

Inmobiliario

Vender una vivienda nueva requiere cada vez más tiempo

El periodo medio de venta puede aumentar hasta los tres años, según estudios del sector

CONSUELO AGUIRRE Madrid

El mercado inmobiliario español está viviendo ahora la desaceleración que los expertos habían vaticinado en 2005. A pesar del dinamismo demostrado, el crecimiento del sector se frenará en 2006 y 2007, según el Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español de 2006, de la consultora jurídica Acuña y Asociados, presentado ayer.

El informe concluye que la venta de las viviendas nuevas requerirá más tiempo y el alza de los precios se moderará en comparación con los últimos cuatro años, al igual que la oferta y la demanda.

Si en la actualidad el tiempo medio de venta de las viviendas nuevas (desde el inicio de la gestión hasta el ingreso en el mercado) es de dos años, en 2006 y 2007 esa media se podría extender a dos años y medio y hasta tres años.

El presidente de Acuña y Asociados, Fernando Rodríguez, mencionó ayer las causas de fondo del cambio de tendencia: la subida de los tipos de interés, el incremento del precio del petróleo y el aumento de la inflación. Estos factores afectarán a la capacidad de endeudamiento y a las condiciones de financiación.

Según el informe, el alza de los tipos de interés reduce la capacidad del salario en un 5%, para un endeudamiento del 30% de los ingresos familiares, y en un 7% para un

endeudamiento del 40%. "Ese efecto es muy fuerte para el crecimiento de las ventas al por menor", apuntó Rodríguez.

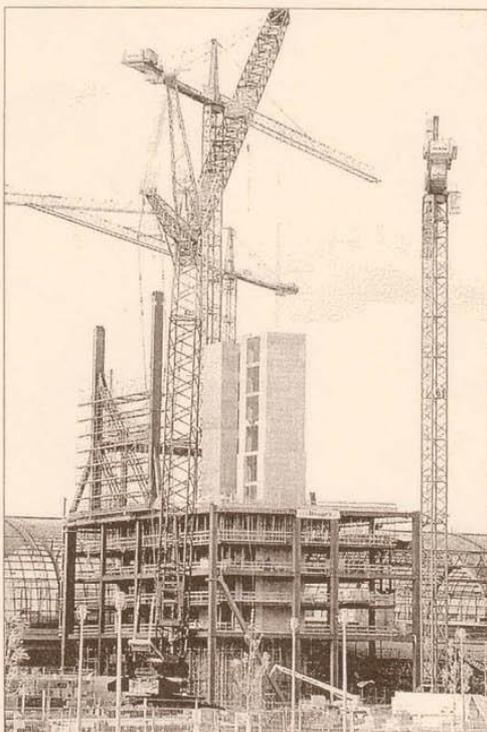
La ampliación del periodo de venta es un "handicap" para los promotores, pues su carga financiera se verá incrementada dado que las viviendas ya estarán acabadas y tendrán que asumir el pago de intereses y amortizaciones, explican en Acuña y Asociados.

Los compradores de vivienda nueva cada vez tendrán que hacer mayores esfuerzos financieros. El coste del endeudamiento, en comparación con los salarios, se mantuvo a la baja hasta 2004 y se equiparó con las remuneraciones en 2005. Según el anuario, durante este año los costes superarán ligeramente los salarios.

Alza de precios

En comparación con 2005, en 2006 la oferta de vivienda nueva bajará un 9%. Ese freno en el número de viviendas iniciadas empezó en 2005, cuando se registró un crecimiento de sólo el 3,44%, en comparación con el 11,6% de 2004. Igualmente, el número de hipotecas creció en menor proporción en 2005.

La evolución del número de hipotecas no refleja en su totalidad un aumento en el volumen de las ventas, porque la estadística incluye no sólo el número de transacciones financiadas, sino que engloba también las refinanciaciones de créditos hipotecarios.



Inmuebles en construcción. BLOOMBERG

Mercado de vivienda nueva

Tasas de crecimiento en %

	2003	2004	2005	2006*	2007*
Oferta	14,50	11,06	3,44	-8,65	-24,54
Demanda	2,55	-9,46	-3,01	-10,15	-4,59
Stock	27,44	69,98	50,27	21,88	2,17
Esfuerzo financiero	9,95	19,27	12,25	14,08	6,41
Precio medio ponderado	18,50	18,03	12,85	8,29	5,90
Prec. vivienda libre M ² Vivienda	17,54	17,31	12,89	-	-
Tiempo medio de venta	15,03	41,44	25,14	12,50	-4,91

* Los datos de 2006 y 2007 son predicciones

Fuente: M. de la Vivienda / Cinco Días

El precio de la vivienda subirá un 6% en 2007, según la consultora Acuña

Los precios, que tuvieron un aumento de 13% en 2005, crecerán un 8% en 2006, y un 6% en 2007. El informe no prevé una caída sustancial de precios en los próximos dos años, salvo en los productos del segmento alto.

En el informe presentado ayer también se da cuenta de las diferencias en el mercado metropolitano y el de costa.

En las áreas metropolitanas continuará frenándose la oferta y rebajándose el alza de los precios mientras que la demanda seguirá disminuyendo en la medida en que las condiciones de financiación continúen empeorando. En las áreas turísticas, los precios mantendrán un crecimiento en torno al 15%, pero la oferta bajará un 16%.

Rodríguez recordó que el sector inmobiliario representa el 14% del PIB y, en concreto, el de la edificación, un 10%, por lo que llamó la atención sobre la evolución del mercado en los próximos dos años.

Cosmani impulsa su presencia en Valencia invirtiendo 113 millones

CINCO DÍAS Madrid

El grupo Cosmani Inmobiliaria está llevando a cabo un proceso de expansión posicionándose en zonas de costa, alejadas de su lugar de origen, Castilla y León.

La compañía anunció ayer su propósito de invertir 113 millones en la Comunidad Valenciana. Cosmani promoverá tres complejos de viviendas en las ciudades de Villafranca y Benisauet (Alicante).

En el término municipal de Polop de la Marina (al norte de Benidorm) se promoverá un complejo residencial compuesto de 77 adosados y 71 unifamiliares.

En el municipio de Pedreguer (Denia), la compañía Civitas (participada al 50% por Cosmani y Nozar) desarrollará un proyecto de 166 vivienda.

En el término municipal valenciano de Tavernes de la Valligna, la promotora pon-

drá en marcha apartamentos en primera línea de playa. En conjunto, estos proyectos residenciales reflejan una cartera total 500 unidades.

La empresa tiene previsto inaugurar una delegación propia en Alicante para informar sobre la evolución de estas nuevas promociones.

Este año Cosmani ha sido adjudicatario, también con el grupo inmobiliario Nozar, del suelo de la antigua subestación eléctrica de Vicálvaro, en Madrid (casi 54.000 metros cuadrados con una edificabilidad cercana a 37.000 metros), propiedad de Iberdrola, para edificar 600 viviendas. El grupo Cosmani ha logrado en los últimos años la creación de empresas conjuntas para desarrollar su actividad inmobiliaria. Precisamente Nozar ha sido una de las empresas que se ha aliado con el empresario Luis Portillo para participar en la expansión de la inmobiliaria cotizada Inmocaral.

Fincas Corral se alía con la lusa Frontal para tratar de operar en Brasil

CINCO DÍAS Madrid

La promotora española Fincas Corral presentará mañana la creación de una empresa conjunta con Frontal portuguesa Frontal Mediação.

La nueva empresa, que detallará sus planes de crecimiento para el próximo lustro, operará en Portugal y buscará oportunidades de negocio en Brasil.

La inmobiliaria Frontal Mediação tiene su sede en Oporto y realiza la mayor parte de su actividad en el norte de Portugal. La empresa se creó en 1990.

La intermediaria inmobiliaria Fincas Corral está presente ya en Portugal además de en otros mercados como

Andorra, Francia, Hungría, Reino Unido, Alemania, México y República Dominicana. Con la creación de la empresa conjunta con Frontal penetrará en el mercado brasileño.

Fincas Corral facturó el pasado año 129 millones de euros y emplea a más de 2.000 personas. La empresa pretende alcanzar las 1.000 oficinas abiertas, sin emplear el sistema de la franquicia.

La Sociedad Pública de Alquiler (SPA), empresa adscrita al Ministerio de Vivienda, encargó a principios de este año a Fincas Corral la gestión, durante 2006, de 6.000 viviendas a un precio un 18% inferior al de mercado.

Viviendas
para tu Tiempo Libre



www.fadesa.es