



Resumen ejecutivo del proyecto de investigación

INFORME SOBRE EL MERCADO DE LA VIVIENDA DEL GRUPO TECNOCASA

1er sem. 2006 | Madrid, 3 de octubre de 2006

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

¹ Escuela Superior de Comercio Internacional - 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, ésta 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 comprador, 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, éste 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 se podría tener un adecuado conocimiento de la evolución de los precios y del mercado inmobiliario 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, la enseña de servicios financieros del GRUPO TECNOCASA. La importante y creciente expansión de las oficinas del GRUPO TECNOCASA, el grupo inmobiliario líder del mercado español con más de 1.000 oficinas inmobiliarias y 200 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 Escuela Superior de Comercio Internacional de la Universidad Pompeu Fabra (UPF) 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 informe es el tercero realizado en el marco de un proyecto que tiene por objetivo el tratamiento y el análisis de estas dos bases de datos con una doble finalidad: 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 de este tercer informe sobre el mercado de la vivienda en España durante el periodo comprendido entre los primeros semestres de 2005 (2005:I) y de 2006 (2006:I), a partir de una base de datos compuesta por más de 26.000 viviendas de las vendidas por TECNOCASA y una base de datos de los préstamos hipotecarios concedidos por KÌRON, ambas bases para los años 2005 y 2006, se estructuran 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.

1. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

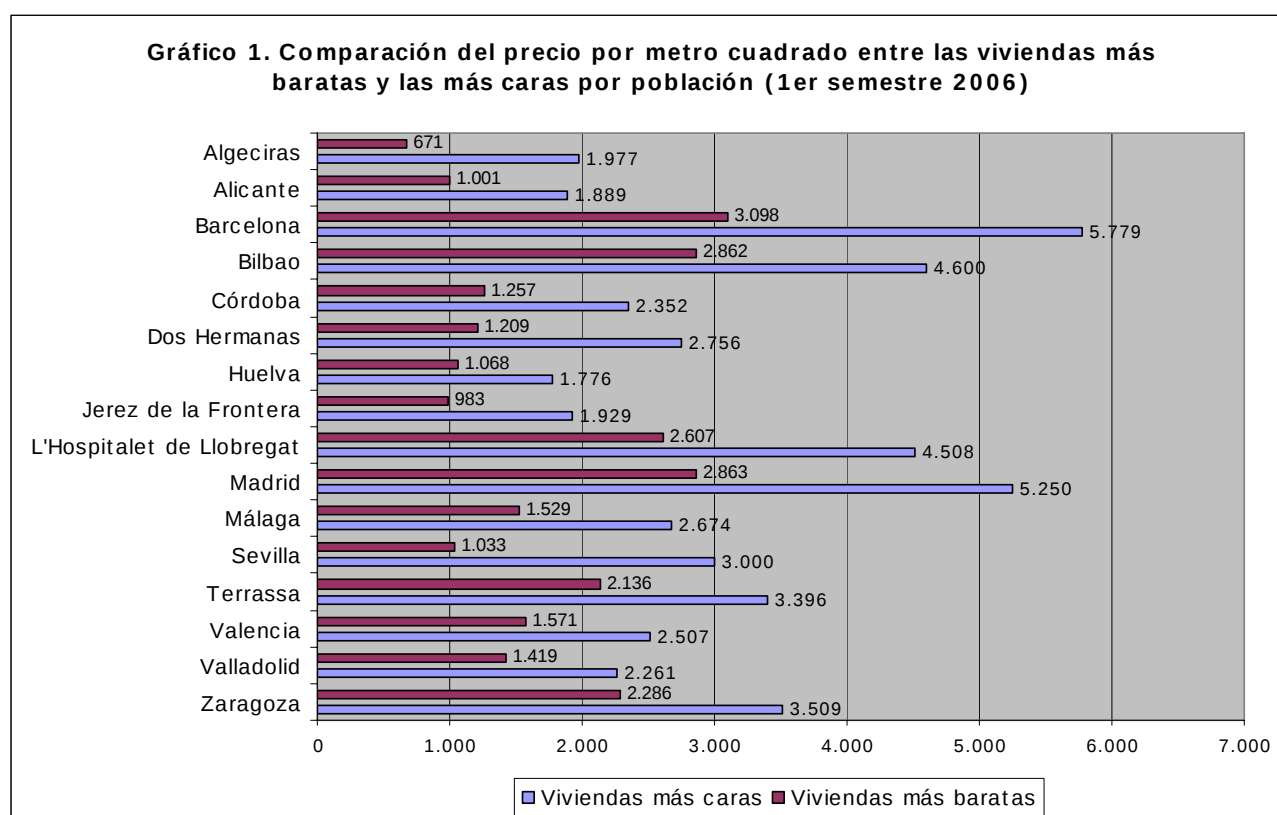
Las conclusiones correspondientes al análisis de los precios de la vivienda en España se han obtenido a partir de la evidencia de la estadística descriptiva de la base de datos de TECNOCASA, así como de la estimación de un modelo de precios hedónicos, es decir, un modelo que explica los precios de las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

- De las ciudades seleccionadas en base a su representatividad en la muestra, las cinco ciudades con mayores precios por metro cuadrado en el primer semestre de 2006 son, por este orden, Barcelona (4.262€), Madrid (3.992€), Bilbao (3.705€) y L'Hospitalet de Llobregat (3.573€). Estas ciudades presentan precios en torno al doble de los precios por metro cuadrado de Valencia (2.031€), Sevilla (1.933€), Valladolid (1.851€), Córdoba (1.822€) y Dos Hermanas (1.708€) y en torno al triple de los precios por metro cuadrado de Huelva (1.439€), Jerez de la Frontera (1.436€) y Algeciras (1.267€). [Tabla 1]

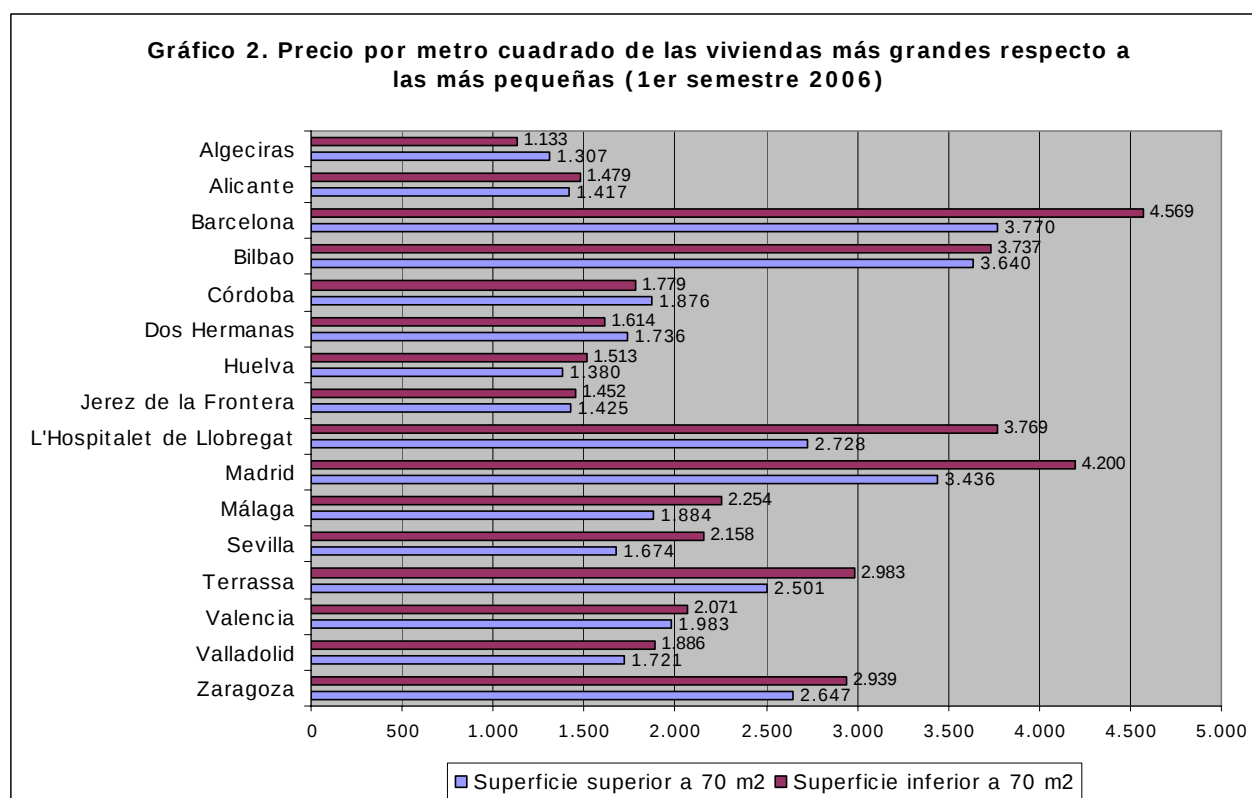
Tabla 1. Precio por metro cuadrado (€) por población

Población	1er semestre 2005	1er semestre 2006	% de variación 1er sem. 2005-1er sem. 2006
Algeciras	1.165	1.267	8,76
Alicante	1.300	1.437	10,54
Barcelona	3.505	4.262	21,60
Bilbao	3.074	3.705	20,53
Córdoba	1.678	1.822	8,58
Dos Hermanas	1.454	1.708	17,47
Huelva	1.223	1.439	17,66
Jerez de la Frontera	1.111	1.436	29,25
L'Hospitalet de Llobregat	3.083	3.573	15,89
Madrid	3.488	3.992	14,45
Málaga	1.955	2.064	5,58
Sevilla	1.669	1.933	15,82
Terrassa	2.215	2.646	19,46
Valencia	1.554	2.031	30,69
Valladolid	1.736	1.851	6,62
Zaragoza	2.397	2.869	19,69

- El valor del precio por metro cuadrado en el primer semestre del año 2006 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 Barcelona (3.098€), Madrid (2.863€), Bilbao (2.862€) o L'Hospitalet de Llobregat (2.607€) aproximadamente triplica el de las viviendas más baratas de Dos Hermanas, Sevilla, Córdoba, Huelva, Alicante o Jerez de la Frontera y cuadriplica el de Algeciras. [Gráfico 1]
- 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 –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 Barcelona (5.779€) y Madrid (5.250€), que son las ciudades con mayores precios por metro cuadrado en las viviendas más caras, casi triplica el precio de Huelva, Jerez de la Frontera, Alicante y Algeciras y duplica aproximadamente el precio por metro cuadrado de Sevilla, Málaga, Dos Hermanas y Valencia. [Gráfico 1]



- La evidencia muestra que, en general, el precio por metro cuadrado es superior en las viviendas más pequeñas (de menos de 70 m²) que en las de mayor superficie (más de 70 m²), siendo dicha diferencia sustancial en términos absolutos en el caso de Barcelona, Madrid o L'Hospitalet de Llobregat. En cambio, en el caso de Algeciras, Córdoba y Dos Hermanas el precio por metro cuadrado es ligeramente superior en el caso de las viviendas de mayor superficie. [Gráfico 2]



- En cuanto a la tasa de crecimiento del primer semestre de 2005 al primer semestre de 2006 según los distintos tamaños de la vivienda, observamos como, en general, las tasas de crecimiento de los precios por metro cuadrado han sido más elevadas para las viviendas de menor superficie. Este patrón se observa claramente en Algeciras, Huelva, Jerez de la Frontera, Málaga y Sevilla. En cambio, en Bilbao y Córdoba la tasa de crecimiento de los precios por metro cuadrado ha sido más elevada para las viviendas de mayor superficie. [Tabla 2]

Tabla 2. Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado entre el 1er semestre de 2005 y de 2006 según la superficie por población

Población	< 70 m ²	> 70 m ²
Algeciras	10,21	2,51
Alicante	12,39	9,84
Barcelona	22,23	22,48
Bilbao	19,13	21,78
Córdoba	7,82	9,01
Dos Hermanas	2,93	-
Huelva	23,41	13,21
Jerez de la Frontera	38,68	19,85
L'Hospitalet de Llobregat	17,30	-
Madrid	14,16	14,76
Málaga	10,00	4,20
Sevilla	18,18	10,50
Terrassa	22,05	19,78
Valencia	30,74	30,03
Valladolid	8,58	-
Zaragoza	19,18	16,81

- 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% (Madrid y Málaga) y el 0,2% (Bilbao). [Tabla 3]
- 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 1% (Sevilla) y un 0,03% (Valencia). En general, dicho efecto es menor, en valor absoluto, para las viviendas más caras. [Tabla 3]
- El efecto de la altura del piso es heterogéneo según las poblaciones, mientras que la disponibilidad de ascensor aumenta significativamente el precio por metro cuadrado en todas las poblaciones. [Tabla 3]

Tabla 3. Efecto de las características de las viviendas en el precio por metro cuadrado por población (modelo de precios hedónicos)

Población	Antigüedad	Superficie	Ascensor	Altura
Alicante	-	-	+	0
Barcelona	-	-	+	+
Bilbao	-	-	+	0
Madrid	-	-	+	+
Málaga	-	-	+	0
Sevilla	-	-	+	-
Valencia	-	-	+	0
Valladolid	-	-	+	+
Zaragoza	-	-	+	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 en el tiempo tiene sobre el mismo, se concluye que dicho crecimiento de precios en el periodo comprendido entre el primer semestre de 2005 y el primer semestre de 2006 ha sido mayor que el valor sin ajustar en Alicante, Bilbao, Sevilla, Valencia y Zaragoza y menor en Barcelona, Madrid, Málaga y Valladolid. [Tabla 4]

Tabla 4. Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado y del precio ajustado por calidad entre el 1er semestre de 2005 y de 2006 por población

Población	Unitario	Ajustado
Alicante	10,54	16,34
Barcelona	21,60	18,84
Bilbao	20,53	20,58
Madrid	14,45	10,82
Málaga	5,58	3,44
Sevilla	15,82	30,24
Valencia	30,69	31,56
Valladolid	6,62	4,73
Zaragoza	19,69	20,30

2. ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE VIVIENDA

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:

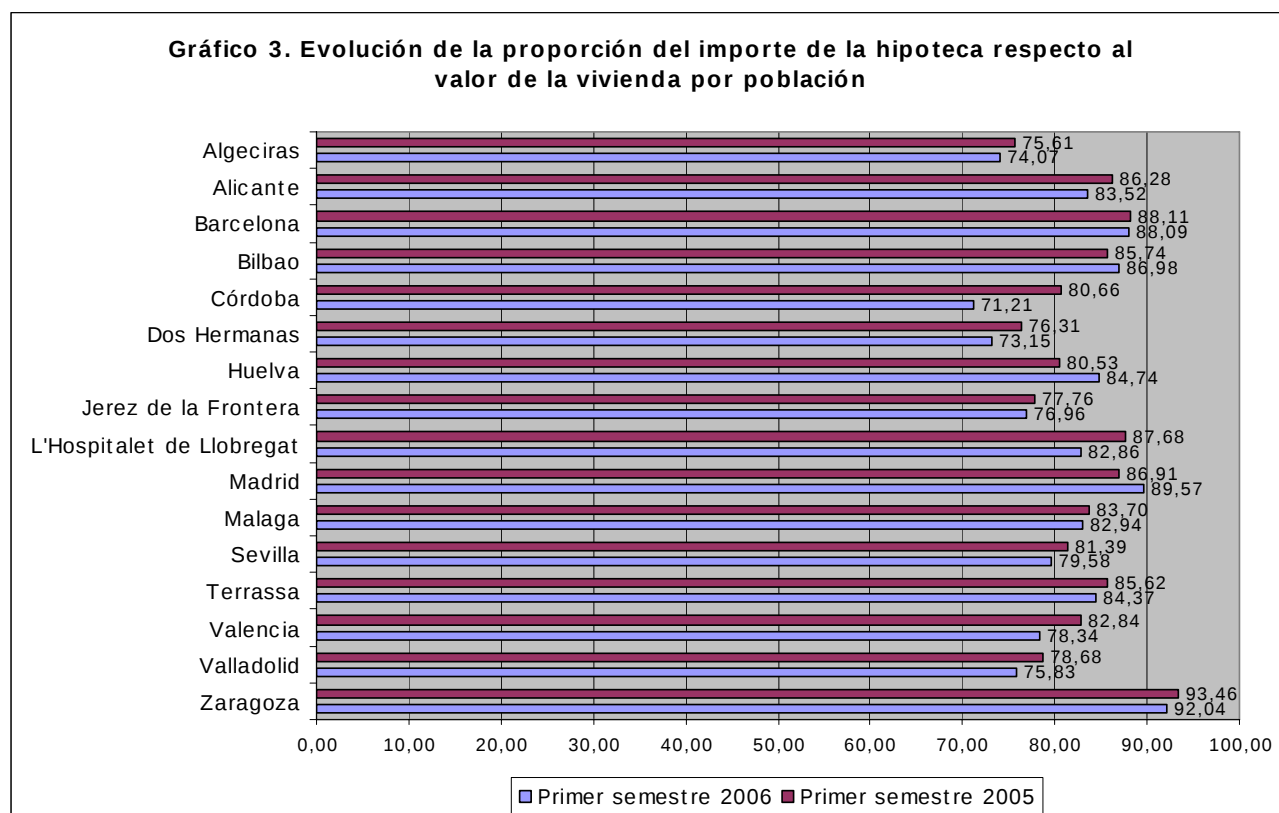
- La evolución temporal muestra que en el primer semestre de 2006, el importe medio de la hipoteca concedida se situaba en 172.151€ mientras que en el primer semestre de 2005 dicho importe era de 156.132€, lo que corresponde a un incremento del 10,26%. Dicho incremento es inferior al 12,87% de aumento que se ha dado para las poblaciones seleccionadas.
- Para las poblaciones con una muestra representativa, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor en el primer semestre de 2006 son Barcelona (237.220€) y Madrid (225.826€). Mientras que, entre las poblaciones en las que se conceden menores importes, destacan Huelva (107.860€), Jerez de la Frontera (108.936€) y Algeciras (117.344€). [Tabla 5]
- El incremento del importe medio de la hipoteca concedida en el periodo comprendido entre el primer semestre de 2005 y el primer semestre de 2006 es mayor en Jerez de la Frontera (28,33%) y Valencia (25,54%), mientras que Córdoba (8,65%) y Alicante (9,35%) son las poblaciones analizadas donde este incremento ha sido más moderado. [Tabla 5]

Tabla 5. Importe de la hipoteca concedida (€) por población

Población	1er semestre 2005	1er semestre 2006	% de variación 1er sem. 2005-1er sem. 2006
Algeciras	100.215	117.344	17,08
Alicante	109.557	119.799	9,35
Barcelona	200.293	237.220	18,44
Bilbao	186.445	211.744	13,57
Córdoba	118.416	128.665	8,65
Dos Hermanas	105.775	124.791	17,98
Huelva	94.099	107.860	14,62
Jerez de la Frontera	84.884	108.936	28,33

L'Hospitalet de Llobregat	185.409	218.055	17,61
Madrid	202.291	225.826	11,64
Málaga	133.843	156.952	17,27
Sevilla	113.824	127.375	11,91
Terrassa	170.396	201.976	18,53
Valencia	127.525	160.099	25,54
Valladolid	120.017	136.894	14,06
Zaragoza	161.734	190.964	18,07

- La proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble se sitúa en el primer semestre de 2006 en el 82,92%, proporción inferior a la del primer semestre de 2005 (84,45%).
- Exceptuando Bilbao, Huelva y Madrid, la evolución de la proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble en las poblaciones seleccionadas para el periodo 2005:I – 2006:I ha sido la de una disminución general de la misma; destacando Córdoba y L'Hospitalet de Llobregat con 9,45 y 4,82 puntos porcentuales menos respectivamente. [Gráfico 3]



- Del análisis conjunto de las variables importe de la hipoteca concedida y proporción del préstamo concedido con respecto al valor de tasación del inmueble para el periodo 2005:I–2006:I, podemos destacar que el incremento menor que se produce en la evolución del importe de la hipoteca concedida y la reducción general de la proporción que dicho importe representa sobre el valor de tasación de la vivienda, apuntan a que la capacidad de endeudamiento de las familias se está desacelerando en relación con la evolución de los precios de la vivienda.
- El perfil del comprador de una vivienda de segunda mano en el primer semestre de 2006 es el de una persona que compra el inmueble con otro individuo (la media del número de titulares es de 1,9), que tiene entre 25 y 35 años (media algo superior a 33 años), es español, soltero y tiene contrato indefinido y una renta mensual neta inferior a 1.500€ (media de 1.438,5€). El importe medio de la hipoteca que solicita es de 172.151€, que representa entre un 75% y 100% del valor del inmueble (82,9% en promedio), y tiene un plazo de 30 años (la media es de 31,3 años). [Tabla 6]

Tabla 6. Perfil del comprador de una vivienda en el 1er semestre de 2006

Característica	Más habitual	Otras posibilidades
<i>Edad</i>	25-35 años (45,36%)	< 25 años (15,24%) 35-45 años (24,90%)
<i>Estudios</i>	Primarios (56,57%)	Secundarios (32,88%) Universitarios (10,55%)
<i>Tipo de contrato</i>	Indefinido (58,93%)	Temporal (37,34%)
<i>Estado civil</i>	Soltero (56,10%)	Casado (37,25%)
<i>Nacionalidad</i>	Española (67,04%)	América (18,59%) África (6,37%) Resto de Europa (6,13%) Asia (1,86%)
<i>Renta (mensual neta)</i>	< 1.500 € (68,81%)	1.500 – 3.000 € (15,91%)
<i>Número de titulares</i>	2 (61,07%)	1 (28,02%)
<i>Importe de la hipoteca</i>	172.151 €	
<i>Proporción</i>	75-100% (62,33%)	50-75% (18,38%)
<i>Años de hipoteca</i>	30 años (52,80%)	35 años (19,47%)

- La evidencia disponible para el primer semestre de 2006 muestra que el perfil del importe de la hipoteca en relación a la edad tiene un patrón en forma de U invertida, que parte de un valor de 164.275€ para los más jóvenes hasta alcanzar un máximo en el tramo de 35-45 para los que el importe de la hipoteca llega a 177.932€. Un patrón similar se observa para el valor de tasación. En cambio, las variables correspondientes a los años de hipoteca y a la proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble presentan un patrón decreciente, lo que indica, tal como era previsible, que los más jóvenes se hipotecan por una proporción superior y por un plazo superior.

Tabla 7. Análisis por edades de las características de las hipotecas concedidas para el 1er semestre de 2006

Edad	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<25	15,24	33,42	164.275	195.592	84,51
25-35	45,36	32,74	177.502	208.272	85,37
35-45	24,90	30,49	177.932	215.056	82,64
45-55	10,90	27,22	161.122	211.176	76,84
55-65	2,84	22,19	132.399	203.754	66,08
>65	0,76	23,43	130.697	208.161	64,30

- La evidencia disponible para el primer semestre de 2006 pone de manifiesto que la mayor parte de los compradores, para el conjunto de la muestra, son españoles (67,04%), seguidos de ecuatorianos (11,03%), marroquíes (3,70%), rumanos (3,29%), colombianos (2,55%) y peruanos (1,45%). Este análisis detallado muestra también que el importe medio de la hipoteca es superior para los compradores procedentes del continente asiático (208.111€) y del americano (207.940€), que para los compradores africanos (156.050€) y europeos (162.580€). La variable proporción indica que los europeos se hipotecan por una cantidad menor respecto al valor del inmueble (80,34%) respecto al resto de nacionalidades y que no hay diferencias significativas en el número de años de hipoteca. La proporción de solicitantes de hipoteca (y, por tanto, indirectamente de compradores de piso) de nacionalidad española ha disminuido algo más de un punto porcentual durante el último año. [Tabla 8]
- Cabe destacar que los plazos asociados a las hipotecas concedidas están en promedio por encima de treinta años, reflejando la reciente tendencia a la

concesión de hipotecas con plazos superiores a los habituales anteriormente.
[Tabla 8]

Tabla 8. Análisis por nacionalidades de las características de las hipotecas concedidas para el 1er semestre de 2006

Nacionalidad	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	73,17	31,19	162.582	203.885	80,34
<i>España</i>	<i>67,04</i>	<i>31,20</i>	<i>159.849</i>	<i>202.787</i>	<i>79,59</i>
<i>Rumanía</i>	<i>3,29</i>	<i>31,59</i>	<i>201.876</i>	<i>218.325</i>	<i>91,43</i>
<i>Bulgaria</i>	<i>0,57</i>	<i>30,51</i>	<i>175.889</i>	<i>194.140</i>	<i>89,81</i>
América	18,59	31,52	207.943	227.292	91,23
<i>Ecuador</i>	<i>11,03</i>	<i>31,40</i>	<i>213.164</i>	<i>229.712</i>	<i>92,49</i>
<i>Colombia</i>	<i>2,55</i>	<i>31,61</i>	<i>186.143</i>	<i>207.975</i>	<i>89,25</i>
<i>Perú</i>	<i>1,45</i>	<i>31,23</i>	<i>228.544</i>	<i>244.028</i>	<i>94,26</i>
<i>República Dominicana</i>	<i>0,59</i>	<i>31,72</i>	<i>228.603</i>	<i>246.567</i>	<i>92,99</i>
Asia	1,86	30,56	208.113	233.342	89,74
<i>Pakistán</i>	<i>0,57</i>	<i>31,75</i>	<i>182.447</i>	<i>201.642</i>	<i>89,21</i>
<i>Filipinas</i>	<i>0,38</i>	<i>30,00</i>	<i>261.254</i>	<i>279.302</i>	<i>97,13</i>
<i>China</i>	<i>0,34</i>	<i>30,17</i>	<i>222.951</i>	<i>272.682</i>	<i>79,61</i>
África	6,37	31,85	156.054	178.436	86,96
<i>Marruecos</i>	<i>3,70</i>	<i>31,87</i>	<i>142.670</i>	<i>167.948</i>	<i>84,84</i>
<i>Nigeria</i>	<i>0,66</i>	<i>32,83</i>	<i>171.767</i>	<i>190.030</i>	<i>88,47</i>
<i>Senegal</i>	<i>0,36</i>	<i>31,56</i>	<i>188.915</i>	<i>206.597</i>	<i>93,02</i>

- La mayoría de viviendas son adquiridas por dos titulares (61,06%), mientras que las que tienen un único titular representan el 28,02% y las de más dos titulares superan el 10%, (10,92%).
- Un análisis de la distribución de compradores según nacionalidades y número de compradores, muestra que cuando la vivienda la compra un único titular éste es español en un 75,60% de los casos. Mientras que si la vivienda la compran más de dos titulares, este porcentaje disminuye hasta el 50%. Consecuentemente, el número de compradores por vivienda es mayor en el caso de aquellas viviendas adquiridas por extranjeros. [Tablas 9, 10, 11]

- En relación al importe de la hipoteca concedida, éste aumenta con el número de titulares para todas las nacionalidades, aunque en el caso de los europeos no se aprecia un cambio significativo según sean dos o más los compradores.
[Tablas 9, 10, 11]

Tabla 9. Análisis por nacionalidades para compras con un único titular para el 1er semestre de 2006

Nacionalidad	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	80,55	31,22	136.110	179.274	77,34
<i>España</i>	75,60	31,27	135.615	179.217	77,13
América	8,63	31,44	153.052	176.958	86,52
Asia	1,40	30,59	158.902	173.316	92,08
África	9,38	31,79	130.326	155.844	84,32

Tabla 10. Análisis por nacionalidades para compras con dos titulares para el 1er semestre de 2006

Nacionalidad	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	73,04	31,15	175.391	216.138	81,57
<i>España</i>	66,08	31,13	172.305	215.208	80,62
América	20,29	31,64	208.828	227.793	91,63
Asia	1,75	30,48	205.375	240.255	86,34
África	4,92	32,10	171.489	191.248	89,00

Tabla 11. Análisis por nacionalidades para compras con más de dos titulares para el 1er semestre de 2006

Nacionalidad	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	54,53	31,38	167.827	206.392	82,57
<i>España</i>	50,00	31,37	162.599	202.977	81,72
América	35,05	31,18	240.537	258.030	92,96
Asia	3,68	30,74	264.720	276.366	96,59
África	6,74	30,98	186.091	206.948	88,10

- Un análisis detallado de la relación entre el importe de la hipoteca y la renta del solicitante muestra, para el primer semestre de 2006, que para España el

importe de la hipoteca y la proporción que dicho importe representa sobre el valor de la tasación aumenta con la renta del comprador. Por otra parte, no se aprecia un patrón sistemático en la relación entre el nivel de renta y el plazo de la hipoteca concedida, aunque parece ser menor para aquellos con las rentas más altas. [Tabla 12]

Tabla 12. Análisis por renta de las características de las hipotecas concedidas para el 1er semestre de 2006

Renta	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<1.000 €	20,09	31,16	150.479	185.710	80,83
1.000-1.500 €	48,74	31,71	163.349	196.307	83,47
1.500-2.000 €	15,92	31,15	184.016	220.186	83,95
2.000-3.000 €	12,55	30,63	201.239	243.238	83,29
>3.000 €	2,70	30,73	242.020	276.406	87,67

3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

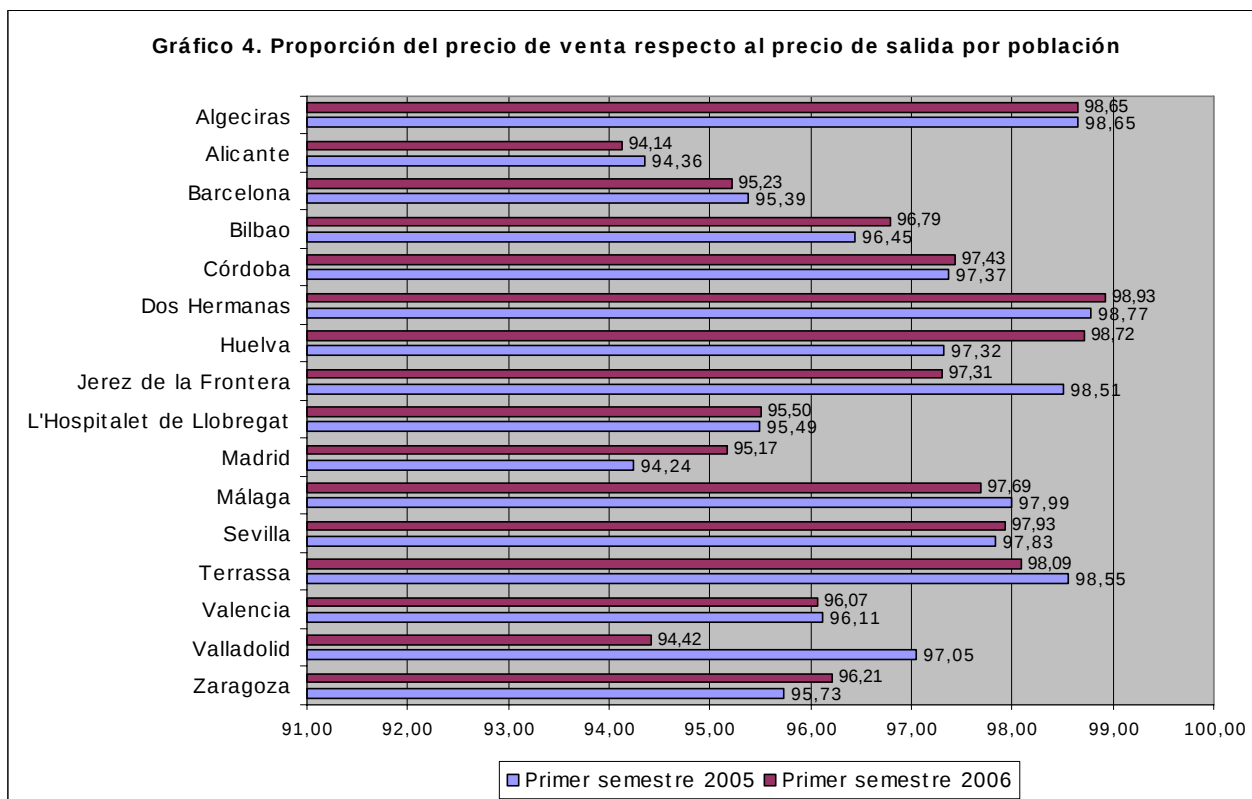
Las principales conclusiones del análisis de la evolución de la demanda proceden del análisis descriptivo del precio de venta, del precio de salida y del número de días transcurridos hasta la venta de la vivienda de la base de datos de TECNOCASA, así como de los resultados de dos modelos estimados para España. El primer modelo analiza los determinantes de la proporción entre el precio de venta y el precio de salida al mercado de la vivienda, 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 se vende.

Las principales conclusiones en este apartado son:

Proporción del precio de venta sobre el precio de salida.

- El porcentaje que representa el precio de venta respecto al precio de salida para un mismo piso en el primer semestre del año 2006, muestra el valor más bajo en Alicante (94,14%), mientras que Dos Hermanas (98,93%) presenta el más alto. Este porcentaje se puede interpretar como un indicador indirecto de la demanda de viviendas a corto plazo. Dicha demanda será más elevada cuanto mayor sea el indicador ya que no es tan necesario rebajar el precio de salida. A medio y largo plazo el precio de salida se ajustará también a la

evolución del mercado y la proporción entre ambos precios se mantendrá en los niveles anteriores. [Gráfico 4]



- En el último año (de 2005:I a 2006:I), la evolución de la proporción que el precio de venta representa sobre el precio de salida no ha mostrado ninguna pauta generalizada para las poblaciones. Así, dicha proporción ha aumentado para la mitad de poblaciones y ha disminuido para la otra mitad. De todas formas, tanto las disminuciones como los aumentos han sido muy reducidos. Además, 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 que pueden influir en la diferencia entre el precio de venta y el inicial, las características de la vivienda influyen significativamente. En particular, cuanto menor es 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.

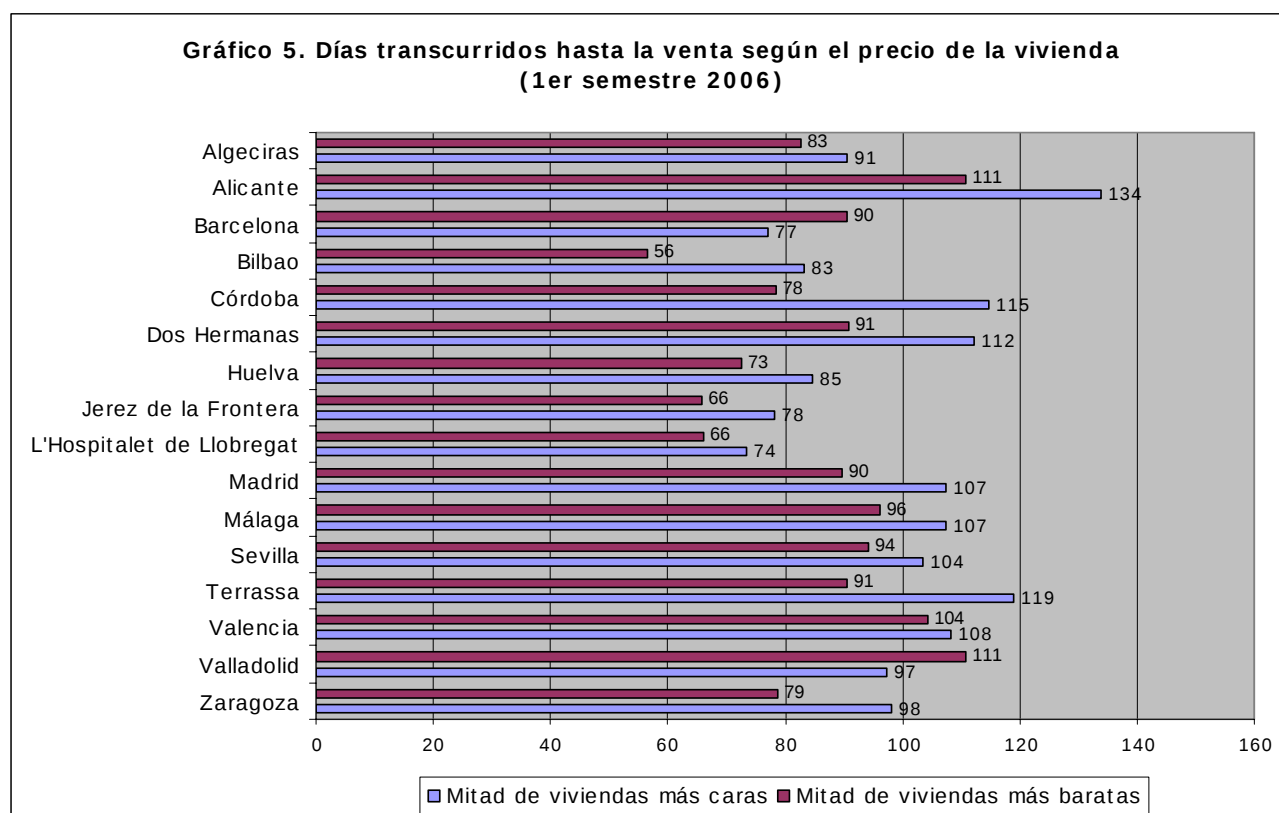
Número de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta de la vivienda

- A lo largo del periodo analizado, la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta ha aumentado en 11 días, pasando de 84 días en 2005:I a 95 días en 2006:I para las poblaciones seleccionadas. Ello parece apuntar una cierta disminución de la presión de la demanda en el mercado inmobiliario español.
- En el primer semestre de 2006 Alicante (122 días), Valencia (106 días), Terrassa (105 días) y Valladolid (104 días) aparecen como las poblaciones donde más tiempo se requiere para la venta de una vivienda una vez que ésta sale al mercado. En Alicante, Bilbao, Terrassa y Valencia se ha producido un fuerte incremento del número de días que tarda en venderse un piso a lo largo del periodo observado (superando los 20 días en todos los casos). Únicamente en Dos Hermanas, Huelva y L'Hospitalet de Llobregat el número de días transcurridos hasta la venta ha disminuido. Por último, Bilbao (70 días), L'Hospitalet de Llobregat (70 días) y Jerez de la Frontera (72 días) son las poblaciones donde menos días transcurren en promedio desde la salida al mercado hasta la venta. [Tabla 13]

Tabla 13. Días transcurridos hasta la venta

Población	1er semestre 2005	1er semestre 2006	Días de variación 1er sem 2005-1er sem 2006
Algeciras	69	87	18
Alicante	102	122	20
Barcelona	66	84	18
Bilbao	42	70	28
Córdoba	97	97	0
Dos Hermanas	113	102	-11
Huelva	91	79	-12
Jerez de la Frontera	70	72	2
L'Hospitalet de Llobregat	73	70	-3
Madrid	94	99	5
Málaga	85	102	17
Sevilla	87	99	12
Terrassa	71	105	34
Valencia	85	106	21
Valladolid	91	104	13
Zaragoza	73	89	16

- Si para cada población dividimos el total de las viviendas en dos grupos atendiendo a que el precio de venta esté por encima del tercer cuartil o por debajo del primer cuartil de su precio, es decir, formando parte del primer grupo el 25% del total de las viviendas cuyo precio es más alto y formando parte del segundo grupo el 25% del total de las viviendas cuyo precio es más bajo, observamos que la media de los días transcurridos hasta su venta es mayor para el grupo con las viviendas más caras que para el grupo con las viviendas más baratas (11 días más de media). Esta diferencia es particularmente significativa (más de 20 días) en el caso de Alicante, Bilbao, Córdoba, Dos Hermanas y Terrassa. En Barcelona y Valladolid, en cambio, las viviendas más baratas tardan 13 y 14 días más en venderse respectivamente. [Gráfico 5]



- La proporción del precio de venta respecto al precio de salida disminuye a medida que aumentan los días transcurridos hasta la venta de la vivienda. Así, en buena lógica, los pisos que tardan más en venderse ven como su precio final disminuye en relación al precio de salida para tratar de agilizar su venta. Para el conjunto de España dicha proporción disminuye de 97,66% a 94,96%. Debe destacarse que es durante el primer mes y a partir de los cuatro meses

de la entrada en el mercado cuando se produce una disminución más significativa del precio de la vivienda, mientras que se aprecia una notable estabilidad en el periodo entre dos y cuatro meses. [Tabla 14]

- La superficie media de las viviendas aumenta a medida que aumenta el número de días transcurridos hasta la venta de la vivienda. Es decir, los pisos que tardan más en venderse son los pisos más grandes. En concreto, la superficie media en España de un piso que se venda en, como máximo, 30 días es de casi 69 metros cuadrados, mientras que dicha superficie aumenta hasta más de 74 metros cuadrados si el piso tarda en venderse más de 120 días. [Tabla 14]

Tabla 14. Proporción entre el precio de salida y el de venta y superficie media de las viviendas según los días transcurridos hasta su venta en el 1er semestre 2006

Días transcurridos	Distribución (%)	Proporción (%)	Superficie (m ²)
0-30 días	18,24	97,66	68,67
31-60 días	21,71	96,80	69,27
61-90 días	20,45	96,50	71,15
91-120 días	13,80	96,11	73,58
>120 días	25,80	94,96	74,59

- En relación a 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, es decir, los inmuebles más nuevos tardan más en venderse. Los resultados del modelo estimado corroboran un aumento sistemático en el tiempo requerido para vender un piso a lo largo de los últimos dos años.

Para más información:

Ana Borrós / Ezequiel Avilés. Dpto. de Comunicación del Grupo 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