

COTIZALIA



Casas que vuelan

[Cotizalia.com](#) > [VIVIENDA](#)

0 de 10 en [EN EXCLUSIVA siguiente](#)

Un año para vender un piso de segunda mano frente a los 88 días en 2004

[Viviendas, segunda mano, idealista.com](#)

E. Sanz - 19/11/2009 11:57h

[Deja tu comentario \(33\)](#)



Calculadora de Hipotecas

El mercado inmobiliario español sigue sufriendo las consecuencias del estallido de la burbuja del ladrillo. Los precios mantienen su tendencia bajista, los plazos de venta se alargan...

El tiempo necesario para vender una vivienda de segunda mano asciende a 344 días, más de 11 meses. **Hace cinco años, en 2004, se tardaba cuatro veces menos, 88 días**, según un estudio publicado por [idealista.com](#).

Esta cifra se reduce en el caso de los grandes mercados inmobiliarios del país. En Barcelona, por ejemplo, son necesarios 304 días y 320 en el caso de Madrid. Por poner los datos en perspectiva, hace sólo un año se tardaban 217 y 242 días respectivamente.

La diferencia es especialmente llamativa si nos remontamos cinco años atrás. **En 2004 se tardaban 76 días en Barcelona y 86 en Madrid**. Y, según los expertos, el tiempo seguirá creciendo cada año.

La provincia española donde más tiempo se tarda en vender un piso es Ávila, 523 días, seguida por Segovia -400 días-, Castellón -399-, Alicante -398- y Granada -397-.

Para **Fernando Encinar**, jefe de estudios de [idealista.com](#), "no hay que olvidar que estos datos se refieren a las viviendas que finalmente han encontrado un comprador. Todas aquellas cuyos precios se encuentran fuera del alcance real de la demanda no se han incluido porque no se han vendido, y hasta que no ajusten su precio, no se venderán".

[Según los últimos datos del INE](#), en septiembre, la compraventa de viviendas volvió a registrar caídas de dos dígitos. En el caso de la vivienda usada, las operaciones descendieron un 14,4% respecto al mismo mes de 2008, si bien, en tasa intermensual, las transacciones experimentaron un repunte del 14,2% respecto a agosto.

La dificultad para cerrar operaciones, unido al elevado stock de viviendas -1,7 millones de pisos según R.R. de Acuña & Asociados-, se ha traducido en la caída de precios, que ya acumulan dos años y seis meses de caídas, según el último índice de precios inmobiliarios [que elaboran la escuela de negocios IESE y Fotocasa](#). Desde abril de

2007, cuando el metro cuadrado alcanzó su valor máximo, los precios han caído un 19,2%.

Y según los expertos, todavía no han tocado suelo. [La consultora inmobiliaria Aguirre Newman](#) sostenía recientemente que los inmuebles de primera mano aún deberían bajar entre un 8% y un 12%, y entre un 10% y un 15% en el caso de la segunda residencia. Standard & Poor's se mostraba más pesimista en verano. Entonces auguraba recortes del 20% en 2009, del 10% en 2010 y del 5% en 2010. En total, un 30% en los próximos tres años.

Miguel Hernández, experto del sector inmobiliario del IE Business School, el tiempo de espera a la hora de comprar un piso depende de la situación económica del comprador y de su liquidez. **"Con una posición salarial razonable o con cash, la compra de la vivienda puede cerrarse en un minuto y con descuentos de hasta el 30%"**.

En su opinión, es necesario que los precios bajen radicalmente, algo que por ahora sigue siendo complicado ya que los bancos no quieren vender por debajo de la hipoteca aquellos pisos que han embargado a particulares y promotores. Un particular, por el contrario, tiene mayor margen a la hora de bajar precios, ya que puede hacerlo sin perder dinero y aliviando sus deudas con el banco".

La vivienda de segunda mano sufrirá más que la vivienda nueva

Hasta ahora, el mercado de segunda mano ha sufrido con mayor virulencia el descenso de las ventas desde que estalló la burbuja inmobiliarias debido, según comentaba hace unos meses **Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña**, presidente R. R. de Acuña & Asociados, "al interés mostrado por las instituciones financieras por cerrar las operaciones pendientes relacionadas con la financiación de promociones".

No obstante, en septiembre, los últimos datos del INE muestran que la caída de operaciones de compraventa fue mayor en el caso de viviendas nuevas que usadas. "Conservar las viviendas en stock a los promotores y a las entidades financieras les cuesta dinero cada día que pasa", explicaba a *Cotizalia.com*.

Y la situación no mejorará, en su opinión, al menos hasta que las entidades se vean libres del exceso de créditos que tienen con los promotores. "Hasta que esto se produzca, la segunda mano seguirá registrando fuertes descensos de ventas y por tanto de los precios". Unos precios que tienen mayor recorrido a la baja que las viviendas de nueva construcción por varios factores:

- Por lo general, **quien vende una vivienda usada tiene un margen mayor para bajar precios sin incurrir en pérdidas** al tratarse, en la mayoría de los casos de un bien adquirido a un costo histórico mucho menos que el precio de venta actual. En este caso, el vendedor tiene un recorrido superior de bajada de precios sin que por ello asuma una pérdida.

- Por otra parte, el oferente de la vivienda de segunda mano 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 -este proceso es el que seguirá hasta que la oferta y la demanda se ajusten-. Cuando esto se produce, realmente **el que vende es el que baja más el precio, el que tiene más necesidad de vender**.

- Finalmente, en el caso de **la vivienda nueva la flexibilidad a la baja del precio viene limitada por el margen empresarial del promotor**. Su precio difícilmente puede descender por debajo de este margen comercial, ya que produciría una pérdida. "Si nos sustentamos en los balances consolidados de las inmobiliarias a 2006/2007, el ratio de resultado de explotación se situaba en torno al 15%-20%. Esto quiere decir que la flexibilidad máxima de precios que se podría dar, sin incurrir en pérdidas, sería de este orden", rezaba el último Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español 2009 de R. R. de Acuña & Asociados.

el confidencial

Cotizalia

Vanitatis