

# El futuro de la vivienda: precios estables y stock perpetuo

La consultora R. R. de Acuña cree que hay 657.000 casas que no se venderán nunca

RAQUEL DÍAZ GUIJARRO Madrid

Con un optimismo muy moderado y absolutamente lejos de la euforia de otros pronósticos, la consultora inmobiliaria R. R. de Acuña & Asociados presentó ayer en Madrid su anuario en el que además de analizar qué ocurrió el año pasado en el sector, define el futuro que le espera al mercado de la vivienda. De forma resumida, la consultora ve los dos próximos ejercicios marcados por precios estables, más grúas en las zonas con más empuje económico y un stock que va menguando, pero a un ritmo mucho más lento del que sería deseable. De hecho, en este punto calcula que unas 657.000 casas, nuevas y usadas, que hoy se encuentran en venta no encontrarán comprador jamás. "O al menos, lo tienen muy difícil", matizaron los dos directores ejecutivos de la firma, los hermanos Fernando y Luis Rodríguez de Acuña.

Ambos iniciaron la presentación del informe admitiendo que ya no hay dudas, la recuperación del sector se consolida, "ya no hablamos de brotes verdes", advirtieron. No obstante, ni es previsible que vayan a dejar de registrarse nuevas rebajas de precios de los inmuebles, ni va a volver a construirse vivienda al ritmo que lo hacía a comienzos de este siglo.

Por lo que se refiere a la situación de la oferta, el análisis de Acuña & Asociados es claro: mientras la promoción de

nuevos desarrollos irá aumentando poco a poco, "pensemos que todavía estamos en mínimos históricos", el volumen de oferta que llega al mercado procedente de herencias y adjudicaciones y daciones en pago se mantendrá en niveles muy parecidos a los actuales. Las estimaciones de esta consultora creen que este año se terminarán apenas 53.000 casas, saldrán a la venta otras 138.124 procedentes de herencias y 51.228 de daciones y otro tanto el próximo ejercicio (ver gráfico).

## Sector bancario

En cuanto a la demanda, gracias a la mejora del crédito y el empleo, ésta se situará ligeramente por encima de ese volumen de oferta, lo que contribuirá a disminuir ligeramente el volumen de stock que aún arrastra el sector, "fruto de los desmanes del pasado", ase-

guró Fernando Rodríguez de Acuña. De hecho, en este aspecto, en cómo evolucionará a partir de ahora el excedente de casas que queda todavía sin vender es en lo que el estudio de esta consultora se muestra más pesimista. A cierre de 2014, la compañía calcula que el stock era de 1,65 millones de viviendas, 668.000 se localizan en las áreas metropolitanas, 331.000 en las zonas de costa, entendiendo como tal solo el litoral mediterráneo; y 657.000 en el resto de áreas (pequeñas localidades y zonas rurales). Acuña estima que desde 2011 a 2014 el excedente de vivienda apenas se

## LA CIFRA

1,65

millones de viviendas cree Acuña que existen en España en stock. Solo un millón se absorberá en los próximos seis años.

## El tiempo de disolución del stock de vivienda (TDS) en España



El TDS medio en España en 2014 es de 6 años (5,1 años si lo medimos en ventas brutas)

	Total	Nueva	Usada
Área metropolitana	4,5	3,2	3,2
Costa	5,0	3,4	3,4
Resto	>10,0	>10,0	>10,0

## Tendencia de la oferta, la demanda y generación anual de stock N° de viviendas

(*) Estimaciones	2014	2015*	2016*
1 Viviendas terminadas	46.822	52.956	73.020
2 Herencias	136.520	138.124	139.996
3 Adjudicaciones y daciones	53.128	51.228	45.805
4 Generación oferta, neta anual (1+2+3)	236.470	242.308	258.821
5 Ventas netas de vivienda nueva	93.502	83.919	88.191
6 Autopromoción	18.890	9.283	13.103
7 Ventas netas de vivienda usada	182.747	200.439	223.299
8 Generación demanda neta anual (5+6+7)	295.139	293.641	324.593
9 Generación o disolución de stock (4-8)	-58.669	-51.333	-65.772

Fuente: RR de Acuña y Asociados

CINCO DÍAS

Los expertos coinciden en que la incertidumbre política demorará posibles inversiones de fondos extranjeros

ha reducido en 72.177 unidades. De ahí se explica que a corto y medio plazo sus previsiones no sean optimistas. En media, creen que todo ese volumen de inmuebles no se absorberá hasta dentro de seis años, si bien en las zonas prime y de mayor renta el plazo baja a la mitad. Pero, en el lado contrario, esas 657.000 casas en venta en zonas del interior puede que no se lleguen a vender nunca, ya que están ubicadas en las zonas donde menos demanda se generará.

En materia de precios, no creen que éstos vayan a experimentar incrementos más allá del 3% o 5% el próximo año y solo en las zonas donde ya se está vendiendo más y apenas queda stock, como son las áreas con mejores índices de empleo y mayor actividad económica. En el resto, es muy probable que continúen los descuentos a la espera de encontrar el equilibrio entre oferta y demanda.

Sobre el ajuste que acumulan las casas desde que estalló la crisis, la consultora asegura que la cifra es irrelevante, "lo que está claro es que se ha producido una severa depreciación, que depende mucho de cada zona". Con sus cálculos, estiman que hoy las casas son en promedio un 32% más baratas que cuando alcanzaron sus valores máximos. ¿Volverán a alcanzarse esos registros? Solo en casos

may puntuales y en los enclaves más exclusivos, como pueden ser las zonas prime de Madrid y Barcelona o algunas propiedades de localidades de costa como Palma de Mallorca y Marbella.

El comportamiento que tendrá el sector bancario es otro de los aspectos que aborda el informe de Acuña, ya que al haberse adjudicado una gran cantidad de activos inmobiliarios durante la crisis, las entidades financieras se han convertido en actores clave del mercado. La consultora pronostica que seguirá aumentando el volumen de hipotecas concedidas, ya que la banca se encuentra en la actualidad en una situación marcada por el exceso de liquidez. Sin embargo, en paralelo, el gran volumen de activos y exposición que mantienen al sector inmobiliario hará que las entidades sigan presionando para deshacerse de sus inmuebles, lo que presionará a los precios a la baja.

Y como ocurre desde hace semanas, no podía faltar la alusión a la situación política que se avecina por los dos procesos electorales que se celebrarán este año. Los directivos de Acuña recordaron cómo la incertidumbre es la peor consejera. "Sin duda, algunos inversores pueden estar demorando sus decisiones hasta ver qué ocurre", explicaron.

## Economía presiona a la CNMC para que vigile a las petroleras

Espera que adopte "decisiones drásticas" que permitan trasladar más rápidamente la rebaja del crudo a la gasolina

EFE Madrid

El Ministerio de Economía confía en que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) adopte decisiones drásticas para que las petroleras trasladan con más intensidad las bajadas de los precios del crudo al consumidor. Fuentes de ese departamento consideran que es vital que se trasladen estas ba-

jadas al precio de las gasolinas y reconocen que no se está haciendo con la intensidad que se requiere.

La economía, afirman, no puede permitirse que estas bajadas del valor del petróleo no repercutan de manera íntegra en el precio final de los carburantes. El coste del barril de crudo Brent, de referencia en Europa, se ha depreciado en los últimos doce meses casi un

53%, ya que a mediados de septiembre de 2014 cotizaba a 99,05 dólares, frente a los 46,63 dólares de ayer.

Las mismas fuentes recordaron que se ha pedido ya a la CNMC la elaboración de un análisis sobre el sector en el que proponga qué otras medidas pueden adoptarse para mejorar la competencia. Economía espera que estas medidas contribuyan a lograr que



Coche repostando gasolina. EFE

la caída de la cotización internacional del petróleo se traslade con más intensidad al precio de los carburantes que

pagan los consumidores en los surtidores. Según las mismas fuentes, el Gobierno está preocupado y va a estar "muy en-

cima" para lograr que finalmente se traslade a los carburantes el descenso del precio del crudo, que no está siendo lo rápido e intenso que debería.

Hasta ahora se ha aprobado limitar a las grandes operadoras las nuevas aperturas allí donde superen el 30% de cuota de mercado, así como más facilidades para el establecimiento de las llamadas marcas blancas.

Por su parte, las compañías aseguran que no es verdad que el traslado se realice de manera lenta y recuerdan que hay otros costes fijos, como el transporte o la comercialización, además de la carga fiscal, que impiden que las rebajas sean más automáticas.