



Imagen de archivo de varios bloques de pisos de nueva construcción en venta en la urbanización de Valdeluz, en el municipio de Yebes (Guadalajara). /J.F.L.

Las claves para comprar casa en 2014

Los expertos creen que será un año favorable para adquirir vivienda y dan las pistas para cerrar la mejor operación. Los precios están muy ajustados en las buenas zonas y volverá el crédito. Por Jorge Salido Cobo

Arranca un nuevo año y con él llega una cascada de previsiones de todo tipo. Pronósticos más justificados que nunca en el actual momento de aparente inflexión económica. Momento que suena a estabilización en el sector inmobiliario. Pero, ¿qué cabe esperar en el mercado de la vivienda en 2014?, ¿ha llegado la hora de comprar?, ¿seguirán bajando los precios?, ¿cuál es el mejor escaparate para adquirir casa?, etc.

Al igual que en el periodismo existe la máxima de las seis W (letra con la que comienzan en inglés las preguntas quién, qué, dónde, cuándo, por qué y cómo), como las incógnitas a despejar en una noticia; en el mercado de la vivienda podría aplicarse la misma regla, a la que sumar otras dos W, para adelantar cuál será su futuro: ¿por qué comprar o no?, ¿qué producto adquirir?, ¿dónde?, ¿cuál será el mejor momento?, ¿cómo?, ¿a quién? y ¿a qué precio? Y, quizá lo más importante, ¿quién podrá comprar?

Los expertos independientes Gonzalo Bernardos, director del Máster Inmobiliario de la Universidad de Barcelona (UB), y el consultor José Luis Ruiz Bartolomé desgranar cómo será el mercado durante el año que acaba de empezar.

Fernando Iglesias, franquiciado de Tecnocasa en Madrid, aporta su análisis, basado en su experiencia diaria sobre el terreno, en la calle.

► ¿COMPRAR O NO?

Los consultados coinciden: ha llegado la hora de comprar. Y lo justifican por varios motivos, aunque prima el factor precio. «Existe la posibilidad de encontrar viviendas a costes muy atractivos», dice Ruiz Bartolomé. Puntualiza que las oportunidades están en los escaparates de la banca, «por todas sus pérdidas ya reconocidas en sus balances»; y en nuevas promociones, «porque quien empieza un nuevo residencial lo hace a precios acordes a la situación».

Bernardos, además de recordar que «el precio ha tocado fondo en las principales ciudades», alude a la rentabilidad. Recalca que «es mucho más rentable vivir en propiedad, por los bajos intereses, que en alquiler». También prevé que «habrá una revalorización importante de las casas en los próximos 10 años, del 100% en las mejores ubicaciones de las grandes ciudades y superior al 50% en localizaciones correctas, sin gran exceso de oferta actualmente, en la periferia y en pequeñas ciudades».

«El año 2014 será un año propicio para comprar. Viendo el gran número de ventas que se están cerrando, puede decirse que el mercado ha tocado suelo», señala Iglesias, que ve en la irrupción de inversores un indicio claro del fin del ajuste. Ruiz Bartolomé ensalza además que «el poder del comprador es mayor que nunca, lo que le permite negociar».

► ¿QUÉ TIPO DE CASA?

Respecto al producto que será más demandado, Bernardos indica que será la vivienda de reposición. Es decir, adquirirán los propietarios que buscan acceder a una casa mejor. Estos además gozarán de mayores facilidades para encontrar crédito. El economista destaca que dichos demandantes «ya pueden vender su actual vivienda a un precio correcto» y aspirar a otra mejor localizada y más grande. De este modo, avisa que «se absorberán los pocos pisos nuevos bien ubicados en grandes ciudades».

En este sentido, Ruiz Bartolomé recomienda «tener cuidado con las operaciones de reposición ya que, probablemente, si el vendedor no es realista y no es consciente de que su piso tiene un valor de mercado inferior al que se imagina le cueste dar con un comprador». «No debe com-

prometerse a comprar una casa sin antes haber cerrado la venta de la suya», aconseja este analista.

Iglesias, además de casas de mejora y compras de oportunidades, piensa que seguirán cerrándose operaciones como inversión. De ahí que identifique pisos rentables entre el producto que más se moverá en 2014. Pone un ejemplo en su área de acción de Madrid: «Los pisos en alquiler en el Paseo de Extremadura dan una rentabilidad anual del 8%».

► ¿QUIÉN PODRÁ HACERLO?

Según los entendidos, la demanda con liquidez será la que acceda a una casa. Para Iglesias, «cualquier perfil con posibilidades debe dar el paso». En su opinión, será difícil encontrar un momento tan favorable al actual. «Si compran los inversores, mayor razón para que lo hagan quienes necesitan vivienda», indica.

Entre la demanda en 2014, Ruiz Bartolomé destaca a los ahorradores, «que no necesitan mucha financiación»; a parejas jóvenes, «que cuenten con ayuda económica familiar»; y a trabajadores de empresas solventes con antigüedad. Según Bernardos, salvo que se compre a un banco, estrenarán casa los que tengan ahorrado un 30% o un 40% de su precio

y los propietarios que se quieran mudar. «Es decir», continúa, «no hablamos del comprador de toda la vida de 28, 30, 35 años, que será escaso».

► ¿DÓNDE?

Independientemente del uso que se dé al inmueble, los expertos abogan por comprar en las almedras de las principales ciudades o en zonas limítrofes a éstas. «Si se adquiere casa, lo ideal es hacerlo en las áreas de clase media de las grandes urbes, donde el precio ha tocado suelo y tiene buena salida tanto en venta como en arrendamiento», puntualiza Bernardos.

Ruiz Bartolomé comparte esta opinión: «Mi recomendación es comprar en áreas con la mayor liquidez, en las que el adquiriente pueda deshacerse del activo con facilidad si cambian sus circunstancias y donde la rentabilidad por alquiler cubra el coste de financiación». Entre estas periferias están por ejemplo el Paseo de Extremadura, Batán, Carabanchel, etc., donde trabaja Iglesias. «Son zonas económicas, pero con mucha demanda de alquiler», dice.

► ¿CÓMO?

Otra de las eternas preguntas que rodean al mercado es el cómo pagar una adquisición si se puede elegir: ¿a



tocateja o con financiación? Es aquí donde los expertos divergen sobremanera teniendo en cuenta que ambas opciones tienen pros y contras. Mientras que Bernardos apuesta por «comprar con hipoteca», Ruiz Bartolomé recomienda pagar al contado.

«La clave es endeudarte a tipos bajos y contratar fondos a renta fija o en Bolsa, activos financieros que irán muy bien porque está empezando un nuevo ciclo, como en 1993, cuando el parqué bursátil subió más de un 50% y el precio de los bonos se disparó», comenta Bernardos. El economista aclara que una hipoteca a «tipos bajos» es hoy un diferencial del 1% o del 1,25%, de tal modo que cuando los tipos suban se pague un 3,5%-4%.

Ruiz Bartolomé no lo ve tan claro y opina que «la compra al contado es muy interesante porque otorga una mejor posición negociadora, la financiación no abunda y, en algunos casos, puede ser peligrosamente atractiva». Por ello, anima a «alejarse de crédito a muy largo plazo que puede hacer que el comprador adquiera una casa que está por encima de sus posibilidades». Iglesias, en un punto intermedio, aconseja que «si se opta por pagar a tocateja, nunca hay que descapitalizarse del todo».

► ¿CUÁNDO?

2014 parece apuntar a ser un buen año para comprar, pero, ¿cuál sería el momento óptimo? Aquí tampoco coinciden los expertos. Bernardos responde que «ya mismo» en las grandes ciudades, Ruiz Bartolomé dice que «no hay prisa» e Iglesias señala que «cuando se encuentre el piso ideal si es para vivir o la vivienda con una rentabilidad superior al 7% en alquiler si se quiere invertir».

Bernardos apremia a dar el paso en las grandes urbes, mientras que en otras demarcaciones apunta que se puede esperar. Ruiz Bartolomé vaticina que «conseguir una hipoteca será más fácil según avance el año», por lo que remarca que «no hay prisa». Sin embargo, avisa que la entrada de compradores perjudicará a los que hoy ya son solventes. Iglesias indica que «no habrá diferencia de precios entre enero y diciembre».

► ¿A QUIÉN?

No hay una opinión generalizada sobre a quién comprar, aunque los promotores podrían ser el mejor muestra-

do. Bernardos apunta que los escaparates de particulares y promotores son los más atractivos y los de los bancos los peores por su mala ubicación. Y remarca que es buen momento para comprar sobre plano, ya a precios posburbuja. Fundamentalmente en Madrid, «donde el ritmo de construcción es galáctico si se compara con el resto de España».

Ruiz Bartolomé relega a un último lugar al vendedor particular, «por ser la oferta donde es más difícil detectar oportunidades». «Es en la banca», añade, «y en las nuevas promociones donde están los precios más ajustados». Iglesias rompe una lanza en favor de su gremio y aconseja mirar en inmobiliarias. «Todos los vendedores tienen intereses muy diferentes a los del comprador, mientras que una agencia ofrece un servicio imparcial, viviendas a precios adecuados», afirma el franquiciado de Tecnocasa.

► ¿A QUÉ PRECIO?

Hay varias teorías para dar con el precio mínimo a pagar. Bernardos apuesta por partir de los máximos de 2007 y aplicarles una rebaja del 50% en las grandes ciudades y del 60%-65% en las pequeñas y en la mayoría de ubicaciones. Para hacer este cálculo, lo primero es descubrir el valor de una casa en 2007 al que aplicar la rebaja. El profesor de la UB aboga por mirar las estadísticas de portales inmobiliarios, informes de precios e incluso preguntar en el barrio cuánto llegó a costar el piso que se quiere.

Otra teoría es la que expone Ruiz Bartolomé. En su opinión, «la rentabilidad potencial de la vivienda por alquiler es la mejor pista». «Si ésta», prosigue, «es capaz de cubrir, como mínimo, el coste de financiación, el precio está equilibrado». Es decir, si una casa se compra por 100.000 euros y puede arrendarse por 550 euros al mes, la rentabilidad bruta sería del 6,6%. Porcentaje muy aceptable.

Pero no todo son números. También puede acudir directamente a un agente inmobiliario. Como recuerda Iglesias, «todo profesional conoce cuál es el precio máximo a pagar por una vivienda en su zona». «Mi trabajo es asesorar al comprador y al vendedor para que lleguen al mejor acuerdo para ambas partes y de ahí que los agentes conocamos el coste real de todas las casas en el área en la que actuamos», explica.