

# El Confidencial

EL DIARIO DE LOS LECTORES INFLUYENTES

ACONSEJAN LOS EXPERTOS

## Suicidio inmobiliario: ni se te ocurra comprar casa sin haber vendido la tuya

Son un pilar clave en el buen funcionamiento del mercado inmobiliario español. Un pilar sin el que este sector difícilmente recuperará la normalidad

ELENA\_SANZ / FECHA 20.01.2014– 05:00 H



"Hoy en día **no recomiendo a nadie que se compre una vivienda antes de vender la suya**. Era una práctica muy habitual en los años de bonanza inmobiliaria, pero en la actualidad es totalmente desaconsejable". Así de contundente se pronunciaba hace unos días el director general de Sociedad de Tasación, Juan Fernández-Aceytuno, al recordar un fenómeno muy habitual hace tan sólo unos años y que ha provocado más de un disgusto a muchas familias.

Es un consejo que comparten al 100% otros expertos del sector. "Efectivamente, en la parte alta del ciclo muchas familias compraban antes de vender, y promotoras y bancos ayudaban en el tema con contratos de compraventa supeditados a la venta de la primera vivienda, preconcesiones de crédito supeditadas a la venta, etc...", explica a *El Confidencial* Fernando Rodríguez de Acuña Martínez, director de proyectos de la consultora RR de Acuña y Asociados. "Sin embargo, a día de hoy, meterte en una **nueva compra sin haber cerrado primero la venta de tu vivienda actual es del todo desaconsejable**, ya que con los precios a la baja puedes encontrarte con que los cálculos iniciales se quedan cortos y te falta dinero para saltar a otra casa", añade.

## Con los precios a la baja puedes encontrarte con que los cálculos iniciales se quedan cortos y te falta dinero para saltar a otra casa

"Es un rotundo error embarcarse en la compra de una vivienda sin haber vendido primero la que se tiene en propiedad", opina Fernando Encinar, jefe de estudios de idealista.com. "Quien quiere comprar hoy en día una vivienda necesita liquidez. Si ya tiene una vivienda en propiedad, lo que tiene que hacer es centrarse en venderla. Una vez vendida y con el dinero en la mano, no sólo se asegurará de no perder dinero, sino que estará en mejor posición para negociar con el propietario del inmueble que quiere comprar".

Y añade, "si compras una vivienda antes de vender la tuya, te arriesgas a perder mucho dinero. Es fundamental vender para tener muy clara la posición económica en la que te encuentras para comprar otra casa. No es lo mismo vender con plusvalías que hacerlo con pérdidas". Una opinión que comparte al 100% Ángel Serrano, director general de Negocio de Aguirre Newman, quien considera que, si se compra primero, el riesgo que se asume es malvender para hacer frente al pago de la nueva casa. "No obstante, es cierto que, si ves una casa que te gusta y decides comprarla, existen productos bancarios que te facilitan la transacción, aunque tienen sus inconvenientes ya que son operaciones que conllevan un riesgo alto, por lo que los bancos están exigiendo un perfil económico de cliente más elevado para hacer frente a los pagos, mientras se establece un plazo para vender la vivienda".

Sin embargo, Ángel Serrano asegura que hoy en día, y en la mayoría de los casos, se vende antes de comprar. "Es importante entender que los propietarios que ajustan el precio a la realidad del mercado son los que están cerrando operaciones de venta y así obtienen los recursos económicos necesarios para comprar. Vendo a bajo precio pero compro también a bajo precio y con la gran ventaja de que tengo la vivienda que se adapta a mis nuevas necesidades".

## Representan el 50% de las operaciones de compraventa

Este tipo de compradores y vendedores, los denominados *repositores*, son un pilar clave en el buen funcionamiento del **mercado inmobiliario español**, un pilar sin el que este sector difícilmente recuperará la normalidad. Familias que quieren o necesitan cambiar de casa por circunstancias personales: se ha quedado pequeña tras el nacimiento de los hijos o demasiado grande cuando estos se independizan. O profesionales: un traslado de trabajo o un cambio de ciudad, por poner sólo algunos ejemplos.

"Estamos hablando del mercado que denominamos de **rotación**: cuando un hogar, ya sea un individuo o una familia, ya está ocupando una **casa en propiedad** o parcialmente pagada y quiere cambiar a otra. Aunque no disminuye el *stock* de viviendas puesto que esa familia o individuo ocupa una vivienda y libera otra, ha sido uno de los componentes principales del **mercado inmobiliario**", explica Fernando Rodríguez.

"Hoy en día, la vivienda de reposición es la principal motivación por la que se compra una vivienda en el mercado. Gran parte de las personas que buscan vivienda como residencia habitual lo hacen para conseguir una **mejor ubicación o ampliar superficie**", apunta Ángel Serrano.



No hay estadísticas oficiales, pero aproximadamente el 50% de las **compraventas** que se realizan en España corresponden a **reposiciones**", calcula Luis Corral, consejero delegado de Foro Consultores. "Otro 10% a inversores y el 40% restante son compras de la primera vivienda". Estos porcentajes ponen de manifiesto la importancia que tiene la recuperación de este tipo de operaciones para que el mercado pueda volver a funcionar con normalidad.

"En la parte alta del ciclo, con el mercado sano, lo normal era registrar al menos **dos transacciones por rotación por cada nuevo hogar creado**. Es decir, un nuevo hogar compra una vivienda pequeña, pongamos de dos dormitorios. Los antiguos dueños se van a una de tres y así sucesivamente", añade Fernando Rodríguez. "Desgraciadamente, esta situación ha pasado a representar un porcentaje muy bajo del mercado, y la razón es muy simple: en todo este *juego* de **cambio de vivienda** tienen un peso clave dos variables: cuánto has pagado ya de la vivienda y sobre todo **si esta vale más que cuando la compraste**, que no es el caso de los últimos años".

Según Ángel Serrano, los *repositores* son, a priori, "la demanda potencial en esta coyuntura. Profesionales con trabajo consolidado con una edad comprendida entre los 35 y los 45 años. Un comportamiento diferente se observa entre los mayores de 55, que buscan vivienda, precisamente, de menor tamaño y cercana al núcleo urbano.

### **La falta de crédito, la piedra en el camino**

Como es lógico y solamente en los casos de necesidad, el propietario nunca quiere vender a pérdidas. De hecho, a pesar de la crisis, todavía son muchos los propietarios que piensan que pueden vender sus viviendas con plusvalías. Según un informe de Fotocasa, el 63,4% de los **propietarios con su casa ya pagada** cree que podría venderla a un precio superior, mientras que un 14,5% opina que podría hacerlo por el mismo precio. Estos porcentajes disminuyen, no obstante, en el caso de los propietarios con hipotecas, el 44,3% y el 23,8%, respectivamente.



No obstante, independientemente de estos porcentajes, los vendedores se han encontrado el **grifo de la financiación cerrado a cal y canto**, lo que ha paralizado las operaciones. Hay que recordar que la banca se ha negado de manera generalizada a facilitar la venta de pisos que no se encontraban en sus balances y los *repositores* han sido los mayores damnificados. "Si en pleno *boom* un particular podía tardar apenas unos días en vender su vivienda, ahora se tarda más de un año", explica Beatriz Toribio, responsable del departamento de estudios de Fotocasa.

Para Luis Corral, estas familias, las que tenían en propiedad una casa y necesitaban vender, han sido, sin duda, unos de los grandes perdedores de la crisis. "Estamos hablando de operaciones entre particulares, en el segmento de segunda mano. Y este mercado ha estado totalmente estrangulado por la falta de crédito hipotecario. Y **la financiación es clave en el mercado de reposición**", añade.

"El factor más determinante en estos momentos para una venta es la **hipoteca**, y está frenando muchas ventas. Por un lado, porque no te conceden el dinero que necesitas para la nueva vivienda y, por otro, porque el posible **comprador de tu vivienda actual no consigue financiación**, con lo que no hay manera de que vendas tu vivienda aun ajustando algo el precio", añade Fernando Rodríguez.

Según Luis Corral, muchos compradores se han puesto en modo de, según sus palabras, *economía de supervivencia*, aquellos que se encuentran en situación de desempleo. O en modo de *economía de prudencia*, aquellos que aunque **tienen trabajo temen perderlo** y han aflojado su nivel de vida y están esperando para comprar.