

ACTUALIDAD

BENITO MUÑOZ

El precio de la vivienda no subirá ni el 6% en 2007

UN INFORME INMOBILIARIO DESTACA EL ENFRIAMIENTO DEL SECTOR

El estado de la vivienda y previsiones

Datos en porcentajes.	2003	2004	2005	2006*	2007*
■ Vivienda nueva en España					
Oferta	14,5	11,06	3,44	-8,65	-24,54
Demanda	2,55	-9,46	-3,01	-10,15	-4,59
<<Stock>>	27,46	69,98	50,27	21,88	2,17
Esfuerzo financiero	9,95	19,27	12,25	14,08	6,41
Incremento precio medio ponderado	18,5	18,03	12,85	8,29	5,9
Precio vivienda libre (M ² Vivienda)	17,54	17,31	12,89	-	-
Tiempo medio de venta (meses)	12	18-24	24-30	30-36	30-36
■ Vivienda en áreas metropolitanas					
Oferta	9,51	5,33	-0,71	-16,26	-14,01
Demanda	-0,67	-8,96	-5,12	-9,52	-2,5
<<Stock>>	20,22	49,58	38,81	17,25	-1,53
Incremento del precio medio	16,9	15,73	14,29	7,36	3,79
■ Vivienda en la costa					
Oferta	10,12	9,14	-1,99	-16,36	-17,4
Demanda	-3,46	-6,31	-3,33	-10	-5,5
Demanda real extranjera	-7,43	-22,59	-31,78		
Entradas de turistas extranjeros	2,4	1,4	5,23		Tendencia descendente
Pernoctaciones de extranjeros	0,76	-1,33	3,08		Tendencia descendente
(*) Previsiones.					

FUENTE: Ministerio de Vivienda, IaeMI, RR. de Acuña y Asociados, INE y Banco de España.

M. L. / EL MUNDO

Sin alarmas que valgan, pero con los datos en la mano, el sector inmobiliario seguirá enfriándose en el transcurso de los ejercicios venideros. «El mercado presenta claros síntomas de agotamiento y ha iniciado ya su descenso», según el anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español 2006, presentado por RR de Acuña y Asociados.

Las previsiones de incremento de los precios indican que en 2006 sólo se alcanzará el 8%, mientras que en 2007 ya no se superará el 6%.

En 2005 se construyeron cerca de 715.000 viviendas, según el mismo informe. Esto supone sólo un 3,44% más que el año anterior. Además, el tiempo medio de venta ha experimentado un fuerte incremento (25,14%), lo que supone, en líneas generales y dependiendo de cada zona y de cada producto, que una vivienda se tarda en vender, aproximadamente, entre 24 y 30 meses.

«A partir de ahora, debemos empezar a pensar en los 30 o 36 meses de tiempo real para vender un piso. La media de 2006 será de tres años», asegura Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, presidente de la citada entidad.

Los ritmos de venta

La razón de esta ralentización de los ritmos de venta se debe «no sólo a la continua moderación de la demanda (causada en buena medida por el crecimiento del esfuerzo financiero del comprador de una vivienda), sino, especialmente, al fuerte crecimiento de la oferta», según se apunta en el análisis.

Uno de los motivos por los que los precios siguen subiendo pero con mucha menor agresividad que en los años 2004 o 2003 es que «los tipos de interés todavía no están presionando sobre ellos», afirma Rodríguez de Acuña.

«Los precios, los tipos de interés

y los plazos de los préstamos hipotecarios harán que en 2006 la curva de precios y la de salarios se crucen». Entre 1997 y 2004, los salarios gozaron de una firmeza notable con respecto al precio de las viviendas debido a los bajos tipos de interés, que permitieron muy buenos ritmos de venta de viviendas.

El presidente de RR Acuña y Asociados recuerda que, en el sector inmobiliario, entre los años 1988 y 1995 «no se vendía».

El mensaje de tranquilidad sobre la situación es evidente a lo largo de todo el informe. Así, se afirma que «frente a los incansables rumores de existencia de burbuja inmobiliaria difundidos en los recientes informes del FMI y la OCDE, no prevemos ninguna caída sustancial de precios en los próximos 24 meses, salvo en productos marginales altos, donde ya se están produciendo, y en determinadas áreas donde también se están dando».

El análisis señala que el número de viviendas nuevas en 2006 también será inferior y el descenso de las mismas en 2007, si no alarmante, será más que notable (casi un 25% menos).

También se anuncia un menor crecimiento del mercado hipotecario. «Una cosa es el crecimiento del saldo y otra el del número de operaciones. Un porcentaje importante de movimientos está representado por las refinanciaciones de los clien-

tes en su mismo banco, pero no que haya nuevas hipotecas», apunta Rodríguez de Acuña.

El crecimiento del mercado hipotecario no se corresponde, según el informe, con «un crecimiento de la misma magnitud en el volumen de ventas».

Por tanto, según este exhaustivo análisis del sector, también el crecimiento del mercado hipotecario acusará una ralentización moderada a lo largo del año, «como consecuencia del enfriamiento de la demanda, desincentivada en parte por el empeoramiento en las condiciones de financiación».

Áreas metropolitanas

En el estudio se da también importancia a las áreas metropolitanas, en las que el crecimiento de viviendas ha sido similar en 2005 con relación a 2004. Los tiempos medios de venta se han incrementado en un 20%. Los precios en las ciudades han crecido en torno al 15%. «Si analizamos el precio de las viviendas más vendidas, prácticamente en la mitad del país se mantiene o casi no varía. Esto es debido a que el comprador medio se encuentra ya en una situación límite en cuanto a esfuerzo financiero y no puede acceder a una vivienda más cara», señala el informe.

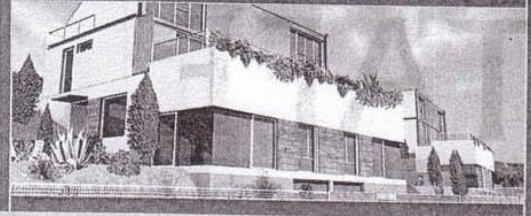
Igualmente en las áreas metropolitanas se observará un «ajuste gradual del mercado». Se moderarán la oferta y el crecimiento de los precios. Por su parte, en la costa el aumento de viviendas es mínimo, «debido a la sobreoferta».

«Este año continuará el proceso de enfriamiento, como consecuencia del deterioro de la inversión extranjera por la situación económica de la UE, la variación de los tipos de interés, el petróleo, la sobreoferta y la vulnerabilidad en cuanto a inversiones especulativas en estas áreas», según señala el informe.

EL BOSQUE ENCANTADO

LLEGA LA NADA. LA CALMA. LLEGA TU CASA...
Para que te despiertes cada mañana tranquilo. En plena naturaleza. Con la fuerza que transmite la tierra y la energía de todo un bosque.
Una casa con la que olvidar que estás a 15 minutos de Madrid. Una casa que respira tu estilo, tus gustos y sobre todo, aire puro.

- Exclusivas viviendas unifamiliares adosadas y pareadas de 4 y 5 dormitorios.
- Arquitectura vanguardista y funcional.
- Calidades de lujo. Sistemas de alta tecnología aplicadas al hogar.
- Junto al Gran Casino de Madrid y el Hospital Madrid de Torreldones.
- Excelentes comunicaciones: A-6, M-40 y M-50. Cercanías RENFE y líneas directas de autobús de/a Madrid.



PINAR TORRELDONES

Oficina de ventas
Carretera A-VI, vía de servicio
dirección Madrid, Km 29
28250 Torreldones (Madrid)
Delegación Madrid
P^a de la Castellana, 90
28046 Madrid



GRUPO PINAR
www.grupopinar.es

902 12 02 12

