

El 40% del 'stock' de vivienda tardará en venderse diez años

Existen 657.000 unidades que podrían no transaccionarse

Alba Brualla MADRID.

El 40 por ciento del stock de vivienda en España, que al cierre de 2014 se situaba en 1,6 millones de unidades, tardará en venderse al menos unos diez años, según la consultora inmobiliaria RR de Acuña y Asociados. La firma destaca que unas 657.000 unidades se engloban dentro del conocido como *stock* problemático, ya que su venta es bastante difícil y en algunos casos "imposible, por lo que nunca llegará a producirse".

Concretamente, la consultora calcula que en las áreas metropolitanas el *stock* se sitúa en 668.000 viviendas, mientras que la zona costera acumula 331.000 unidades. Estas cifras sí se verán reducidas en los próximos años, según explicaron los socios Fernando y Luis Rodríguez de Acuña, que esperan que entre 2016 y 2017 se reduzca el *stock* en 112.000 viviendas. En caso de cumplirse las previsiones, este recorte sería superior al experimentado desde 2011, ya que en cuatro años el excedente de vivienda se ha reducido en 72.177 unidades.

Según los expertos la disminución vendrá principalmente gracias a la venta de vivienda nueva, de he-

Sin embargo, los socios de RR de Acuña aseguran que estas inversiones podrían retrasarse, según cual sea el resultado de las próximas elecciones generales que tendrán lugar en diciembre. "El capital no es de

izquierdas ni de derechas, pero sí quiere saber en qué línea se va a mover el partido que aterrice en el Gobierno", por eso, un cambio político supondría, al menos, "una demora en esas inversiones".



Edificio en construcción. EE

Un cambio político tras las elecciones paralizaría algunas inversiones en el mercado de alquiler

cho el año pasado el *stock* en este segmento disminuyó en 65.570 unidades, mientras que la vivienda usada generó un excedente de 6.901 unidades.

Por otro lado, la firma asegura que los precios tenderán a estabilizarse en los próximos dos años, llegando incluso a registrar algunas subidas moderadas en las zonas con más demanda de nivel adquisitivo medio-alto y en aquellas con bajos niveles de *stock*. Así, en estas áreas el precio de la vivienda podría incrementarse entre un 3 y un 5 por ciento entre 2015 y 2016.

La falta de crédito de las familias para poder adquirir una vivienda está impulsando el mercado del alquiler. Esta tendencia ya ha sido captada por los inversores, que se están mostrando muy interesados y buscan oportunidades para comprar inmuebles completos a un precio ajustado, que posteriormente pondrían en alquiler a precios razonables.

ABSOLUTE RETURN

Amundi. N° 1 europeo en gestión de activos

Ganar su confianza es hacer avanzar su patrimonio en cualquier entorno de mercado.

amundi.es

Amundi Patrimoine
Un buen rumbo para sus inversiones

- Un objetivo de rentabilidad del **5% anualizado** en un horizonte de inversión mínimo recomendado de cinco años.
- Una selección de las mejores oportunidades de inversión en permanente adaptación a los mercados.
- Una rentabilidad anualizada del **5,43%** desde su lanzamiento en 2012.

LA CONFIANZA SE GANA

El fondo no ofrece garantía de rentabilidad y puede verse afectado por el riesgo de inversión en valores de renta fija y renta variable. El fondo no garantiza el cumplimiento de sus objetivos de inversión ni el valor de su patrimonio. El fondo no garantiza la devolución del capital invertido. El fondo no garantiza la liquidez de sus inversiones. El fondo no garantiza la disponibilidad de su patrimonio. El fondo no garantiza la continuidad de su gestión. El fondo no garantiza la estabilidad de su valor. El fondo no garantiza la rentabilidad de sus inversiones. El fondo no garantiza la ausencia de riesgo. El fondo no garantiza la protección del capital. El fondo no garantiza la independencia de su gestión. El fondo no garantiza la imparcialidad de su gestión. El fondo no garantiza la transparencia de su gestión. El fondo no garantiza la seguridad de su patrimonio. El fondo no garantiza la solvencia de su gestor. El fondo no garantiza la fiabilidad de su información. El fondo no garantiza la exactitud de sus datos. El fondo no garantiza la integridad de sus comunicaciones. El fondo no garantiza la confidencialidad de sus datos. El fondo no garantiza la privacidad de sus datos. El fondo no garantiza la seguridad de sus datos. El fondo no garantiza la protección de sus datos. El fondo no garantiza la conservación de sus datos. El fondo no garantiza la disponibilidad de sus datos. El fondo no garantiza la accesibilidad de sus datos. El fondo no garantiza la portabilidad de sus datos. El fondo no garantiza la interoperabilidad de sus datos. El fondo no garantiza la compatibilidad de sus datos. El fondo no garantiza la coherencia de sus datos. El fondo no garantiza la consistencia de sus datos. El fondo no garantiza la validez de sus datos. El fondo no garantiza la veracidad de sus datos. El fondo no garantiza la exactitud de sus datos. El fondo no garantiza la integridad de sus datos. El fondo no garantiza la confidencialidad de sus datos. El fondo no garantiza la privacidad de sus datos. El fondo no garantiza la seguridad de sus datos. El fondo no garantiza la protección de sus datos. El fondo no garantiza la conservación de sus datos. El fondo no garantiza la disponibilidad de sus datos. El fondo no garantiza la accesibilidad de sus datos. El fondo no garantiza la portabilidad de sus datos. El fondo no garantiza la interoperabilidad de sus datos. El fondo no garantiza la compatibilidad de sus datos. El fondo no garantiza la coherencia de sus datos. El fondo no garantiza la consistencia de sus datos. El fondo no garantiza la validez de sus datos. El fondo no garantiza la veracidad de sus datos.