la vivienda están llegando a su fin?

Los datos conocidos el viernes seguramente no han dejado indiferente a quien lleva meses, incluso años, planteándose comprar una vivienda. Tras el

ELENA_SANZ / FECHA 14.09.2013 – 06:00 H



¿Ha tocado suelo el **precio de la vivienda**? Los datos del INE conocidos el pasado viernes han hecho saltar las primeras alarmas y han comenzado a alimentar la sensación de que la **corrección de precios** podría estar llegando a su fin. Al menos en algunas zonas de España.

Entre abril y junio, los **precios de la vivienda** registraron una caída del 0,8%. Se trata del descenso trimestral más moderado desde el cuarto trimestre de 2010 y contrasta significativamente con la caída del 6,6% del primer trimestre. La **vivienda de segunda mano** apenas retrocedió un 0,1%, mientras que la nueva cayó un 2,4%. Además, en comunidades como Madrid y el País Vasco, incluso se registraron subidas: del 0,2% y del 1,9%, respectivamente.

Estos datos seguramente no han dejado indiferente a quien lleva meses, incluso años, planteándose **comprar una vivienda**. Compradores que en estos años de crisis solamente han tenido en cuenta el factor precio a la hora de lanzarse al mercado y para quienes una rebaja del 10%, del 20% o incluso del 50% no parece suficiente. Compradores que están apurando hasta el final con la esperanza de poder rascar algunos miles de euros en la operación mientras la financiación no ha hecho más que complicarse y encarecerse. *Lo comido por lo servido*, dice el dicho.

Son muchos los compradores que están apurando hasta el final con la esperanza de poder rascar algunos miles de euros en la operación

Posiblemente muchos de ellos siguen pensando que la **vivienda** seguirá cayendo y siguen resistiéndose a comprar. Lo piensan en base a previsiones más o menos pesimistas de diferentes expertos del mercado inmobiliario. Como las de Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, presidente de la consultora RR de Acuña y Asociados, quien auguraba a principios del verano una caída del 30% de los precios durante los próximos cinco años. O en base a los informes de la OCDE o las estimaciones de *The Economist* que, aunque se han mostrado algo más positivos, observan caídas adicionales del 15% y 12% respectivamente. Unos porcentajes que, aunque a simple vista siguen siendo muy llamativos, podrían ser absorbidos por el mercado en poco más de un año si se mantienen los ritmos de caída de los dos últimos años.

La banca tendrá mucho que decir al respecto. No en vano, ha sido el director de orquesta quien ha marcado los ritmos de las caídas desde 2011, como ya vaticinó **Fernando Encinar**, jefe de estudios de idealista.com. “Serán ellos los que ralenticen o aceleren el **ajuste de los precios**”, decía hace más de dos años. Y es que, tal y como también dijo entonces **Luis Corral**, director general de Foro Consultores, “quitando las **ventas de pisos** de los bancos, no hay vida inmobiliaria”.

La banca marcará el suelo

La entrada en escena de la **banca** y de sus **agresivas rebajas de precios** ha quedado reflejada en las estadísticas de los dos últimos años, cuando la vivienda ha experimentado su verdadero ajuste. Recordemos que 2011 supuso un auténtico punto de inflexión en el **mercado inmobiliario español**. Hasta entonces, los precios habían experimentado caídas muy moderadas y no fue hasta ese año cuando la corrección se aceleró con la irrupción de la banca y sus descuentos a destajo.

La banca seguirá marcando el ritmo y, con toda probabilidad, será la encargada también de **fijar el suelo del mercado**. Quizás más pronto que tarde. Basta con echar un vistazo a sus reclamos publicitarios que ya no destacan, como sucedía hasta hace tan solo unos meses, **fuertes rebajas de precios**. Ahora, su estrategia publicitaria está más encaminada a dar el empujón definitivo a quien todavía duda si estamos ante un buen momento para comprar. “Haz tu oferta. 36.000 veces hemos dicho ‘sí’”, reza Sevihabit. “Dinos cuánto. Tú pones el precio de la casa que te gusta”, reza Altamira, del Santander. O “Las oportunidades pasan. Por eso se llaman oportunidades”, es el nuevo lema de Solvia, la inmobiliaria del Banco Sabadell, una de las entidades más activas y agresivas en los dos últimos años.

Un mensaje, el de aprovechar la oportunidad, que también repiten otros expertos del **mercado inmobiliario** como Rubén Cózar, director de Residencial de Foro Consultores. “Si encuentras una casa que te gusta, que te encaja en precio y la puedes pagar. No lo dudes, cómprala”, señala en el blog de la compañía. “No esperes al último día de rebajas. Te quedarás sin la casa de tu talla”.

Para Cózar hay cuatro realidades que le hacen pensar que estamos cerca de tocar suelo:

1.- "2013 es el primer año en el que realmente se nota un **desembarco de fondos** comprando carteras en España, esto significa que esperan ganar dinero. Su modelo de gestión es así y tienen que obtener rentabilidad, a diferencia de los bancos que se dependen de su cartera en función de criterios contables o financieros".

2.-" Existen **micromercados** donde no hay **vivienda nueva** y se está empezando a demandar, por lo que cabe esperar que quizá en algunas zonas con sobreoferta quede algo de ajuste, pero en otras es posible que no baje más o incluso que en algunos casos se aprecie".

3.-" La misión del **Sareb**, que es otro gran actor ahora mismo, también es rentabilizar sus activos y eso intentarán hacer a medio y largo plazo".

4.- "Y todo esto está pasando **sin financiación**, y digo bien sin financiación, ya que si quieres comprarte una casa que no sea de banco, prepárate para escuchar Euribor +3 ó +4 y eso no es financiación. Además tenemos un paro del 26%. Cuando esto se empiece a activar, podremos empezar a ver movimiento en el sector".

Lo único cierto por ahora es que la caída de precios ha pegado un frenazo en seco durante el segundo trimestre del año. Sin embargo, habrá que esperar si los datos de los próximos meses muestran que nos encontramos ante un hecho aislado o ante un verdadero cambio de tendencia tan deseado por muchos – quienes quieren vender- y tan odiado por otros –quienes quieren comprar-.