



Toda la información del sector inmobiliario

Actualidad y Noticias del sector inmobiliario

Login Registrarse Publicar Noticia Comunidad Únete! Síguenos en Facebook Twitter webslice

Martes, 06 de Octubre de 2009

INMODIARIO

Búsqueda de noticias y titulares Buscar

PORTADA Sector Inmobiliario Talentos Mercado Inmobiliario Sinergias Entorno Economía Internacional

Cuentas y Finanzas Adjudicaciones y Obras Datos Relevantes Sector Público Estrategia y Proyectos Urbanismo Hemeroteca

El Selector (Beta) ▶ Santiago Quiroga: 'Creemos que los 'outlets' van a tener continuidad'

Entrevista Sector Inmobiliario / Datos Relevantes | 01-10-2009 por inmodiario



PATROCINA



EN LA ACTUALIDAD EL STOCK DE VIVIENDAS EN VENTA PODRÍA ESTIMARSE EN 1.550.000 UNIDADES

Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, presidente de RR. de Acuña y Asociados



RR. de Acuña & Asociados (www.rracuna.es) es una consultora que inició su actividad hacia 1980 como un grupo de profesionales en el campo de la consultoría económico financiera y de brokeraje inmobiliario y cuya actividad inicial se centró en la realización de análisis financieros, en planes de viabilidad para empresas en dificultades, valoración de patrimonios y empresas, rating a empresas y otros servicios.

La especialización y la experiencia a lo largo de los años llevó a la empresa al desarrollo de su actividad como empresa de servicios dentro de los campos de Asesoramiento y Consultoría Económica y Financiera, con especial vocación por el Sector Inmobiliario, dirigido a las Empresas Privadas, al Sector Público, y Entidades Financieras.

Este grupo de consultores está liderado por Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña y es a él al que dirigimos estas preguntas:

1 Una de las cifras más "variadas" que se publican en la prensa, de tiempo en tiempo, es la del stock de viviendas a la venta. En Inmodiario hemos publicado algunas de esas estimaciones pero constatamos que diferentes autores dan distintos números que habitualmente no son coincidentes. Y eso nos da qué pensar acerca del método de medición que cada uno usa o cuál debe de ser el conjunto de viviendas que cada uno mide, pues no pueden ser los mismos. ¿Cuál es a su juicio esa cifra, pero sobre todo cómo ha llegado a ella?

Pisos en Navacarnero
Junto al Pinar de Navacarnero 3 dormitorios, piscina, paddle
www.lasterrazasdepinar.com

Mercado Inmobiliario
Informes de evolución de precios, Estudios de rentas, viabilidad, etc
www.Tnsa.es/Estudios-Inmobiliarios

Las cifras que doy en mi informe son:

Exceso de oferta de vivienda usada (rotación y especulativa)	582.795
Viviendas terminadas no vendidas	507.847
Viviendas en construcción	469.234
En venta por Instituciones Financieras	28.295
Viviendas en sociedades instrumentales de Instituciones Financieras	34.871
TOTAL	1.623.042

Esas cifras están calculadas a 31 de diciembre de 2008; con los cambios ocurridos en este primer semestre de 2009, el número ha variado y puede estimarse en 1.550.000 unidades a la venta.

2 ¿Podría darnos su opinión sobre la evolución a corto plazo de nuestro sector? También aquí parecen existir múltiples y muy diferentes opiniones ... ¿cómo pueden valorarse o discriminarse en un entorno tan confuso?

La situación actual del mercado es de sobre-oferta. En particular respecto de la vivienda puedo decirle que la comparación a 31 de diciembre de 2008 entre oferta (1.629.509) y demanda (218.428) determina unos stocks de viviendas puestas a la venta de una cuantía tal, que para poder disolver dichos stocks con los niveles de demanda del año 2008 harían falta 7 años.

No obstante en ese "stock" se incluyen viviendas que no tienen las mismas posibilidades de venta que otras puesto que un cierto número de ellas no tienen una demanda clara. Incluso cuando se recupere la Economía, en 2013 según creo, parte de ese "stock" no se habrá disuelto.

Yo no soy particularmente pesimista sino realista. Mi equipo y yo preparamos los datos y los exponemos con nuestra interpretación, a la evaluación del Sector; llevamos años en esto y la mayor parte de nuestras

La noticia **En Imágenes** FotoGalería

PUBLICIDAD

Otros Titulares Hemeroteca

- Martinsa, autorizada a pagar una deuda de 6 millones a Colmenar de Oreja
- La inversión en inmuebles en el extranjero pasa de 553 millones en 2007 a 1 millón en 2009
- Los visados para construir nuevas viviendas caen un 62% hasta julio
- Metrovacesa nombra nuevo miembro de su Comisión Ejecutiva al consejero representante del Sabadell
- Las inmobiliarias del G-14 encadenan nueve meses sin iniciar nuevas viviendas
- Adif, premio a la mejor práctica responsable del Club de Excelencia de la Sostenibilidad
- Juan Carlos Nozaleda abandona el consejo de Afirma Inmobiliaria
- La CE participa en la inspección a las cementeras españolas por posible pacto de precios
- Según datos de Seopan el Gobierno ha reducido este año un 43,1% la promoción de obra pública
- Sube el precio del suelo urbano, que supone entre el 40 y el 60% del precio final de las viviendas

predicciones –basadas en datos fríos y objetivos que mostramos junto a las fuentes de las que los hemos extraído-, se van cumpliendo.

3 ¿Cuándo cree usted que el Sector Inmobiliario saldrá de esta crisis?

Debemos considerar que para que el sector inmobiliario pueda reactivarse y comenzar a ejercer efectos positivos sobre la economía se necesitarán, como mínimo, del orden de 6/7 años. Según la posición que adoptemos, más optimista o más pesimista, estaríamos entre el año 2013 y 2016, todo ello condicionado siempre a las condiciones del mercado, en particular de la fluidez y disponibilidad, que se produzcan a partir de ahora en el crédito. Resumiendo mucho podemos decir que hasta que no se resuelva el tema del Crédito en el Sector, no se producirán ventas significativas.

Si se analiza la oferta y la demanda de vivienda por tramos de precios, la sobreoferta relativa más elevada se encuentra precisamente en las viviendas de precios más altos. Así, considerando los niveles de demanda del 2008, mientras que los tiempos de disolución de stocks de estas viviendas de precios altos se situarían por encima de los 6 años, se observa que la relación existente en los tramos bajos entre oferta y demanda determina que el tiempo de disolución estaría entorno a 3 años o menos. Es más, el hecho de que a corto/medio plazo los tipos de interés hipotecarios se mantengan en los niveles tan bajos como los que están ahora o aún cuando suban ligeramente permitirá dotar de una mayor fluidez a la venta de las viviendas de estos tramos bajos, y ello haría necesaria la edificación de nuevas viviendas de estos precios.

No obstante todo esto depende además de la recuperación mundial, de lo que ocurra en Europa, en USA y en todo el mundo, y en particular de la estabilización o incremento moderado de los precios de las materias primas como el petróleo o la ausencia de problemas políticos graves. Si "el remolcador exterior" ayuda, la recuperación podría ser más rápida.

4 ¿Cuál debería ser pues el número de viviendas nuevas a construir en los próximos años, teniendo en cuenta ese stock y la demanda no satisfecha de estos dos últimos años?

Según los análisis que hemos efectuado relativos al comportamiento de las viviendas iniciadas, observamos que se está produciendo una fuerte contracción que responde al desajuste expuesto entre oferta y demanda y a las dificultades de financiación. Nuestras estimaciones para el año 2009 determinan unos volúmenes del orden de 75.000 viviendas iniciadas y entendemos que para los años sucesivos ésta cifra se situará entorno a las 50.000/75.000 viviendas como máximo, ya que la situación del mercado no justifica una mayor edificación. En su caso, estas viviendas iniciadas estarán protagonizadas fundamentalmente por viviendas de precios económicos o viviendas protegidas en donde la oferta es muy corta. La nueva oferta de vivienda de calidad puede caer hasta hacerse nula.

Si nos referimos a la vivienda nueva ya construida, como consecuencia del compromiso asumido con estas promociones y en salvaguardar su propio interés, las instituciones financieras están forzando al máximo, directa o indirectamente, a los promotores para conseguir la venta de las viviendas construidas o en proceso de construcción todavía no vendidas al comprador final.

De esta forma se explica que al cierre de 2008 observamos una fuerte caída de la venta de vivienda de segunda mano en relación con la venta de vivienda nueva, invirtiéndose la tendencia anterior (Antes de la Crisis se vendían más usadas que nuevas). Este comportamiento diferencial de las ventas de vivienda nueva y usada se debe, como ya hemos mencionado, al interés mostrado por las instituciones financieras por cerrar las operaciones pendientes relacionadas con la financiación de promociones.

Así, la vivienda nueva ha podido disfrutar de unos tipos de interés más atractivos que la vivienda usada, se ha incentivado por parte de las instituciones financieras una reducción significativa del precio de la vivienda nueva en promoción, y en el algunos casos se ha producido incluso la adquisición de viviendas nuevas por parte de las propias instituciones financieras (del orden de 32.000 viviendas a la fecha indicada de 31 de diciembre de 2008 y, hoy, en una cifra significativamente superior, unas 70.000). Esta política de fomento de venta de vivienda nueva se seguirá aplicando, en principio, hasta que las instituciones financieras se vean libres del exceso de créditos que tienen con los promotores. Hay que anotar que alrededor de 1/3 de este crédito está financiando suelo, bien inmueble que hoy no tiene una fácil salida.

5 ¿Y para la vivienda usada? Muchos de nuestros lectores son intermediarios inmobiliarios y les interesará también saber su visión sobre este asunto?

Nuestras previsiones de variación de la oferta son muy diferentes, según se trate de vivienda nueva o vivienda usada. En el caso de la vivienda usada el tema es diferente. Los créditos para estas viviendas, si bien se irán suavizando, mantendrán unas condiciones más duras que las dadas en el caso de vivienda nueva, por lo que se espera que la venta de vivienda usada siga cayendo en relación a la nueva. Por otro lado, cuando nos referimos a vivienda usada hay que mencionar que todos los años se extinguen del orden de más de 100.000 hogares, lo que significa, en principio, un incremento de la oferta de vivienda usada/año.

Por otra parte, dada la situación económica actual y esperada de morosidad alta, se prevé que aumenten las adjudicaciones por las instituciones financieras de viviendas hipotecadas de los hogares. Por ejemplo, a 31 de diciembre de 2008 existía en poder de la Banca, según nuestras estimaciones, aproximadamente 32.000 viviendas que proceden de ejecuciones. En situación de morosidad existía del orden de 93.000. Dado el incremento del desempleo esperado: la morosidad durante este año así como la esperada, en años sucesivos continuará creciendo, tanto más cuanto más tarde en llegar la recuperación económica. Esta mayor morosidad se traducirá en mayor o menor grado en sucesivos incrementos en la oferta de viviendas. Por todo ello, aunque la oferta de vivienda usada irá descendiendo, entendemos que lo hará a un ritmo más lento que el de vivienda nueva y que la única forma de que estas viviendas usadas obtengan encaje en el mercado, dadas las condiciones de financiación y los efectos que hemos citado, será por razón de un descenso de los precios de las mismas.

6 ¿Y el crédito bancario? ¿Cómo afecta esto a la demanda?

Durante el año 2008 la mayor parte de las inmobiliarias bajaron los precios de sus promociones en promedio

en torno al 15%. El que estos precios bajen más en el futuro inmediato, depende solamente de una conjugación entre inmobiliaria e institución financiera, pues alguien tiene que asumir esa pérdida.

Quiénes somos | Contacto | Publicidad | Legal | Privacidad | Ayuda | Hemeroteca | RSS | netvibes

Por lo general, las instituciones financieras en estos casos de insuficiencia de demanda, a efectos de dar una mayor salida al producto en donde se encuentran comprometidos, apuestan por bajar el esfuerzo financiero, esto es, bajar el tipo de interés. Esta solución tiene un límite, toda vez que si el precio de la vivienda de segunda mano baja en exceso se desviará la demanda desde la vivienda nueva (más cara) hacia la usada (más barata). Así que esta medida de moderación de tipos de interés, cuando la bajada de precios es tímida, no es suficiente.

Según lo expuesto, la única forma de deshacerse de esos stocks de vivienda nueva no vendida a medio plazo, será venderlos por debajo de costo, es decir, incurriendo en pérdidas.

Si nos referimos a vivienda usada, la situación es diferente. Por lo general, el que vende una vivienda usada tiene un margen mayor para bajar precios si incurrir en pérdidas al tratarse en la mayoría de los casos de un bien adquirido a un costo histórico mucho menor que el precio de venta actual. Además el oferente de vivienda usada suele actuar por el método del tanteo, fija un precio de venta inicial y si no vende en un tiempo prudencial irá ajustando el precio a la baja. Este precio se va ajustando por jalones, es decir, cuando no vende baja el precio, pero como eso ya lo han hecho también el resto de los oferentes, sigue sin vender lo que obliga a volver a repetir la operación y así sucesivamente. (El proceso citado seguirá hasta que el mercado de oferta y demanda logre su ajuste). Cuando se produce este proceso, realmente el que vende es el que baja más el precio (el que más necesidad tiene de vender).

Muchas otras cosas han surgido en la conversación con don Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, que apuntan en direcciones diferentes y que serán sin duda objeto de nuevas conversaciones en el futuro. Agradecemos al entrevistado la atención prestada y le animamos a seguir proporcionando al sector inmobiliario información objetiva y de calidad.

Miguel Villarroya Martín
mvillarroya@inmodiario.com

Nota biográfica: Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña nació en Santa Cruz de Tenerife en 1942. Entre otros títulos es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor en Derecho. Toda su vida profesional ha estado vinculada al asesoramiento económico, la investigación y la docencia.

Desde el año 1980 dirige un Gabinete de Asesoramiento Económico y Financiero (R.R. de Acuña & Asociaos). Desde el comienzo de su vida profesional ha sido y es consejero o asesor de un amplio grupo de empresas de primer nivel nacional. Sus primeras andaduras profesionales comenzaron en el año 1972 como Economista del Estado. Ha sido Consejero de Economía y Hacienda del Gobierno de la Comunidad Autónoma de Cantabria. Así mismo, ha asesorado puntualmente durante los últimos 25 años a diferentes Administraciones Públicas.

Desde el año 1970 hasta octubre de 2007 ha sido profesor y director del departamento de Economía Aplicada III de la Universidad Complutense de Madrid (jubilado por decisión personal al cumplir los 65 años). Tiene publicados 20 libros y un gran número de artículos. Durante diferentes etapas de su vida ha colaborado habitualmente con diferentes periódicos de divulgación nacional.

Después de leer la entrevista ¿piensa usted que los precios de los inmuebles están estabilizados?

Sí

No

Tags de este contenido: Sin etiquetas

Compártelo:       

PUBLICIDAD

INMODIARIO

Participa **Comentarios**

[Comentarios](#) [Añadir nuevo Comentario](#)



06-10-2009
Por Editorial

Si te ha gustado este artículo y quieres expresar o compartir tu opinión, puedes participar añadiendo tu propio comentario.

Inmodiario Actualidad y Noticias del sector inmobiliario © 2009 Mediano S.L. Todos los derechos reservados

mediano grupo openflavor