

Resumen ejecutivo del proyecto de investigación

INFORME DEL MERCADO DE LA VIVIENDA DE TECNOCASA

4 de octubre de 2005

Autores del Informe: **Rosa Colomé¹, Jaume García Villar^{1,2}, Josep Maria Raya^{1,2}**

¹ Escuela Superior de Comercio Internacional de la Universidad Pompeu Fabra

² Departamento de Economía y Empresa, Universidad Pompeu Fabra

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Si una variable económica se ha caracterizado por estar en boca de todo tipo de público y en todo momento a lo largo de los últimos años, esta ha sido el precio de la vivienda. Los incrementos en dicho precio, muy superiores a los que se dan en el Índice de Precios al Consumo, han ocupado un lugar preferente en los análisis económicos tanto coyunturales como a medio plazo. Por consiguiente, todo análisis, ya sea macroeconómico o microeconómico, que tenga como objetivo explicar qué factores están detrás del nivel y de la evolución de dichos precios es de interés para todos los agentes involucrados en este mercado.

La primera cuestión que se plantea es: ¿cuál es el precio relevante para el análisis del mercado inmobiliario? Ello es así porque son múltiples las definiciones del precio de la vivienda que se utilizan cotidianamente e, incluso, en los trabajos empíricos académicos realizados sobre el tema. Podemos hablar del precio solicitado por el oferente de un piso, del precio inicial que está dispuesto a pagar un potencial consumidor, del precio de tasación calculado por una empresa especializada (precio que puede diferir según cual sea la empresa consultada), del precio de venta y finalmente del valor (precio) catastral, relevante aunque muy distinto al valor real de cada vivienda. No sólo cada uno de esos precios es, en general, distinto al resto sino que la relación entre los mismos puede diferir según cual sea la vivienda considerada. Por tanto, una primera decisión que debe tomarse es: ¿cuál es el precio que hay que analizar?, dependiendo este aspecto totalmente de la disponibilidad información.

Aunque probablemente el precio que mejor representaría la evolución del mercado inmobiliario sería el precio de venta, este no siempre está disponible y, por ello, muchos estudios se han realizado con precios de tasación, que no necesariamente reflejan de forma automática todas las tensiones y características del mercado. O con las valoraciones que acerca del precio de la vivienda hace el propietario de la misma, como suele ocurrir en muchas encuestas de gasto familiar, siendo estos precios inexactos por la subjetividad del que responde y por el escaso o nulo conocimiento detallado de cómo la variable precio cambia espacial y temporalmente.

Con toda seguridad un adecuado conocimiento de la evolución de los precios y del mercado inmobiliario se podría tener en caso de disponer de información de varios de los precios antes mencionados y, en particular, del precio de venta, del precio de oferta (el precio de salida), así como del precio de tasación. Este escenario de información deseado es el que potencialmente se da con las bases de datos de que disponen, por un lado, TECNOCASA, empresa en franquicia dedicada a la

intermediación inmobiliaria en España desde 1994, y por otro lado, KÌRON, el departamento financiero del GRUPO TECNOCASA. La importante y creciente expansión de las oficinas de TECNOCASA, el grupo inmobiliario líder del mercado español con más de 850 oficinas inmobiliarias y 130 financieras, permite disponer de información no restringida a un ámbito geográfico concreto y, dada la proporción importante de pisos vendidos por TECNOCASA que son financiados por KÌRON, conocer para una misma vivienda tres de los precios antes mencionados: el precio de venta, el precio inicialmente solicitado y el valor de la tasación, en caso de solicitar una hipoteca y negociarla a través de KÌRON. Por este motivo, el GRUPO TECNOCASA encargó a la Universitat Pompeu Fabra la realización de este estudio.

Asimismo, estas bases de datos permiten disponer de información detallada sobre las características de cada vivienda, del desarrollo en el tiempo de todo el proceso –desde la puesta en venta del piso a la compra por parte de un tercero–, así como, a través de la base de datos de KÌRON, de las características de los solicitantes de hipoteca. Es decir, los compradores de aquellos pisos cuya financiación corre a cargo de KÌRON.

El presente estudio representa el primer tratamiento y los primeros análisis de estas dos bases de datos con un doble objetivo: efectuar el seguimiento de la evolución de los precios del mercado inmobiliario y analizar los determinantes de los mismos y los de otras variables relevantes para el mejor conocimiento del mercado inmobiliario, como pueden ser la proporción que el precio de venta representa sobre el precio inicial, el tiempo que tarda en venderse un piso desde su aparición en el mercado o el importe de las hipotecas concedidas y su relación con el valor de tasación.

Las conclusiones del estudio sobre el mercado de la vivienda en España durante el periodo comprendido entre los primeros semestres de 2004 (2004:I) y de 2005 (2005:I), a partir de la base de datos de más de 12.000 viviendas vendidas por TECNOCASA y la base de datos de préstamos hipotecarios concedidos por KÌRON, se pueden dividir en tres bloques: análisis de los precios de la vivienda en España, análisis de la financiación de la compra de la vivienda y, finalmente, análisis de la evolución de la demanda.

Los datos de las poblaciones que figuran en este informe superan una muestra estadísticamente significativa para el estudio de los datos. En los próximos informes, y con el crecimiento de la red de oficinas del GRUPO TECNOCASA, se incorporarán nuevas poblaciones a este estudio.

1. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Las conclusiones correspondientes al análisis de los precios de la vivienda en España se han obtenido a partir de la evidencia de la estadística descriptiva de la base de datos de TECNOCASA, así como de la estimación de un modelo de precios hedónicos, es decir, un modelo que explica los precios de las viviendas a partir de las características de las mismas. Las conclusiones principales son:

- El precio por metro cuadrado en el primer semestre de 2005 en las tres provincias más caras (Madrid, Vizcaya y Barcelona) se sitúa en torno a los 3.000€, una cifra muy superior a la del resto de provincias y que aproximadamente duplica las de Alicante, Cádiz, Sevilla o Valencia.

Tabla 1. Precio por metro cuadrado (€) por provincias

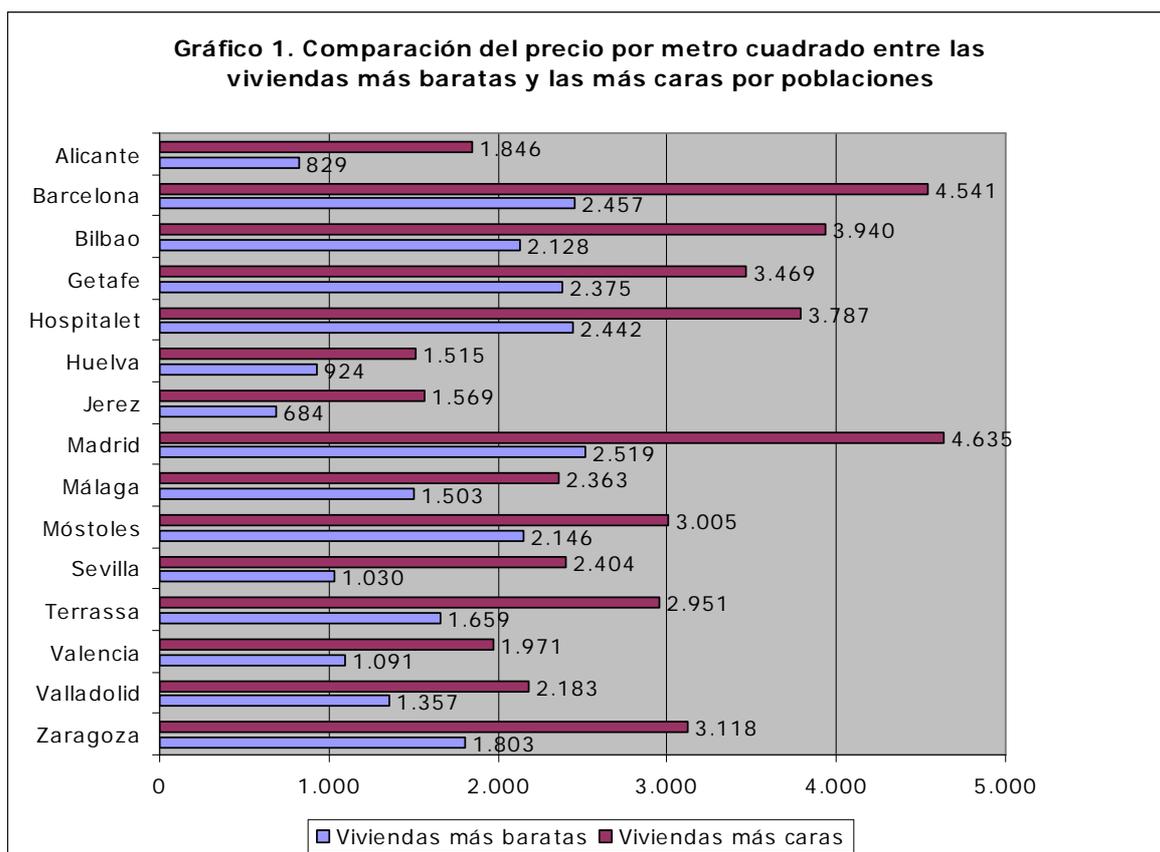
Provincia	1er semestre 2004	1er semestre 2005	% de variación
Alicante	1.229	1.293	5,21%
Barcelona	2.664	2.994	12,39%
Cádiz	1.135	1.401	23,44%
Madrid	2.717	3.151	15,97%
Málaga	1.787	1.992	11,47%
Sevilla	1.243	1.356	9,09%
Valencia	1.182	1.528	29,27%
Valladolid	1.451	1.733	19,43%
Vizcaya	2.627	3.067	16,75%
Zaragoza	2.029	2.325	14,59%

- De las ciudades seleccionadas en base a su representatividad en la muestra, las cuatro ciudades con mayores precios por metro cuadrado son, por este orden, Barcelona (3.484€), Madrid (3.479€), Bilbao (3.074€) y L'Hospitalet de Llobregat (3.070€). Estas ciudades presentan precios en torno al doble de los precios por metro cuadrado de Valladolid (1.731€), Sevilla (1.684€), Valencia (1.533€) y Alicante (1.310€) y en torno al triple de los precios por metro cuadrado de Huelva (1.210€) y Jerez de la Frontera (1.111€). La tasa de crecimiento del precio por metro cuadrado en promedio para las ciudades seleccionadas es del 12,21%.

Tabla 2. Precio por metro cuadrado (€) por poblaciones

Población	1er semestre 2004	1er semestre 2005	% de variación
Alicante	1.259	1.310	4,05%
Barcelona	3.154	3.484	10,46%
Bilbao	2.638	3.074	16,53%
Getafe	2.053	2.897	41,11%
L' Hospitalet de Llobregat	2.685	3.070	14,34%
Huelva	959	1.210	26,17%
Jerez de la Frontera	814	1.111	36,49%
Madrid	3.081	3.479	12,92%
Málaga	1.757	1.936	10,19%
Móstoles	2.096	2.553	21,80%
Sevilla	1.447	1.684	16,38%
Terrassa	1.689	2.203	30,43%
Valencia	1.182	1.533	29,70%
Valladolid	1.451	1.731	19,30%
Zaragoza	2.071	2.390	15,40%

- El valor del precio por metro cuadrado en el primer semestre del año 2005 del percentil 10 (es decir, aquel valor del precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúan sólo un 10% de las observaciones –las viviendas más baratas–) de Madrid (2.519), Barcelona (2.457) o L'Hospitalet de Llobregat (2.442) aproximadamente triplica el de las viviendas más baratas de Valencia (1.091), Sevilla (1.030), Huelva (924) o Alicante (829) y cuadruplica el de Jerez de la Frontera (684).
- Si comparamos el percentil 90 (es decir, aquel valor del precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúan el 90% de las observaciones de su ciudad –las viviendas más caras–), las diferencias de precios entre las distintas ciudades se han reducido ligeramente en términos relativos, que no absolutos. Así, el percentil 90 de Madrid (4.635) y Barcelona (4.541), que son claramente y por este orden las ciudades con mayores precios por metro cuadrado en las viviendas más caras, triplica aproximadamente el precio de Jerez de la Frontera y Huelva y casi duplica el precio por metro cuadrado de Valencia, Valladolid, Alicante y Sevilla.
- Esta reducción, en términos relativos, en las diferencias de precios por metro cuadrado en las distintas ciudades a medida que nos movemos hacia la parte alta de la distribución de precios, es decir, hacia los precios por metro cuadrado superiores, se debe a que las diferencias entre los precios por metro cuadrado menores (percentil 10) y mayores (percentil 90) son superiores, en general, en las ciudades con menores precios por metro cuadrado.



- La evidencia muestra que, en general, el precio por metro cuadrado es superior en las viviendas más pequeñas que en las de mayor superficie, siendo dicha diferencia considerable en Barcelona, 48,56% más caras las más pequeñas, y en Madrid, en donde dicho porcentaje es del 36,17%.

Tabla 3. Precio por metro cuadrado (€) según tamaño de vivienda por poblaciones

Población	<50 m2	50-70 m2	70-90 m2	>90 m2	% variación entre las viviendas más pequeñas y más grandes
Alicante	1.452	1.277	1.343	1.301	11,61%
Barcelona	4.240	3.500	3.137	2.854	48,56%
Bilbao	2.843	3.212	2.912	3.212	-11,49%
Getafe	2.989	2.906	2.715	3.043*	-1,77%
L' Hospitalet de Llobregat	3.629	3.040	2.775	2.566	41,43%
Huelva	1.499	1.188	1.240	1.075	39,44%
Jerez de la Frontera	895	1.093	1.176	1.193	-24,98%
Madrid	4.122	3.335	2.951	3.027	36,17%
Málaga	2.080	2.028	1.811	1.727	20,44%
Móstoles	3.666	2.690	2.536	2.209	65,96%
Sevilla	1.786	1.755	1.642	1.441	23,94%
Terrassa	2.715	2.414	2.128	1.941	39,88%
Valencia	1.802	1.567	1.479	1.510	19,34%
Valladolid	1.643	1.744	1.755	1.616	1,67%
Zaragoza	2.703	2.373	2.266	2.264	19,39%

* Información con sólo dos observaciones

- El efecto de un metro cuadrado adicional reduce el precio por metro cuadrado, confirmando así mayores precios por metro cuadrado en las viviendas más pequeñas. Dicho efecto oscila entre el 0,7% (Barcelona, Madrid y Málaga) y el 0,2% (Bilbao).
- Por otra parte, el efecto de un año de antigüedad disminuye el precio por metro cuadrado en todas las ciudades, oscilando dicha reducción entre un 0,8% (Málaga y Sevilla) y un 0,03% (Valencia). En general, dicho efecto es menor, en valores absolutos, para las viviendas más caras.

Tabla 4. Efecto de las características de las viviendas en el precio por metro cuadrado en las poblaciones

Características	Población						
	Barcelona	Bilbao	Madrid	Málaga	Sevilla	Valencia	Zaragoza
Antigüedad	-	-	-	-	-	-	-
Superficie	-	0	-	-	-	-	-
Ascensor	+	+	+	0	+	+	+
Cocina independiente	-	-	0	0	0	0	0
Altura	+	0	+	0	-	0	0
Nº habitaciones	+	0	0	+	0	0	0

Nota: + efecto positivo, - efecto negativo, 0 efecto no significativo.

- Definiendo los precios ajustados por calidad como el crecimiento de los precios una vez descontado el efecto que la variación de las características de las viviendas tiene sobre el mismo, se concluye que dicho crecimiento de precios en el año comprendido entre 2004-I y 2005-I ha sido más alto que el valor sin ajustar en Barcelona, Bilbao, Málaga, Sevilla, Valencia y Zaragoza y más bajo en Madrid.

Tabla 5. Tasa de variación entre 2004:I y 2005:I del precio por metro cuadrado y precio ajustado por calidad por poblaciones

Poblaciones	Unitario	Ajustado por calidad
Barcelona	10,46 %	13,43%
Bilbao	16,53%	23,29%
Madrid	12,92%	11,70%
Málaga	10,19%	16,96%
Sevilla	16,38%	19,10%
Valencia	29,70%	30,77%
Zaragoza	15,40%	16,06%

ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE VIVIENDAS

Las conclusiones correspondientes al análisis del importe de las hipotecas concedidas han sido elaboradas a partir de la base de datos de KIRON, así como de un modelo de regresión explicativo de los determinantes del importe de las hipotecas concedidas, y son las siguientes:

- El perfil del comprador de viviendas de segunda mano es el de una persona que compra la vivienda con otro individuo, que tiene entre 25 y 35 años, es español, está soltero, tiene contrato indefinido y con una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€, siendo el importe medio de la hipoteca de 154,89 miles de euros, que representa, en la mayoría de casos, entre un 75% y 100% del valor del inmueble.

Tabla 6. El perfil del comprador

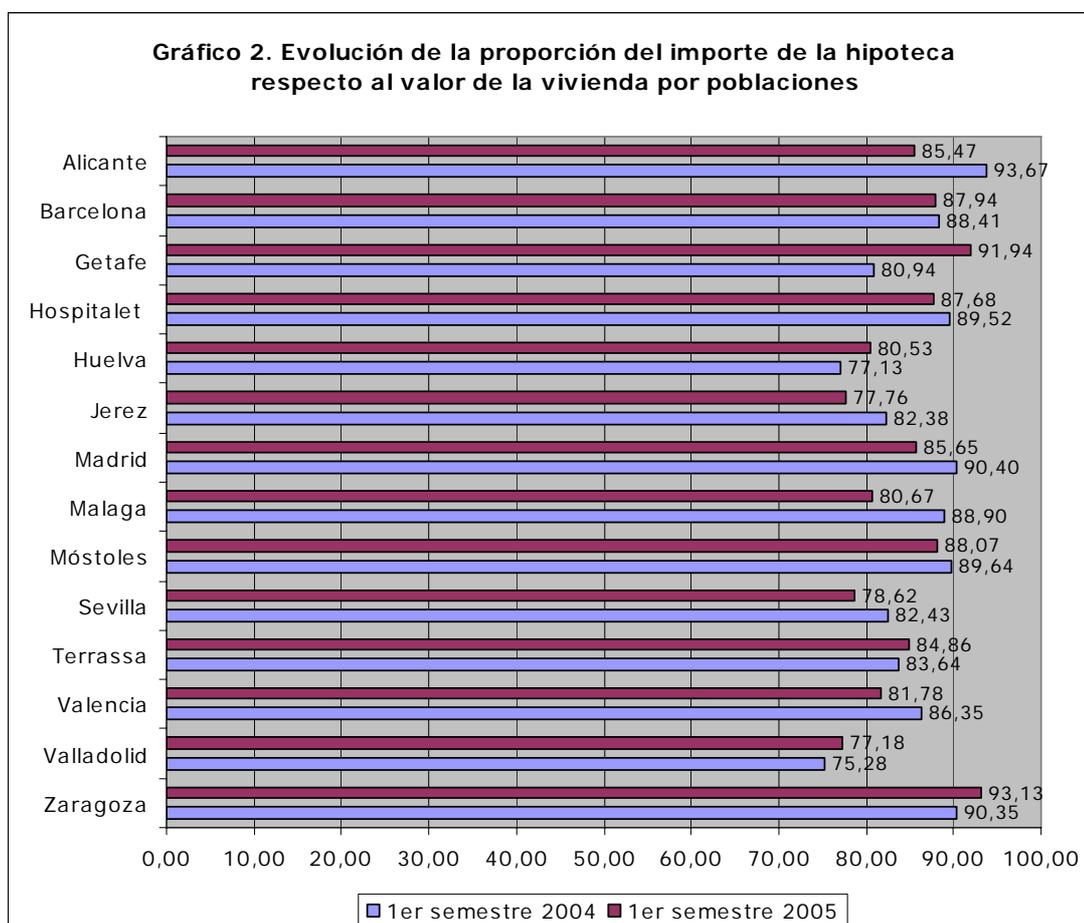
Característica	Más habitual	Otras posibilidades
Edad	25-35 años (49,29%)	< 25 años (15,01%)
		35-45 años (23,49%)
		>45 años (9,21%)
Estudios	Primarios (50,03%)	Secundarios (33,87%)
		Universitarios (16,10%)
Tipo de contrato	Indefinido (58,70%)	Temporal (37,31%)
Estado Civil	Soltero (57,59%)	Casado (35,15%)
Nacionalidad	Española (72,10%)	Ecuatoriana (9,35%)
Renta (mensual neta)	< 1.500 € (63,34%)	1.500 – 3.000 € (25,13%)
Número de titulares	2 (61,89%)	1 (29,19%)
Importe de la hipoteca	154,89 miles de euros	
Proporción	75 % - 100 % (66,46%)	> 100% (11,57%)

- La evolución temporal muestra que en el primer semestre del 2004, el importe medio de la hipoteca concedida se situaba en 130,37 miles de euros mientras que los datos del primer semestre del presente año, lo sitúan en 154,89 miles de euros, lo que corresponde a un incremento del 18,80%.
- Para las poblaciones con una muestra representativa, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor son Madrid con 201,84 miles de euros, Barcelona (199,87 miles de euros) y Móstoles (191,23 miles de euros). Mientras, entre las poblaciones en las que se conceden menores importes destacan Jerez de la Frontera (84,88 miles de euros), Huelva (94,10 miles de euros) y Sevilla (112,47 miles de euros).

Tabla 7. Evolución del importe de la hipoteca (en miles de euros) por poblaciones

Población	1er semestre 2004	1er semestre 2005	% de variación
Alicante	92,10	108,52	17,83%
Barcelona	163,61	199,87	22,16%
Getafe	142,90	191,30	33,87%
Hospitalet	145,99	185,41	27,00%
Huelva	68,75	94,10	36,87%
Jerez	74,45	84,88	14,01%
Madrid	175,62	201,84	14,93%
Malaga	106,74	130,70	22,45%
Móstoles	165,88	191,23	15,28%
Sevilla	86,04	112,47	30,72%
Terrassa	124,66	168,90	35,49%
Valencia	90,74	126,35	39,24%
Valladolid	96,53	118,98	23,26%
Zaragoza	133,16	161,40	21,21%

- El incremento del importe medio de la hipoteca concedida en el periodo 2004:I – 2005:I es mayor en Valencia (39,24%) y Huelva (36,87%), mientras que Móstoles (15,28%), Madrid (14,93%) y Jerez de la Frontera (14,01%) son las poblaciones analizadas donde este incremento ha sido más moderado.



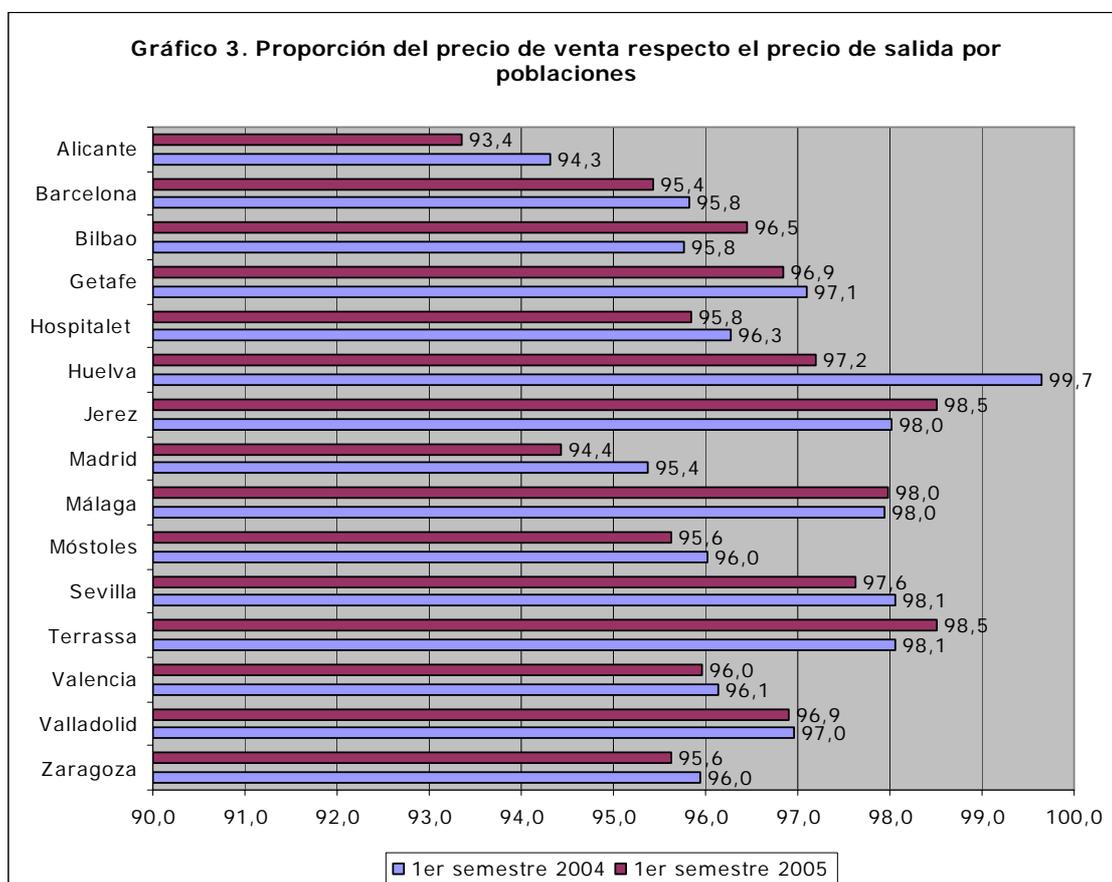
- La proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble en las poblaciones seleccionadas se sitúa en el primer semestre del 2005 en el 84,35%, proporción algo inferior a la del primer semestre del 2004 (87,46%). Cabe destacar que en el primer semestre de 2005 la población en la que la cantidad concedida representa una mayor proporción es Zaragoza, con un 93,13%. Mientras, en Valladolid la cantidad concedida se sitúa en el 77,18% del valor del inmueble, la menor proporción para las poblaciones seleccionadas.
- Para la mayor parte de los compradores, un 66,47%, la hipoteca representa una proporción de entre el 75% y el 100% del valor del inmueble con un valor medio de 148,35 miles de euros. Los datos también muestran que hay un 21,96% de los compradores para los que el importe de la hipoteca representa menos del 75% del valor del inmueble, siendo evidentemente el importe medio de la hipoteca concedida inferior al del caso anterior.
- A fin de identificar qué factores influyen de manera significativa sobre el importe de la hipoteca concedida se ha estimado un modelo de regresión en el que la variable dependiente (la variable que se tiene que explicar) es el importe de la hipoteca y las variables explicativas utilizadas son: la edad del individuo, el nivel de ingresos, el valor de tasación de la vivienda, el número de titulares y la provincia en la que se encuentra la vivienda
- De la estimación de un modelo explicativo del importe de la hipoteca concedida se obtiene que dicho importe aumenta con la edad hasta alcanzar un máximo para una edad a partir de la cual decrece. Asimismo, los ingresos del titular tienen un efecto positivo sobre el importe de la hipoteca concedida. En concreto, un individuo con unos ingresos un 10% superiores a los de otro con idénticas restantes características (edad, valor de tasación y número de titulares y provincia de residencia) recibirá un importe de hipoteca 4,4 % mayor.
- Por otra parte, de la estimación de dicho modelo también se obtiene que cuando aumenta el valor de tasación la proporción que el importe de la hipoteca representa sobre el valor de tasación tiende a disminuir. El importe de la hipoteca aumenta menos que proporcionalmente con el importe del valor de tasación.

ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

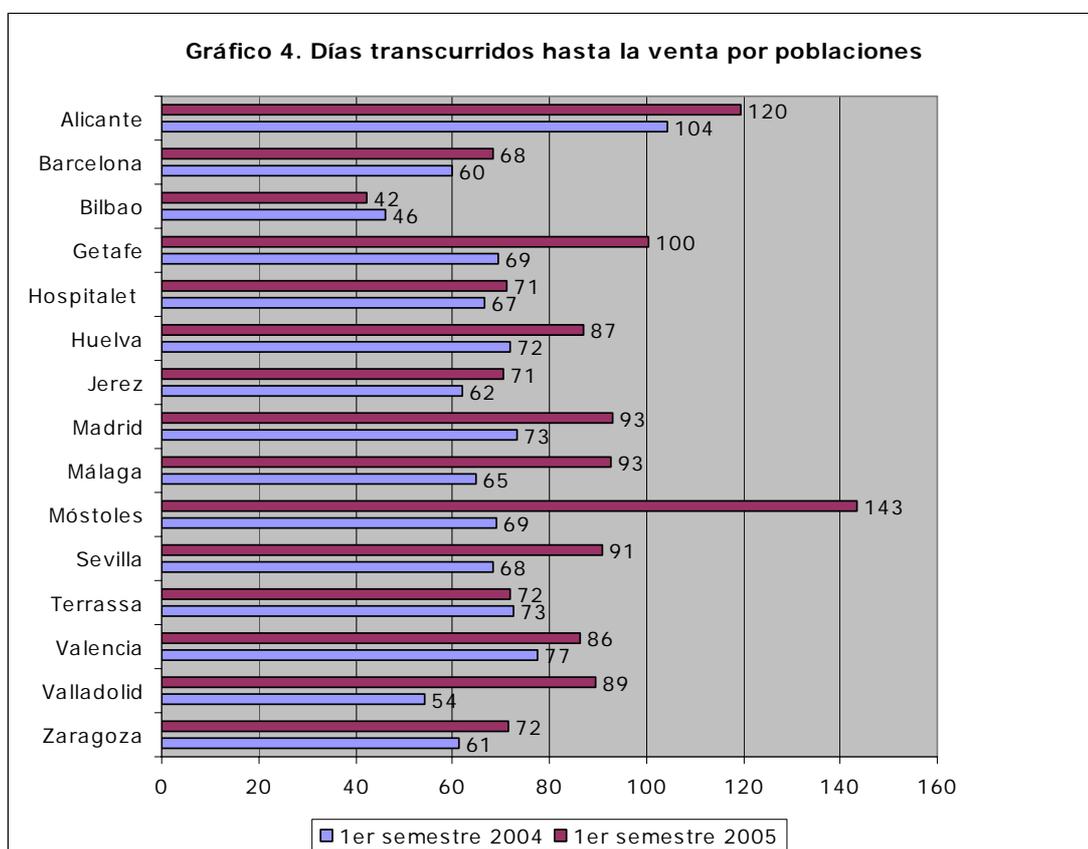
Las principales conclusiones del análisis de la evolución de la demanda proceden del análisis descriptivo del precio de venta, del precio de salida y del número de días transcurridos hasta la venta de la vivienda de la base de datos de TECNOCASA, así como de los resultados de dos modelos estimados para España y las ciudades de Madrid y Barcelona. El primer modelo analiza los determinantes de la proporción entre el precio de venta y el precio de salida al mercado de la misma, mientras que el segundo es un modelo que analiza los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda se ofrece en el mercado hasta que la misma se vende.

Las principales conclusiones en este apartado son:

- El porcentaje que representa el precio de venta respecto al precio de salida en el primer semestre del año 2005, muestra el valor más bajo en Alicante (93,4%), mientras que Jerez de la Frontera y Terrassa (98,5%) presentan el más alto. Este porcentaje se puede interpretar como un indicador indirecto de la demanda de viviendas del mercado. Dicha demanda de viviendas será más elevada cuanto mayor sea el indicador ya que no es tan necesario rebajar el precio de salida.



- En el último año (de 2004:I a 2005:I), la proporción que el precio de venta representa sobre el precio de salida ha disminuido ligeramente para casi todas las poblaciones analizadas, a excepción de Bilbao, Terrassa y Jerez de la Frontera. Ello indica que la presión de la demanda ha disminuido de forma muy suave al alejarse el precio de salida del precio de venta. No obstante, al no ser las tasas de variación semestrales estadísticamente distintas de cero en el modelo estimado no se puede concluir de forma definitiva acerca de dicha evolución.
- En cuanto a los factores en la diferencia entre el precio de venta y el inicial, las características de la vivienda influyen significativamente. En particular, cuanto mayor es la superficie y menor la antigüedad, mayor es la proporción que el precio de venta representa sobre el inicial. Asimismo, cuanto mayor es el tiempo transcurrido hasta la venta menor es dicha proporción. Finalmente, aquellas viviendas con mayor precio de oferta inicial son las que en términos relativos sufren una mayor reducción en el precio en el momento de la venta.
- A lo largo del periodo analizado, la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta ha aumentado en 15 días, pasando de 68 días en 2004:I a 83 días en 2005:I. Ello conduce a concluir que se está produciendo una cierta disminución de la presión de la demanda en el mercado inmobiliario español.



- Móstoles (143 días), Alicante (120 días) y Madrid (93 días) aparecen como las poblaciones donde más tiempo se requiere para la venta de una vivienda una vez incorporada al estudio. En todas estas poblaciones, además, se ha producido un fuerte incremento del número de días que tarda en venderse un piso a lo largo del periodo observado. Únicamente para Bilbao y Terrassa el número de días transcurridos hasta la venta ha disminuido, aunque ligeramente, siendo además esta la población donde menos días transcurren en promedio desde la salida al mercado hasta la venta (42 días).
- En relación con los determinantes del tiempo requerido para vender un piso, cabe destacar que cuanto mayor es el precio de oferta inicial mayor es la duración esperada del periodo en el que permanecerá la vivienda a la venta. Sin embargo, la antigüedad de la vivienda tiene un efecto negativo sobre el tiempo requerido para venderla.

Para más información:

Ana Borrós / Ezequiel Avilés. Dpto. de Comunicación Tecnocasa. Tel. 93 478 19 71 // 609 30 17 59 / 606 89 79 41

Marc Permanyer. Unidad de Comunicación UPF. Tel. 93 542 21 00 // 629 76 06 28