
El Confidencial

Miles de viviendas 'invendibles' no encuentran comprador en España

[@E. Sanz](#) - Sígueme en [Twitter](#) - [iCotizados](#) 04/04/2011

En España existe un stock de 1,5 millones de viviendas sin vender que no se absorberá en los próximos cuatro o cinco años. Algunas incluso, nunca encontrarán comprador.

Del total de viviendas disponibles, entre 620.000 y 720.000 son usadas y cerca de 683.000 son vivienda nueva, según datos de RR de Acuña & Asociados. Entre las primeras, hay un importante número de inmuebles que los expertos califican de "invendibles", en las que ni siquiera con una fuerte rebaja del precio encontrarán salida en los mercados.

Entre las segundas, unas 473.000 están terminadas, pero no vendidas y cerca de 210.000 están en construcción. Algunas de ellas tendrán difícil su venta porque, según los expertos, se encuentran desubicadas o en zonas muy mal comunicadas de tal manera que sólo encontrarán comprador si se produce una rebaja importante de los precios.

Sobre las primeras, se trata de **viviendas subestándar, subprime o infraviviendas**, una terminología de la que el sector financiero huye a toda costa a pesar de que este tipo de inmuebles ocupan un lugar muy significativo en sus carteras. La banca tiene aproximadamente en sus balances unas 200.000 viviendas, tanto de nuevas como usadas. Entre las segundas, el porcentaje que estas viviendas "invendibles" es bastante significativo.

"**El 50% de los pisos de segunda mano que tienen bancos y cajas son subestándar [infraviviendas]**", [explicaba recientemente a Cotizalia.com Fernando Rodríguez y Acuña](#). "Se trata de viviendas ubicadas en zonas marginales donde hay mucho paro y donde los potenciales compradores de este tipo de viviendas son, a efectos del banco, insolventes. De hecho a muchos de ellos les financiaron en su momento las entidades financieras para que pudieran adquirir una vivienda. Ahora, sin embargo, ¿quién quiere comprarse piso allí? Quien puede, no quiere estas zonas", añade.

Muchos de estos inmuebles, que están llegando a los bancos bajo la fórmula de ejecuciones hipotecarias o de daciones en pago, pueden verse en los propios portales inmobiliarios de las entidades financieras.

"**Lo que no me explico es cómo alguna de estas viviendas tienen cédulas de habitabilidad**. Me refiero a pisos abuhardillados en muy malas condiciones, viviendas con altillos, sótanos, bajos interiores... **Algunas no tienen salida en el mercado ni regaladas**", comenta a *Cotizalia.com*, **Jesús Duque**, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. "Los compradores no las quieren ni por 60.000 euros". Y añade, "este pisos de viviendas encontraron salida en el pasado por la necesidad de la gente a meterse en cualquier sitio a vivir".

Pero, ¿dónde se encuentran este tipo de viviendas? “Están muy dispersas. No se puede decir que se encuentren en una zona concreta. En el centro de Madrid, por ejemplo, se pueden encontrar este tipo de inmuebles en edificios bastante viejos, de unos 50 años”, explica Duque.

Los pisos desubicados y deslocalizados

Frente a estas viviendas “invendibles”, están las de difícil venta, que tienen salida en el mercado siempre y cuando se realice un ajuste importante en el precio.

Se trata de pisos deslocalizados o desubicados, macropromociones, promociones a medio acabar en la costa mediterránea, asociadas en muchos casos a un concepto vacacional de costa y montaña así como desarrollos fuera de los municipios donde las buenas comunicaciones brillan, en muchas ocasiones, por su ausencia.

"Los bancos también cuentan en sus balances con viviendas de primera mano desubicadas y está costando vender estos tipos de productos incluso con descuentos a mitad de precio. Se trata de desarrollos fuera de municipios. Seseña es un ejemplo", comenta Rodríguez Acuña. "Están ubicados en zonas en las que no hay demanda. **Para este tipo de productos se pueden conseguir auténticas gangas pero el problema es que hay mucha gente que no quiere irse a estas zonas y los que podrían comprar no tienen financiación**", añade. El pez que se muerde la cola.

A nivel de localización "hay muchas casas de promociones a medio acabar en la costa mediterránea, asociadas en muchos casos a campos de golf y aisladas de núcleos urbanos, que no van a tener una fácil salida en el mercado salvo que se realice un importante ajuste de precios", comenta un experto a *Cotizalia.com*.

¿Por qué no se venden muchas viviendas?

El precio es un factor muy importante a la hora de vender un inmueble, aunque no es el único. Los expertos recomiendan a quien pretende vender establecer un plan estratégico. **"Es muy importante fijar el plazo con el que se dispone para vender el inmueble**. No es lo mismo tener seis que doce meses e ir ajustando el precio en función de la demanda", explica Duque.

"Cuando una persona pone a la venta su piso y no recibe llamadas debe plantearse que algo está fallando. Seguramente nadie llama porque el precio es muy alto. Cuando éste se baja y aumentan las llamadas pero no las vivistas hay que replantearse nuevo el precio. Quizás si el piso no tiene ascensor, o es muy viejo, los potenciales compradores siguen pensando que el precio sigue siendo muy elevado, por lo que habría que rebajarlo de nuevo", explica el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria.

Y añade que además del precio, la apariencia del piso también es fundamental a la hora de cerrar una operación. "En este país no existe la cultura que para vender un piso éste tenga que tener una buena apariencia y la primera impresión es fundamental. Nosotros **aconsejamos que se despersonalice la vivienda, que se arreglen los enchufes, que funcionen las bombillas, que se dé al piso una mano de pintura y que esté limpio y que se ventile**. Son detalles que hacen que el piso susurre o chille al comprador. De hecho, muchos de ellos se echan para atrás directamente por un detalle tan sencillo y obvio como el olor de la vivienda", concluye Duque.

