



## #EN\_PORTADA

# LA RECUPERACIÓN DE LA VIVIENDA

## ¿ES POSIBLE VENDER YA UN PISO RÁPIDO Y A BUEN PRECIO?



Cristina Vallejo @acvallejo

El mercado inmobiliario español mejora: los precios dejan de caer y las transacciones aumentan. ¿Significa eso que el propietario que dio por imposible la venta hace años puede deshacerse de su inmueble ahora y sin aceptar los a veces draconianos descuentos que proponían los compradores?

**T**ransacciones de viviendas, evolución de los precios, concesión de hipotecas... Los datos que se van publicando sobre el mercado inmobiliario español insisten, cada vez con más fuerza, en que la recuperación no sólo está comenzando, sino que se va fortaleciendo a medida que pasan los meses. Ha desaparecido la amenaza de que ésta sea una mejora frustrada, como lo fue la del año 2010, como se puede observar en los gráficos que acompañan estas líneas.

En esta reactivación, los compradores son los principales protagonistas. Están volviendo al mercado, y no sólo a mirar, sino también a comprar, porque ven que las valoraciones ahora son atractivas y porque consideran que su situación económica personal no va a empeorar, ni en cuanto al empleo ni en cuanto a los salarios. También, porque las otras alternativas de inversión conservadoras, como los depósitos o la renta fija, han perdido atractivo: el alquiler ahora renta más que el interés que paga el banco o el que da cualquier bono público o privado. Además, como dice Lázaro Cubero, director del

departamento de análisis e informes de Tecnocasa, la demanda vuelve con cierta confianza al mercado porque piensa que ya no va a haber más bajadas de precios: no merece la pena retrasar la compra porque ya, seguramente, no haya oportunidad de aprovechar más rebajas. También es cierto que el comprador no vuelve al mercado inmobiliario con mucha ansiedad, con esa que vimos a principios de la década pasada, porque no cree que vayan a subir los precios a corto o, incluso, a medio plazo. «Hemos llegado al punto de equilibrio, a una zona estable, de tranquilidad», dice Cubero.

De todas estas ideas cabe concluir que también los vendedores han podido mejorar su situación respecto a los peores años de la crisis, cuando era verdaderamente desesperada en algunos casos. Hay expertos que apuntan que aquellos que desistieron, que los que se rindieron ante la imposibilidad de vender a un precio aceptable, los que retiraron el cartel de «se vende» están volviendo a ponerlo. «Las palancas que reactivan el mercado, como son aumento de ventas, precio y con-

cesión de hipotecas, están animando a vendedores a estar en el mercado de nuevo, sobre todo, a los particulares, ya que los grandes tenedores del parque de viviendas, como son las entidades financieras, nunca dejaron de estarlo», afirma Ángel Serrano, director general de negocio de Aguirre Newman. Aunque, a tenor de lo que apunta Jorge Almagro, director comercial de residencial, urbanismo y suelo de

### LA REACTIVACIÓN DEL MERCADO ESTÁ ANIMANDO A LOS PARTICULARES: LOS GRANDES NUNCA SE FUERON

JLL, no puede haber mucha presión de oferta, puesto que, a su juicio, «no consideramos que se hayan retirado viviendas del mercado para luego volver a sacarlas. Lo que sí hemos detectado es que ante la dificultad de la venta, muchas de éstas se han destinado al alquiler». Pero según el profesor de la Universidad de Barcelona Gonzalo



INVERSIÓN & FINANZAS • Nº 974 • DEL 24 DE ABRIL AL 7 DE MAYO DE 2015

## Comienza la remontada inmobiliaria



Fuente: Bloomberg

## LAS CLAVES

- **¿Ha aumentado la oferta?** Un poco. Hay propietarios que han sacado las viviendas que retiraron de la venta en los peores años de la crisis. Y también hay otros que, al término de los contratos de alquiler, también están sacando pisos al mercado.
- **¿Se reducen los plazos de venta?** Los expertos dicen que en tres meses se puede vender un piso. Si se quiere mejor precio, hay que esperar seis o nueve meses.
- **¿Qué pisos son los que se venden?** Sólo los mejor ubicados de las grandes ciudades. Y no de todas: en Zaragoza y Sevilla, por ejemplo, el mercado sigue parado. Las viviendas de semi-lujo tienen muy buena salida en el mercado.
- **¿A mejor precio?** Aunque el comprador mantiene un elevado poder de negociación, los vendedores se pueden permitir no aceptar los descuentos que se proponían hace un año.

Bernardos, ahora muchos de esos propietarios que se vieron obligados a arrendar su vivienda, al término de los contratos de alquiler, están poniendo las viviendas en venta, a la vista de la mejora de las expectativas.

Manuel Gandarias, director del gabinete de estudios de pisos.com, sí ha percibido que propietarios que habían retirado sus casas de la venta, están volviendo a salir, pero a precios más ajustados a mercado. Desde el portal inmobiliario Fotocasa comentan que si en la etapa 2012-2014, el porcentaje de anuncios publicados por particulares y profesionales era similar (se repartían al 50 por ciento el mercado), ahora, un 26 por ciento de los anuncios pertenecen a particulares, frente a casi un 74 por ciento que corresponde a inmobiliarias. Esta correlación de fuerzas, según la opinión de los expertos de Tecnocasa, pone de manifiesto que aumenta el número de viviendas que se ponen a la venta. Y, también, que los particulares prefieren seguir el consejo de Jorge Almagro: «Para vender, es importante contar con el apoyo de un comercializador que conozca la zona y

el precio de cierre de las operaciones. Ello llevará a la venta en un plazo razonable y optimizando el valor».

Eduardo Molet, agente inmobiliario que opera en el centro de Madrid, también ha notado un aumento de la oferta por parte de los particulares. Para ellos, además, una buena noticia desde Fotocasa: lo que ha aumentado es el número de transacciones de segunda mano. «La vivienda de segunda

## BUENAS NOTICIAS PARA EL PARTICULAR: LA SEGUNDA MANO ES LA QUE ESTÁ TIRANDO DEL SECTOR

mano está tirando del sector en estos momentos», afirman desde Fotocasa.

Otro gran síntoma sobre la mejora del mercado inmobiliario que apunta Patricio Palomar, experto de CBRE, es que incluso se han sacado a la venta suelos y se ha logrado cerrar operaciones también con ellos, sobre todo en las mejores ubicaciones.

## ¿BAJA EL PLAZO DE VENTA?

Los propietarios se animan a poner sus viviendas otra vez a la venta. Pero, ¿de verdad les es posible vender ahora rápido y a precios más atractivos, más acordes con sus deseos? En cuanto a los plazos de venta, el experto de Tecnocasa comenta que ahora mismo rondan los 90 días, frente a los 100 o 110 días que se tardaba durante los peores momentos de la crisis. Aunque, según insiste Lázaro Cubero, estos plazos de venta sólo se cumplen siempre y cuando el precio de salida sea acorde con los de mercado.

«El tiempo de venta va en función del precio y el tipo y localización del piso. Si los inmuebles están en precio, los plazos se reducen. Podríamos estar hablando de entre dos y cuatro meses. Salir con un precio por encima de mercado es un error y los plazos se dilatan. Las viviendas en las principales ciudades y las más ajustadas en valoración en la costa son las tipologías en las que más se están reduciendo los plazos», explica Gandarias.

Ángel Serrano matiza que los plazos de venta se están reduciendo, pero ▶



LA OPINIÓN DEL EXPERTO



Manuel Gandarias,  
pisos.com

«Si los pisos están en precio, los plazos de venta se reducen. Podemos hablar de entre dos y cuatro meses. Los pisos en las principales ciudades y los más ajustados en costa es donde más se reducen los plazos».



Gonzalo Bernardos,  
Universidad de Barcelona

«Los intermediarios más avezados ya aceptan viviendas con un sobreprecio del 10 por ciento, con la condición de que el propietario acepte un plazo de venta de entre seis y nueve meses».



José Barta, experto independiente

«El comprador todavía es el que marca el precio, es el que conserva el poder de negociación, salvo en algunos lugares donde la oferta es reducida y la caída de precios ha parado».



Lázaro Cubero,  
Tecnocasa

«La última rebaja que tenía que aplicar el vendedor y que oscilaba entre el 10 y el 15 por ciento, ahora es de entre el 7 y el 8 por ciento. Incluso así, en noventa días se puede cerrar la venta».

sólo en aquellos lugares donde el precio se ha ajustado lo suficiente y donde no hay excesiva sobreoferta. Así, coincide en que el mercado de viviendas en el que el plazo de venta se está acortando se encuentra en ciudades como Madrid y Barcelona, además de en las poblaciones costeras.

El experto inmobiliario José Barta comenta que, para conseguir vender la vivienda en tres meses, hay que «tirar el precio». Para comercializarlo a un precio más razonable, los plazos pueden oscilar entre los seis y los doce meses. Según Bernardos, algunos agentes comercializadores aceptan viviendas con precios más altos con la condición de que la venta se pueda realizar en un plazo de entre seis y nueve meses. Pero eso sólo lo hace, según dice Bernardos, la vanguardia del sector inmobiliario, la que sabe que los precios van a mejorar y quiere sacar partido de ello. Aunque es algo, advierte este experto, que no puede hacerse en todas las ubicaciones. Sólo en algunas.

**3**  
meses

EN ESE TIEMPO SE PUEDE  
VENDER UN PISO.  
ALGUNOS AGENTES  
ALARGAN EL PLAZO  
PARA CONSEGUIR  
MEJOR PRECIO

Patricio Palomar añade que donde verdaderamente hay transacciones es en tres segmentos en concreto. En primer lugar, en las propiedades de lujo del mercado vacacional con valores de alrededor de un millón de euros: «El mercado ahí ha estado muy parado, los

propietarios han sufrido, porque no podían vender, y ahora vuelve el dinero de nórdicos y alemanes», comenta Palomar. En segundo lugar, la vivienda vacacional pura. Y, en tercer lugar, en lugares de Madrid y Barcelona donde hay desajustes de oferta y demanda porque la segunda no se ve satisfecha por la primera. En Madrid, por ejem-

plo, detecta que sucede esto en Nuevos Ministerios, en algunos lugares de Chamberí y Chamartín o del Barrio de Salamanca, como Recoletos, Serrano o la zona alta de Príncipe de Vergara.

Por eso, Molet avisa de que la situación es completamente diferente en capitales como Cuenca, Toledo o Ciudad Real. «Quien nos lea desde esas localidades, no puede pensar que allí ocurre lo mismo que en las mejores zonas de Madrid, porque no es así. En esos lugares apenas hay operaciones», afirma este agente inmobiliario.

Bernardos abunda en las diferencias entre ubicaciones. Así, entre las grandes ciudades considera que el mercado sevillano está parado y en Zaragoza sigue habiendo mucho stock. En cambio, en Valencia, Bilbao y Barcelona no hay oferta de vivienda nueva y hay una relativa escasez de producto. Ahí, los compradores buscan áticos; si no los encuentran, se inclinan por las viviendas de cuatro habitaciones de entre 100 y 125 metros cuadrados; si no los hay, por las de tres habitaciones de 90 metros cuadrados. Y siempre con buena localización y en buenos barrios. En



### Las mejores capitales

CAPITALES	Var. Inter.	Desde máx.
Burgos	5,4%	-44,6%
P. Mallorca	1,8%	-39,9%
Barcelona	1,7%	-47,4%
Málaga	0,1%	-49,1%
Vigo	-0,1%	-35,6%
Madrid	-0,6%	-49,9%
Palencia*	-0,8%	-32,0%
Murcia	-1,0%	-36,7%
Guadalajara	-1,3%	-55,7%
Pontevedra*	-1,5%	-34,5%

### Las peores ciudades

CAPITALES	Var. Inter.	Desde máx.
Oviedo*	-11,5%	-38,1%
Castellón	-11,1%	-52,1%
Huelva	-10,8%	-50,5%
Vitoria*	-10,7%	-47,8%
Gerona*	-9,9%	-55,7%
Valladolid	-9,3%	-45,2%
Badajoz	-8,3%	-43,4%
Pamplona*	-8,1%	-50,6%
Salamanca	-8,0%	-41,1%

Evolución de los precios por capitales de provincia. Datos a cierre del primer trimestre. (\*) Datos provisionales. Fuente: Tinsa.

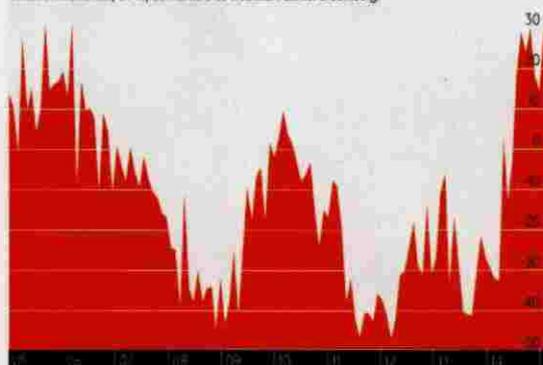
Madrid, se da también se da este fenómeno, pero complementado con otro, porque se están buscando viviendas nuevas dentro de la ciudad, aunque quizás no tan céntricas, además de otras en municipios del norte, como Alcobendas o San Sebastián de los Reyes.

Pero Lázaro Cubero recomienda relativizar: «Hay optimismo, confianza, se trabaja bien, pero esto no es jauja. Ahora tenemos 40.000 o 50.000 operaciones más al año que antes, pero éstas, repartidas en toda España, son muy pocas. El mercado se está reactivando, en algunos parámetros, a doble dígito, pero hay que tener en cuenta que partíamos de niveles muy bajos. El mercado está más alegre, pero no boyante». El número de transacciones en el año 2015 fue de apenas 366.000, menos de la mitad de las registradas en 2007, según datos de los notarios.

En ese diagnóstico coinciden los expertos de Fitch: «Los datos recientes sugieren que la prolongada corrección de los precios de la vivienda está llegando a su fin. La mejora del crédito apoyará al mercado inmobiliario, pero

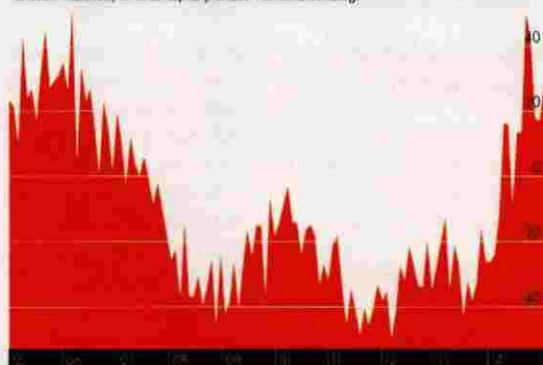
### La concesión de hipotecas crece a doble dígito

Variación interanual, en %, del número de créditos. Fuente: Bloomberg.



### El capital prestado también evoluciona a buen ritmo

Variación interanual, en %, del capital prestado. Fuente: Bloomberg.

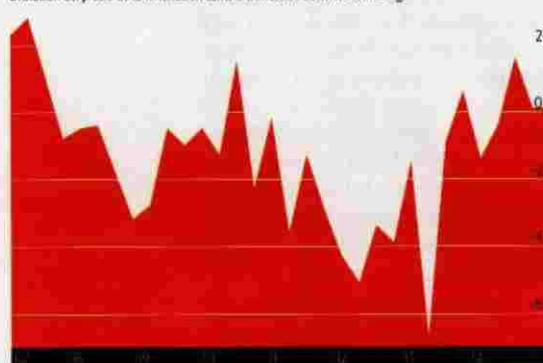


los débiles fundamentales, particularmente en ciertas regiones, implican que la recuperación será lenta». Así esta firma espera que el número de transacciones apenas superará las 400.000 este año.

«Antes, a principios de 2014, aunque el precio ya se había ajustado, no se lograban cerrar operaciones. El gran cambio es que ahora, sí», afirma Palomar. Pocas y en ciertas zonas, insistimos. Y en ciertos productos.

### Varios trimestres haciendo suelo

Evolución del precio de la vivienda en cambio trimestral. Fuente: Bloomberg.



**105.792**

euros. A esa cantidad asciende el importe medio de una hipoteca en España, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística correspondientes al mes de enero. Esta cifra es un 4,3 por ciento superior a un año antes.

### LOS PISOS CON MÁS ÉXITO

Como señala Jorge Almagro, director comercial de residencial, urbanismo y suelo de JLL, se ha detectado bastante interés por la vivienda de alto standing: «Dada la escasez de la misma, es un producto que no prevalece mucho en el mercado». José Barta matiza que las que mejor venta tienen son las de lujo, pero no las de súper lujo, por ejemplo, las de las calles madrileñas de Príncipe de Vergara o Velázquez.

Almagro también ha percibido bastante interés por viviendas pequeñas bien localizadas, que posteriormente se destinarán al alquiler.

En cuanto al tamaño de las casas, Molet señala que las más demandadas siguen siendo las de dos habitaciones, seguidas por las de una, y a continuación, las de tres y las de cuatro.

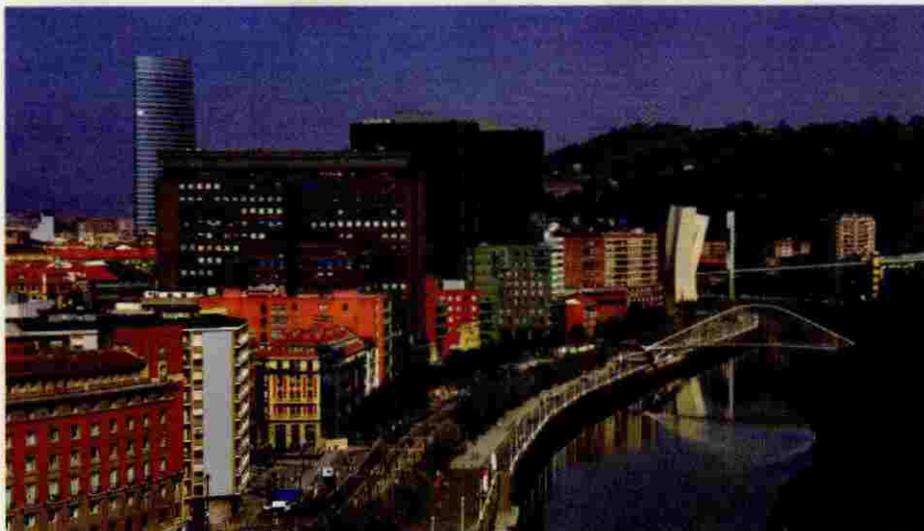
En cambio, según Barta, los pisos de dos habitaciones son los que más cuesta vender, mientras que los que más fácilmente se comercializan son los de una o los de tres habitaciones.

Lo que sí ha cambiado de verdad, según Cubero, es que ahora quien va buscando una vivienda de tres habitaciones termina comprándola. No tiene que rebajar sus expectativas por una cuestión de precio.

### ¿Y QUÉ PASA CON LOS PRECIOS?

El vendedor que crea que la mejora del mercado inmobiliario se está traduciendo en una menor presión por parte de la demanda en cuanto a los precios puede sentirse un poco decepcionado. Según Lázaro Cubero, los compradores que adquieren la vivienda al contado siguen siendo muy duros negociando. Y los inversores, en su opinión, si están cerrando operaciones es porque creen que hay buenos precios. Cuando consideren que deja de haberlos, cree, volverán a retirarse.

Eduardo Molet comenta que al menos cualitativamente sí ha cambiado ▶



## Recalentamiento en el mercado inmobiliario español: se puede llegar a cifras de 2007

Gonzalo Bernardos, profesor de la Universidad de Barcelona y experto inmobiliario, advierte de que el mercado inmobiliario se está calentando y a la vista de las cifras que se están viendo, parece tener razón. Y no sólo en vivienda. También en otro tipo de activos. Por ejemplo, de acuerdo con JLL, la inversión en «retail» ha cerrado el primer trimestre de 2015 con un volumen de 918 millones de euros, casi el

doble que en el mismo periodo de 2014. Esa cantidad, pues, únicamente en el sector comercial, es decir, comercios, centros y parques comerciales.

En conjunto, de acuerdo con cifras de Cushman & Wakefield, entre enero y marzo, en España se han invertido 2.500 millones de euros, una cifra que supera a los últimos primeros trimestres, al menos desde el año 2004, y a todo el año

2012, por ejemplo. Los responsables han sido, fundamentalmente, los fondos de inversión, desde los de capital riesgo, como Blackstone, hasta las socimi, con Merlin Properties, Axia Real Estate, Lar o Hispania. También hemos visto operaciones por parte de los grandes patrimonios del país, con Pontegadea, la sociedad de Amancio Ortega, a la cabeza.

De seguir así la tendencia, las inversiones inmobiliarias en el país podrían superar los 12.000 millones de euros de 2007.

propietarios es que se han dado cuenta, han tomado conciencia, de que el precio de la vivienda no se va a recuperar a corto plazo y han ajustado sus expectativas a la realidad del mercado actual.

El gran cambio que se ha producido en el mercado no es que el vendedor haya ganado poder de negociación, que pueda hacerse fuerte frente a una agresiva oferta de un posible comprador, es que ahora, como dice Cubero, el propietario, si ha sacado la vivienda a buen precio, se puede ver con más interesados en su casa. «Eso no significa que quien esté intentando vender una vivienda puede negarse a recibir ofertas por debajo del precio al que lo ha sacado a la venta, pero sí que quizás pueda ahorrarse esa última rebaja que va buscando el comprador desde los precios de mercado», explica Cubero.

### ¿UN 15 POR CIENTO MÁS?

¿Qué significa esto en términos de dinero? Según Cubero si esa última rebaja desde los precios de mercado en los años de la crisis era de entre

## QUIEN NO VENDIÓ HACE UN AÑO Y LO HACE AHORA HA GANADO UN 15 POR CIENTO

la situación: «Hace seis meses me daban pena los propietarios. Ahora han reaccionado».

Según José Barta, el comprador sigue siendo el que marca las reglas de la operación, el que tiene el verdadero poder de negociación. En esto coinciden los expertos de Fotocasa: «Todavía es pronto para hablar del poder de negociación de los vendedores, pues en este sentido siguen siendo los compradores los que pueden seguir negociando a la baja».

Aunque hay excepciones. Por ejemplo, Jorge Almagro comenta que en zonas muy consolidadas y especialmente en el mercado «prime», se da menos margen de negociación, derivado de que hay poca oferta y de que los precios se encuentran ya estabilizados. «Otra cosa son aquellas localizaciones donde existe más oferta que demanda. En este caso, el comprador es el que se encuentra en una posición de privilegio», explica el experto de JLL.

Según Gandarias, los vendedores están ahora en una posición neutra. Su mayor o menor poder de negociación dependerá de la situación de necesidad en la que se encuentren para vender. «En los últimos meses hemos visto cómo se ha realizado un mayor número de compraventas y esto va a favor de los vendedores, supuestamente otorgando un mayor poder de negociación, pero la realidad es que el comprador todavía va fundamentalmente a precio», comenta el experto de pisos.com.

Más o menos de esta opinión es Serrano: «El mercado se encuentra en un momento más equilibrado y ordenado y han desaparecido las 'tensiones' por vender; ello hace que las operaciones se cierren cuando los intereses confluyen, sin que el poder de negociación resida en mayor medida ni en la oferta ni en la demanda», explica.

Quizás todo esto se produce porque, como apunta Barta, la gran venta con que cuentan ahora mismo los

un 10 y un 15 por ciento, ahora se ha reducido a la mitad, a una horquilla de entre el 7 y el 8 por ciento.

Con esta idea coincide Eduardo Molet: «Ahora la rebaja respecto a un precio de mercado oscila entre el 8 y el 10 por ciento. Hace seis meses, era del doble. Pero hay que tener en cuenta que antes de la crisis era de apenas un 2 o un 3 por ciento», afirma el agente de la propiedad inmobiliaria.

Bernardos es el que cree en mejor posición al vendedor. Dice que entre vender hace un año y vender ahora, el propietario puede ganar hasta un 15 por ciento, sumando la rebaja que se ahorra y la ligera subida de precios registrada en las mejores ubicaciones. Eso significa que un piso que hace un año podía venderse por 350.000 euros, ahora puede hacerse por 400.000. Pero sólo en barrios de clase media-alta. Según Bernardos, empieza a haber compradores que se ponen nerviosos por comprar en buenas ubicaciones. ■