

//Resumen ejecutivo del proyecto de investigación

# INFORME SOBRE EL MERCADO DE LA VIVIENDA GRUPO TECNOCASA

2008

1º semestre



//Autores del Informe: **Lluís Díaz**<sup>1</sup> y **Josep Maria Raya**<sup>2,3</sup>

<sup>1</sup>Departamento de Economía - Universidad Rovira i Virgili (URV)

<sup>2</sup>Escuela Superior de Comercio Internacional - Universidad Pompeu Fabra (UPF)

<sup>3</sup>Departamento de Economía y Empresa - Universidad Pompeu Fabra (UPF)

## OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El presente informe es el séptimo realizado en el marco de un proyecto encargado por el Grupo Tecnocasa a la Escuela Superior de Comercio Internacional de la Universidad Pompeu Fabra (UPF) de Barcelona. La amplia presencia de oficinas del Grupo Tecnocasa por todo el territorio nacional permite disponer de unas bases de datos adecuadas para el análisis del mercado de la vivienda en España, a través de Tecnocasa, empresa en franquicia del Grupo dedicada a la intermediación inmobiliaria desde 1994, y Kiron, enseña de servicios financieros del Grupo.

Este informe, como lo viene siendo en sus anteriores ediciones, es un reflejo aséptico de la situación actual del mercado inmobiliario español de segunda mano y de las características de su financiación. Por lo tanto, se trata de un estudio neutro, es decir, sin valoraciones ni opiniones, totalmente estadístico y sin premisas o conceptos preconcebidos en función de la coyuntura económica del momento. Aquí se analizan datos concretos a partir de las cifras que se extraen de las operaciones reales de compraventa de inmuebles realizadas en poblaciones de toda España durante el periodo seleccionado, en este caso el comprendido entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008.

Hoy en día se publican gran cantidad de informes en nuestro país sobre el sector inmobiliario, pero el que presentamos a continuación se elabora a partir de las operaciones de compraventa ya intermediadas, por lo que en él no tienen lugar las proyecciones ni previsiones, sino datos reales y conclusiones descriptivas.

Las bases de datos ofrecidas por la redes en franquicia del Grupo Tecnocasa permiten, por un lado, ofrecer información detallada sobre las características de las viviendas transaccionadas, así como del precio de venta y el precio de salida de las mismas, mientras que por otro lado, se dispone de información acerca de las solicitudes de financiación para la compra de vivienda, tanto en lo referente a los aspectos económicos (importe de la hipoteca, plazo, valor de tasación) como de las características de los solicitantes de las hipotecas. En particular, la diferente tipología de los precios incluidos en esta base de datos (venta, salida, tasación) permite realizar un análisis más completo de la evolución del precio de la vivienda en España que el que se puede realizar exclusivamente con los valores de tasación que no reflejan de manera automática las tensiones y características del mercado.

Las conclusiones de este séptimo *Informe sobre el mercado de la vivienda en España* durante el periodo comprendido entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008 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.

De esta forma, es muy destacable la parte del informe correspondiente a la financiación de la adquisición de vivienda de segunda mano, realizada a partir de la base de datos correspondiente a Kiron, empresa de servicios financieros del Grupo Tecnocasa. En este apartado se analiza el perfil del comprador de vivienda, así como la información de la hipoteca concedida y las características de la misma.

Las bases de datos de Tecnocasa y Kiron permiten contar con una muestra suficiente para un estudio que, sin duda, aclarará muchas ideas o intuiciones sobre el momento que vive el mercado inmobiliario español.

## 1. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

El análisis de la evolución de los precios de la vivienda en España se ha realizado a partir de la evidencia estadística de la base de datos de Tecnocasa, así como de la estimación de un modelo de precios hedónicos, un modelo que explica los precios de las viviendas a partir de las características de las mismas. Las principales conclusiones son:

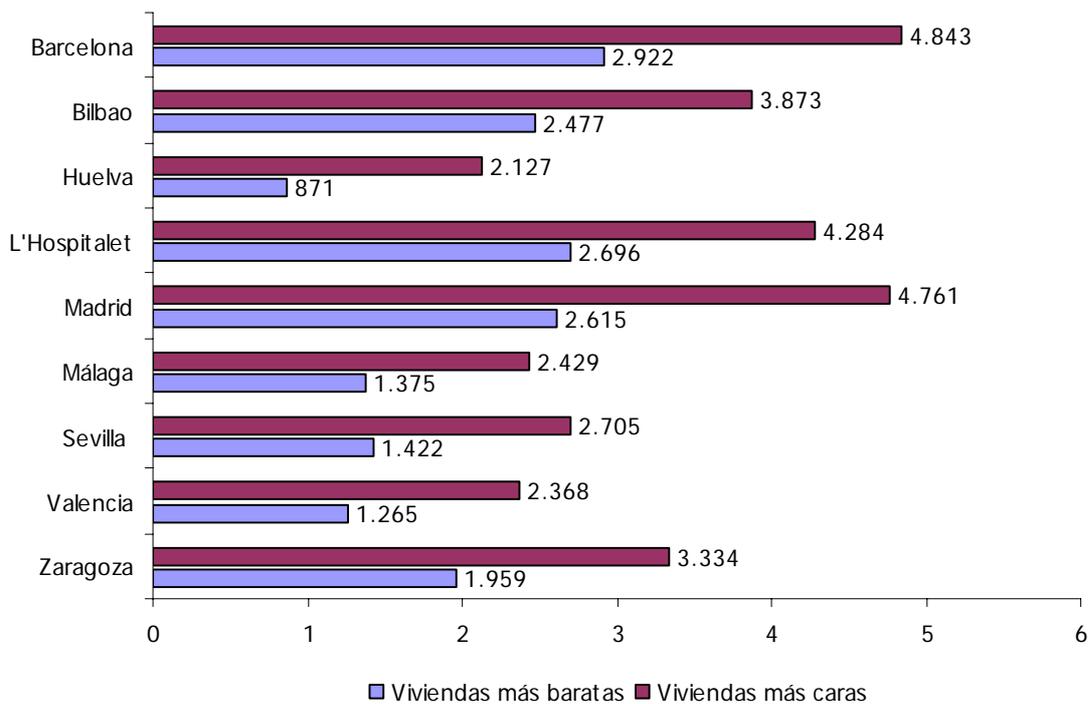
- La tasa de crecimiento del precio por metro cuadrado durante el periodo comprendido entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008 para las poblaciones seleccionadas es de -13,83%. Esta tasa es inferior a la que se produjo entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 (5,45%), consolidando así el cambio en la tendencia alcista de los precios observado en el semestre anterior, que ya mostraba un descenso de precios. [Tabla 1]
- Tal y como ha ocurrido en los últimos años, de las ciudades seleccionadas en base a su representatividad en la muestra, las cuatro ciudades con mayores precios por metro cuadrado en el primer semestre de 2008 son, por este orden: Barcelona (3.769€), L'Hospitalet de Llobregat (3.548€), Madrid (3.470€), y Bilbao (3.190€). Asimismo, estas ciudades presentan precios en torno al doble de los precios por metro cuadrado de ciudades como Málaga, Valencia y Huelva. [Tabla 1]

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

	1er sem. 2007	1er sem. 2008	% de variación 1er sem. 2007 - 1er sem. 2008
Barcelona	4.420	3.769	-14,73
Bilbao	3.678	3.190	-13,27
Huelva	1.669	1.537	-7,91
L'Hospitalet de Llobregat	3.630	3.548	-2,26
Madrid	4.091	3.470	-15,18
Málaga	2.172	1.916	-11,79
Sevilla	2.143	2.046	-4,53
Valencia	2.200	1.790	-18,64
Zaragoza	3.005	2.583	-14,04
<b>TOTAL</b>	<b>3.808</b>	<b>3.282</b>	<b>-13,83</b>

- El precio por metro cuadrado en el primer semestre de 2008 del percentil 10 (aquel precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúa sólo un 10% de las viviendas –las viviendas más baratas-) para las poblaciones seleccionadas, presenta el mismo patrón que para el precio medio. Las ciudades de Barcelona, L'Hospitalet de Llobregat, Madrid y Bilbao siguen teniendo los precios más altos entre las viviendas más baratas. [Gráfico 1]
- Si comparamos el percentil 90 (aquel valor del precio por metro cuadrado por encima del cual se sitúa el del 10% de las viviendas –las viviendas más caras-), Barcelona, Madrid, Bilbao y L'Hospitalet de Llobregat siguen teniendo los precios más altos entre las viviendas más caras. [Gráfico 1]

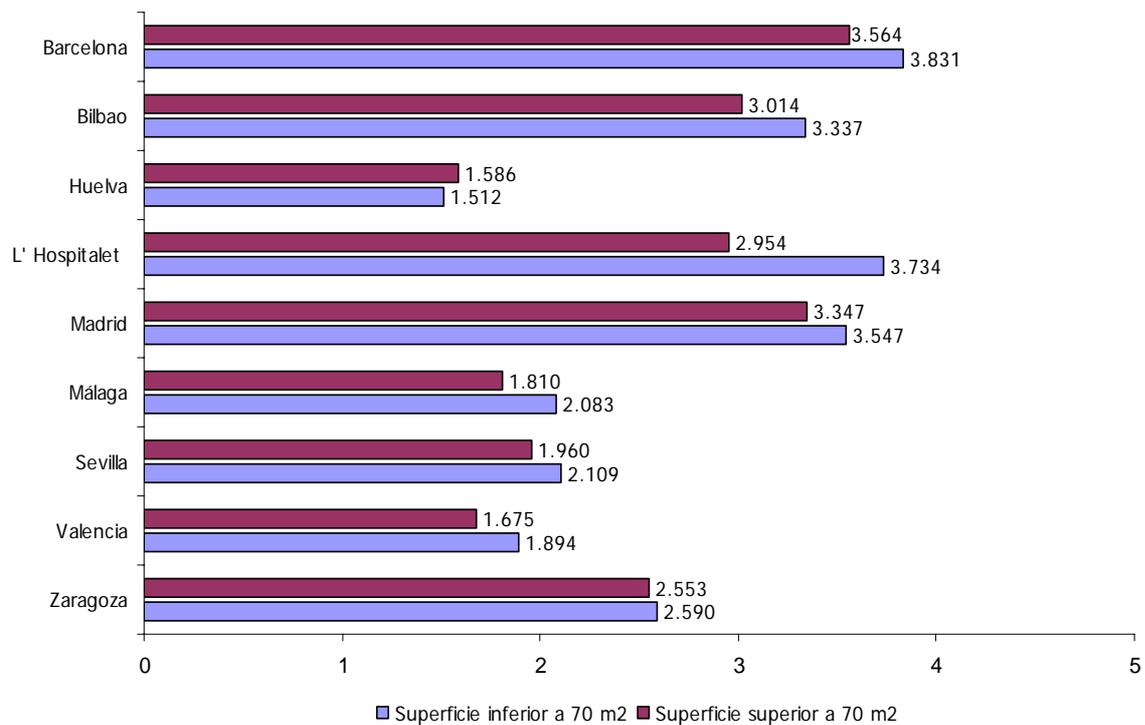
**Gráfico 1.**  
Comparación del precio (€)  
por metro cuadrado entre las viviendas  
más baratas y las más caras por población  
(1er semestre de 2008)



- Para el conjunto de poblaciones seleccionadas, el precio por metro cuadrado en el primer semestre de 2008 para las viviendas baratas es 2.196€, lo que supone un descenso del 15,66% respecto al primer semestre de 2007. Para las viviendas más caras el precio por metro cuadrado se sitúa en 3.837€ en el primer semestre de 2008, un 11,32% menos que en el primer semestre de 2007, manteniéndose por tanto una mayor sensibilidad en el precio de las viviendas baratas y produciéndose un aumento en la diferencia relativa de los precios de ambos tipos de viviendas. [Gráfico 2]

- Como es habitual, para las poblaciones seleccionadas, el precio por metro cuadrado es superior para las viviendas de menos de 70 m<sup>2</sup> que para las de más de 70 m<sup>2</sup>, a excepción de Huelva. [Gráfico 2]
- Barcelona, Bilbao, L'Hospitalet de Llobregat y Madrid son las ciudades que presentan un nivel de precios más elevado, tanto para las viviendas de menos de 70 m<sup>2</sup> (por encima de los 3.500 €/m<sup>2</sup> en el caso de Barcelona y Madrid), como para las viviendas de más de 70m<sup>2</sup> (por encima de los 3.000 €/m<sup>2</sup> en el caso de Barcelona, Bilbao y Madrid). [Gráfico 2]

**Gráfico 2.**  
Precio por metro cuadrado  
de las viviendas más grandes  
respecto a las más pequeñas  
(1er semestre de 2008)



- Para el total de las poblaciones consideradas, entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008, el precio por metro cuadrado ha descendido un 14,87% para las viviendas de menos de 70 m<sup>2</sup>, mientras que para las de más de 70 m<sup>2</sup> dicho descenso ha sido del 9,18%. [Tabla 2]

**Tabla 2.**

Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado entre el 1er semestre de 2007 y el 1er semestre de 2008 según la superficie por población

	<70m <sup>2</sup>	>70m <sup>2</sup>
Barcelona	-15,97	-10,32
Bilbao	-12,48	-10,27
Huelva	-15,34	-1,86
L'Hospitalet de Llobregat	-1,53	-4,65
Madrid	-16,44	-7,08
Málaga	-16,21	-7,79
Sevilla	-8,14	1,03
Valencia	-18,01	-20,50
Zaragoza	-13,72	-15,21
<b>TOTAL</b>	<b>-14,87</b>	<b>-9,18</b>

- La superficie media de las viviendas vendidas en el primer semestre de 2008 osciló entre 59,36 m<sup>2</sup>, en el caso de L'Hospitalet de Llobregat, y 77,65 m<sup>2</sup> en Málaga. [Tabla 3]
- En las poblaciones seleccionadas, la antigüedad media de las viviendas vendidas se sitúa entre 28 y 49 años, siendo mayor la antigüedad en las ciudades con más población. Destacamos Barcelona y Bilbao como las ciudades con el parque de viviendas más antiguo. Probablemente a consecuencia de un menor impacto de la nueva construcción en relación con el resto de ciudades estudiadas. [Tabla 3]
- Por último, la media del número de habitaciones de las viviendas vendidas se sitúa alrededor de las 3 habitaciones en todas las poblaciones seleccionadas. En cuanto a la altura media de la planta en la que se ubica el inmueble, ésta es una tercera planta. [Tabla 3]

**Tabla 3.**  
Características de las viviendas vendidas por población

	Superficie	Antigüedad	Habitaciones	Altura
Barcelona	63,37	48,72	2,75	3,14
Bilbao	64,67	46,80	2,56	3,42
Huelva	65,53	24,94	2,91	2,36
L'Hospitalet de Llobregat	59,36	38,33	2,61	3,38
Madrid	63,29	43,95	2,64	2,71
Málaga	77,65	31,68	2,83	3,26
Sevilla	68,06	34,70	2,76	2,40
Valencia	72,35	38,62	3,00	2,80
Zaragoza	60,68	36,05	2,59	3,17
<b>TOTAL</b>	<b>65,53</b>	<b>40,96</b>	<b>2,72</b>	<b>3,00</b>

- Un metro cuadrado adicional reduce el precio por metro cuadrado. No obstante este efecto no es homogéneo, ya que oscila entre el -0,64% en Madrid y el -0,25% en Bilbao. [Tabla 4]
- El efecto negativo de la antigüedad sobre el precio por metro cuadrado también es bastante heterogéneo. Dichas reducciones en el precio por metro cuadrado por año adicional de antigüedad oscilan entre un -0,60% en Zaragoza y un -0,03% en Valencia. En general, dicho efecto tiende a ser mayor para las viviendas más caras. [Tabla 4]
- Para las poblaciones seleccionadas, el efecto de la altura del piso sobre el precio por metro cuadrado no muestra un patrón de comportamiento común, aunque tiende a ser positivo en la mayoría de los casos. Por el contrario, la disponibilidad de ascensor aumenta significativamente el precio por metro cuadrado en todas las poblaciones seleccionadas. [Tabla 4]

**Tabla 4.**  
Efecto de las características de las viviendas  
en el precio por metro cuadrado  
por población (modelo de precios hedónicos)

	Antigüedad	Superficie	Ascensor	Altura
Barcelona	-	-	+	+
Bilbao	-	-	+	+
Madrid	-	-	+	+
Málaga	0	-	+	0
Sevilla	-	-	+	-
Valencia	-	-	+	-
Zaragoza	-	-	+	0

Nota: + efecto positivo, - efecto negativo, 0 efecto no significativo (Nivel de significación: 5%)

- Definiendo los precios ajustados por calidad como los precios una vez descontado el efecto de las características de las viviendas, se concluye que el incremento de los precios ajustados entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008 no presenta grandes diferencias respecto a los precios observados, las mayores diferencias se dan en Sevilla y Zaragoza. Todas las poblaciones seleccionadas, a excepción de Valencia, presentan mayores decrecimientos en sus precios ajustados respecto a los observados. [Tabla 5]

**Tabla 5.**  
Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado  
y del precio ajustado por calidad entre el 1er semestre  
de 2007 y el 1er semestre de 2008 por población

	Observado	Ajustado
Barcelona	-14,73	-17,91
Bilbao	-13,27	-15,36
Madrid	-15,18	-17,98
Málaga	-11,79	-13,23
Sevilla	-4,53	-7,63
Valencia	-18,64	-15,83
Zaragoza	-14,04	-17,88

## 2. ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE VIVIENDA

El análisis del importe de las hipotecas concedidas ha sido elaborado a partir de la base de datos de Kiron, enseña de intermediación en servicios financieros del Grupo Tecnocasa. Las conclusiones principales son:

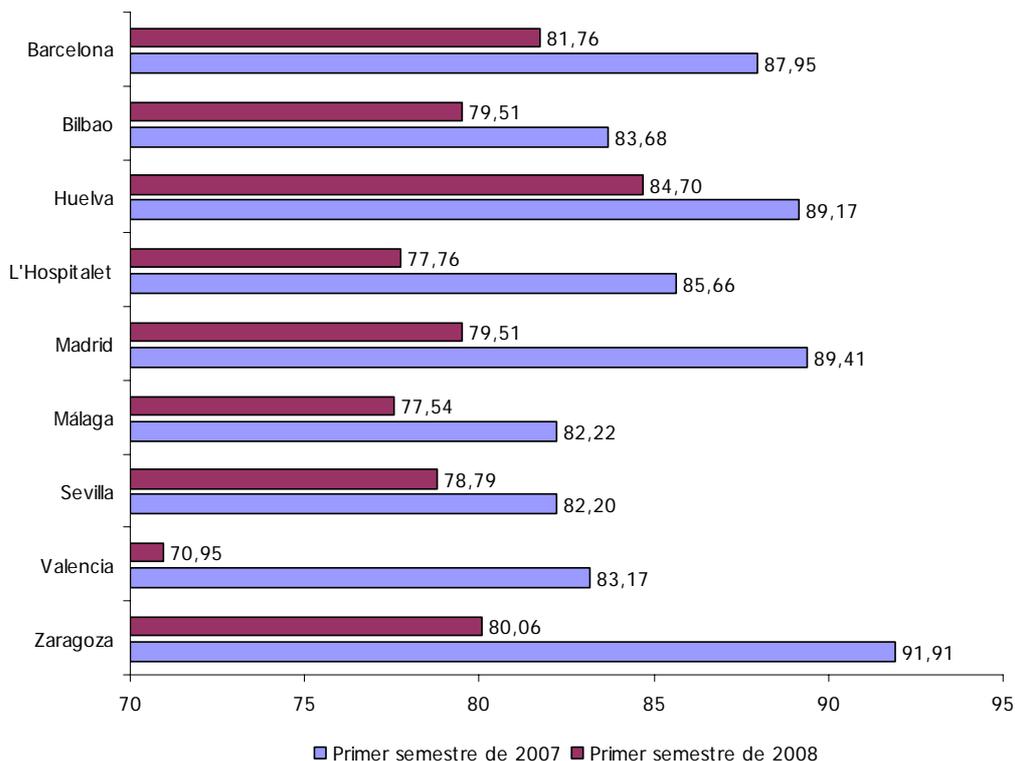
- La evolución temporal muestra que en el primer semestre de 2008, el importe medio de la hipoteca concedida se situó en 167.404€, mientras que en el primer semestre de 2007 fue de 185.642€, lo que representa un descenso del 9,82%. Este descenso es casi el doble que el interanual experimentado entre los semestres anteriores. [Tabla 6]
- En el primer semestre de 2008, para las poblaciones con una muestra representativa, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor, son: Barcelona (228.241€), Madrid (198.117€) y L'Hospitalet de Llobregat (195.568€). Mientras que, entre las poblaciones en las que se concede menor importe destaca Huelva (120.256€). [Tabla 6]
- Entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008, se han producido descensos en el importe medio de las hipotecas concedidas muy superiores a los experimentados en semestres anteriores. Los descensos más importantes se han observado en Valencia (-22,20%) y Zaragoza (-21,69%). Por el contrario, de entre las que han experimentado un descenso menor destacan las ciudades de Huelva (-6,83%), Sevilla (-4,14%) y Málaga (-11,64), todas ellas poblaciones andaluzas. [Tabla 6].

**Tabla 6.**  
Importe (€) de la hipoteca  
concedida por población

	1er sem. 2007	1er sem. 2008	% de variación 1er sem. 2007 - 1er sem. 2008
Barcelona	270.031	228.241	-15,48
Bilbao	223.026	190.375	-14,64
Huelva	129.077	120.256	-6,83
L'Hospitalet de Llobregat	240.112	195.568	-18,55
Madrid	239.351	198.117	-17,23
Málaga	168.150	148.572	-11,64
Sevilla	142.408	136.509	-4,14
Valencia	181.567	141.251	-22,20
Zaragoza	208.123	162.988	-21,69
<b>Total</b>	<b>185.642</b>	<b>167.404</b>	<b>-9,82</b>

- En general, se puede afirmar que en este primer semestre de 2008 se sigue con el cambio de tendencia ya iniciado hace un año. Los incrementos del importe medio de la hipoteca concedida entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 ya fueron menores que para el periodo segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 para la mayoría de poblaciones. Cuando comparamos el periodo comprendido entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008, vemos que por segunda vez, al igual que para el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2006 y el segundo semestre de 2007, se ha producido un descenso en el importe medio de las hipotecas (-9,82%).
- La proporción media del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble se sitúa en el primer semestre de 2008 en el 79,99%, proporción inferior a la del primer semestre de 2007 que fue de 85,25%. [Gráfico 3]
- Siguiendo la tendencia iniciada en el semestre anterior, para el periodo comprendido entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008 se observa un descenso de la proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble en todas de las poblaciones seleccionadas. [Gráfico 3]

**Gráfico 3.**  
Evolución del importe de la hipoteca  
respecto al valor de la vivienda por población



- El perfil del comprador de vivienda de segunda mano en el primer semestre de 2008 es el de una persona que compra la vivienda con otro individuo (en un 59,81% de los casos), tiene entre 25 y 35 años (43,55%), es española, soltera, con contrato indefinido y una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€ (58,26%), siendo el importe medio de la hipoteca de 167.404€. Esta cifra representa, en la mayoría de casos, entre un 75% y 100% del valor del inmueble (promedio del 79,99%), y corresponde a una hipoteca con un periodo de amortización de 40 años (media de 34,85 años). [Tabla 7]

**Tabla 7.**  
Perfil del comprador de vivienda en el 1er semestre de 2008

	Más habitual	Otras posibilidades
Edad	25 - 35 años (43,55%)	45 - 55 años (12,37%) 35 - 45 años (27,34%)
Tipo de contrato	Indefinido (60,20%)	Temporal (17,72%)
Estado civil	Soltero (54,75%)	Casado (36,09%)
Origen	España (87,50%)	América (5,90%) África (2,77%) Resto Europa (2,87%) Asia (0,96%)
Renta (mensual neta)	< 1.500€ (58,26%)	1.500 – 3.000€ (36,49%)
Número de titulares	2 (59,81%)	1 (29,42%)
Importe de la hipoteca	167.404€	-
Proporción	75% - 100% (66,05%)	50-75% (17,31%)
Años de hipoteca	40 años (34,83%)	35 años (16,04%) 30 años (32,49%)

- Otro elemento a destacar es la reducción en la proporción de transacciones realizadas por tres o más titulares. Este dato sigue la tendencia ya observada en el semestre anterior. En el primer semestre de 2007 este tipo de compra representaba el 13,48% de las operaciones, mientras que en el primer semestre de 2008 ha caído hasta el 4,84%. Este resultado podría deberse al descenso de la demanda por parte de inmigrantes y residentes extranjeros.
- La evolución en el perfil del comprador respecto al primer semestre de 2007 muestra una estabilización, aunque con un ligero descenso en los años de hipoteca (de 35,88 años en el primer semestre de 2007 a 34,85 años en el primer semestre de 2008). Tanto en el primer semestre de 2007 como en el primer semestre de 2008, el plazo más habitual de las hipotecas contratadas fue de 40 años. Cabe destacar, que la proporción de hipotecas a 50 años prácticamente se ha triplicado en el periodo estudiado. En general, se observa un rejuvenecimiento del comprador medio y un incremento en el nivel de renta y en los plazos de la hipoteca para el segmento de compradores más jóvenes.
- La evidencia disponible para el primer semestre de 2008 en lo referente a la distribución por edad del importe de las hipotecas concedidas contrasta con la observada durante el semestre anterior. Entre el segundo semestre de 2007 y el primer semestre de 2008 se observa un descenso creciente con la edad. Para los menores de 25 años el importe medio descendió casi un 7% (de 158.037€ a 147.062€); para el grupo de entre 25 y 35 años el descenso fue de un 2,5% (de 177.111€ a 172.991€); la caída fue de un 4,2% para los individuos entre 35-45 años (de 178.949€ a 171.382€); para el grupo de entre 45 y 55 años el importe medio cayó un 11,7% (de 181.810€ a 160.517€). Finalmente, el único grupo para el cual se ha incrementado el importe de la hipoteca media es para los mayores de 55 años, que pasa de 141.597€ a 166.360€, lo que supone un incremento del 17,5%. [Tabla 8]

**Tabla 8.**  
Análisis por edad de las características de las hipotecas concedidas en el 1er semestre de 2008

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<25	7,29	37,67	147.062	180.259	82,22
25-35	30,16	37,72	172.991	206.961	84,18
35-45	18,94	35,05	171.382	217.169	80,52
45-55	8,56	29,14	160.517	221.168	73,55
>55	35,05	33,05	166.360	217.947	77,21

- En cuanto a la nacionalidad de los compradores, para el conjunto de la muestra, en el primer semestre de 2008 la mayoría son españoles (87,50%), seguidos de ecuatorianos (2,82%), marroquíes (1,44%), rumanos (0,90%) y colombianos (0,85%). Cabe destacar que entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008, la proporción de hipotecados de nacionalidad española ha crecido 24,12 puntos porcentuales. Para los ecuatorianos la demanda de hipotecas cayó 7 puntos porcentuales. La caída fue de 2,97, 2,29 y 1,68 puntos porcentuales para marroquíes, rumanos y colombianos, respectivamente. Este resultado refleja un trasvase de demanda de origen inmigrante hacia la demanda de origen nacional. Este resultado acentúa aún más la tendencia iniciada en el semestre anterior. [Tabla 9]

**Tabla 9.**  
Análisis por nacionalidad de  
las características de las hipotecas  
concedidas en el 1er semestre de 2008

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<b>Europa</b>	<b>90,37</b>	<b>34,67</b>	<b>166.059</b>	<b>210.805</b>	<b>79,92</b>
<i>España</i>	<i>87,50</i>	<i>34,58</i>	<i>166.113</i>	<i>211.077</i>	<i>79,86</i>
<i>Rumanía</i>	<i>0,90</i>	<i>37,35</i>	<i>177.812</i>	<i>216.504</i>	<i>82,74</i>
<i>Bulgaria</i>	<i>0,37</i>	<i>39,14</i>	<i>129.342</i>	<i>157.500</i>	<i>82,54</i>
<b>América</b>	<b>5,90</b>	<b>36,31</b>	<b>185.031</b>	<b>228.775</b>	<b>80,74</b>
<i>Ecuador</i>	<i>2,82</i>	<i>36,13</i>	<i>179.691</i>	<i>229.842</i>	<i>77,89</i>
<i>Colombia</i>	<i>0,85</i>	<i>35,44</i>	<i>204.114</i>	<i>243.952</i>	<i>84,14</i>
<i>Perú</i>	<i>0,64</i>	<i>37,92</i>	<i>193.485</i>	<i>237.213</i>	<i>81,99</i>
<b>Asia</b>	<b>0,96</b>	<b>38,89</b>	<b>214.318</b>	<b>276.882</b>	<b>79,10</b>
<i>China</i>	<i>0,37</i>	<i>37,86</i>	<i>226.640</i>	<i>282.082</i>	<i>81,24</i>
<i>Pakistán</i>	<i>0,21</i>	<i>40,00</i>	<i>209.250</i>	<i>264.175</i>	<i>79,35</i>
<i>Filipinas</i>	<i>0,16</i>	<i>38,33</i>	<i>223.602</i>	<i>263.452</i>	<i>85,18</i>
<b>África</b>	<b>2,77</b>	<b>36,15</b>	<b>157.472</b>	<b>193.337</b>	<b>81,29</b>
<i>Marruecos</i>	<i>1,44</i>	<i>36,63</i>	<i>154.667</i>	<i>180.529</i>	<i>85,02</i>
<i>Zimbabue</i>	<i>0,32</i>	<i>28,67</i>	<i>182.974</i>	<i>261.530</i>	<i>66,60</i>
<i>Senegal</i>	<i>0,21</i>	<i>36,25</i>	<i>148.025</i>	<i>194.972</i>	<i>75,42</i>

- Un análisis de la distribución de compradores según nacionalidad y número de titulares muestra que, en el primer semestre de 2008, cuando la vivienda la compra un único titular éste es español en un 89,11% de los casos. Lo que supone un incremento de casi 13 puntos porcentuales respecto al semestre anterior. Si la vivienda la compran dos titulares, este porcentaje disminuye hasta el 76,96%. Por el contrario, cuando la compra la efectúan más de 2 titulares este porcentaje vuelve a subir hasta el 81,31%. Esta tendencia, opuesta a lo observado durante los últimos semestres, está causada por el descenso de la demanda por parte de la población extranjera. [Tabla 10, 11, 12]
- En relación con el importe de la hipoteca y la proporción concedida, ambas aumentan con el número de titulares para prácticamente todas las nacionalidades. [Tabla 10, 11, 12]

**Tabla 10.**  
Análisis por nacionalidad de  
las compras con un único titular  
(1er semestre de 2008)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	92,28	34,14	153.686	202.838	76,71
<i>España</i>	<i>89,11</i>	<i>34,02</i>	<i>153.689</i>	<i>203.400</i>	<i>76,50</i>
América	3,91	36,38	165.271	217.046	76,70
Asia	0,74	40,00	210.630	294.453	74,53
África	3,07	35,41	133.632	168.593	78,14

**Tabla 11.**  
Análisis por nacionalidad de  
las compras con dos titulares  
(1er semestre de 2008)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	89,20	35,23	178.701	218.329	83,22
<i>España</i>	<i>86,36</i>	<i>35,16</i>	<i>178.725</i>	<i>218.212</i>	<i>83,31</i>
América	7,35	36,47	192.405	234.608	81,56
Asia	1,06	38,33	212.167	261.193	81,86
África	2,37	36,65	180.766	214.215	86,13

**Tabla 12.**  
Análisis por nacionalidad de  
las compras con más de dos  
titulares (1er semestre de 2008)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	81,31	35,19	183.570	228.340	84,26
<i>España</i>	<i>81,31</i>	<i>35,19</i>	<i>183.570</i>	<i>228.340</i>	<i>84,26</i>
América	13,18	35,25	207.860	234.804	88,96
Asia	2,9	37,50	236.904	285.979	82,67
África	3,29	40,00	232.631	293.347	79,48

- Como es de esperar, el análisis de la relación entre las características de la hipoteca solicitada y la renta del demandante muestra, para el primer semestre de 2008, que el importe medio de las hipotecas aumenta con la renta del comprador, mientras que el plazo de la hipoteca disminuye. Ambos resultados ponen de manifiesto la relación positiva entre la renta y la capacidad de endeudamiento de un individuo. [Tabla 13]

**Tabla 13.**  
Análisis por renta de las características de la  
hipoteca concedida (1er semestre de 2008)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<1.000€	16,35	34,867	147.890	191,488	78,428
1.000 - 1.500€	41,92	35,138	154.763	195,685	80,161
1.500 - 2.000€	25,84	35,287	180.247	219,137	83,713
2.000 - 3.000€	10,66	34,314	201.522	252,863	80,846
>3.000€	5,24	32,397	242.512	302,543	81,499

- Los resultados del apartado anterior se corroboran al estimar un modelo explicativo de los determinantes del importe de la hipoteca en el que además de la renta aparecen como factores explicativos el valor de la tasación, la edad del solicitante y las características de éste, así como el número de compradores y el tipo del Euribor en el momento de la compra. Cabe destacar el efecto negativo del Euribor sobre el importe de la hipoteca concedida, mientras que el efecto sobre el periodo de amortización contratado es positivo.

Un punto porcentual de aumento en el Euribor se traduce en un aumento del 7,8% en el periodo de amortización y en una reducción del 4,3% en el importe de la hipoteca.

- De los resultados de los modelos estimados merece también destacar que el número de compradores de la vivienda tiene un efecto significativo y positivo sobre el importe de la hipoteca contratada (un comprador adicional se traduce en un incremento adicional del 5,7% en el importe de la hipoteca), mientras que el mayor o menor número de compradores no afecta de forma significativa al periodo de amortización.

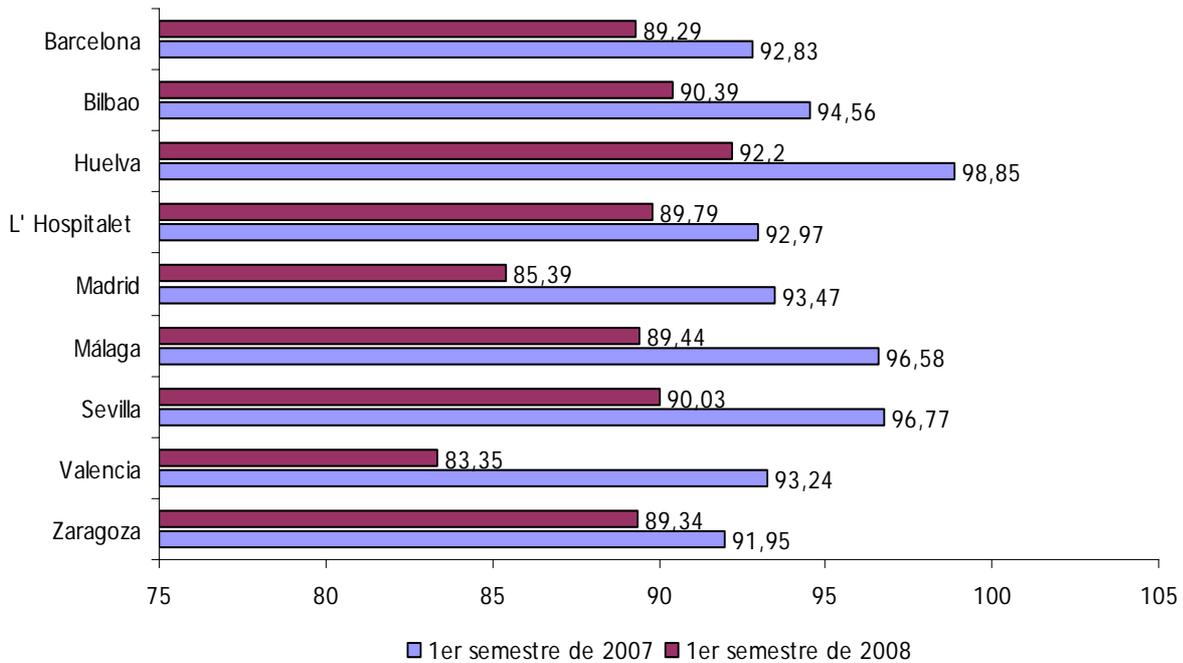
### 3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

Las principales conclusiones del análisis de la evolución de la demanda proceden del estudio 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, uno para España y otro para las ciudades de Madrid y Barcelona. El primer modelo analiza los determinantes de la proporción entre el precio de venta y el de salida al mercado de las viviendas, mientras que el segundo analiza los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda sale al mercado hasta que finalmente se vende. Las principales conclusiones 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 una misma vivienda se puede interpretar como un indicador indirecto de la demanda de viviendas a corto plazo. Una demanda muy elevada implica que dicho porcentaje está más cercano al 100%, ya que el precio de salida y el precio de venta son similares. Para las poblaciones seleccionadas, entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008 dicho porcentaje ha disminuido de 93,93% a 87,58%. Este cambio se observa en todas las poblaciones estudiadas, siendo de considerable magnitud en los casos de Huelva, Madrid, Málaga, Sevilla y Valencia. [Gráfico 4]
- En cuanto a los factores que pueden influir en la diferencia entre el precio de venta y el inicial, las características de la vivienda lo hacen de manera significativa. Así, cuanto menor es la antigüedad mayor es la proporción que el precio de venta representa sobre el inicial. Por el contrario, cuanto mayor es el tiempo transcurrido entre la oferta de la vivienda y su 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.

**Gráfico 4.**  
Proporción del precio de venta  
respecto al precio de salida por población



- Otro resultado que merece la pena destacar es el hecho de que se detecta una reducción significativa en el porcentaje que supone el precio de venta respecto al precio de salida en relación con semestres anteriores. Este es un resultado que consolida y acentúa lo ya observado en informes anteriores. Así, dicha reducción es de 2,18 puntos porcentuales respecto al segundo semestre de 2007 y de 6,23 puntos porcentuales respecto al primer semestre de 2007.

#### *Número de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta*

- En el periodo analizado, la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta para las poblaciones seleccionadas ha aumentado en 15 días, pasando de 120 días en el primer semestre de 2007 a 135 días en el primer semestre de 2008, consolidando así la tendencia creciente de este indicador en los últimos semestres. [Tabla 14]

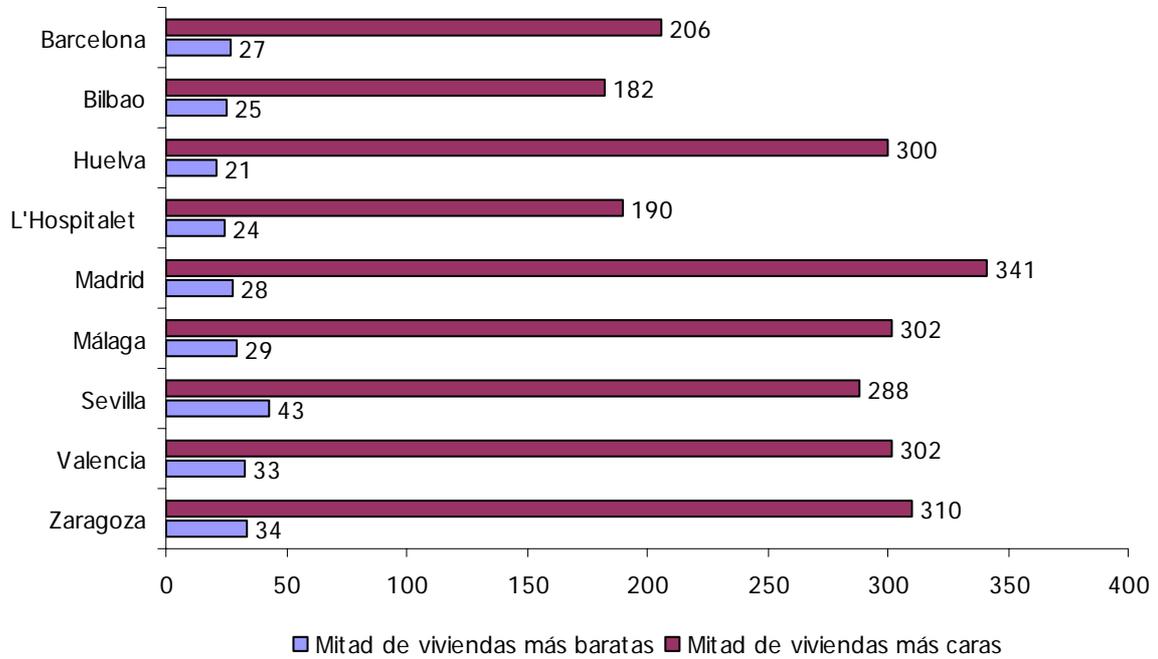
- En el primer semestre de 2008, Málaga (160 días), Sevilla (160 días), Valencia (150 días) y Madrid (149 días) son las poblaciones donde más tiempo se ha necesitado para la venta de una vivienda una vez que ésta ha salido al mercado. De ellas, Sevilla es la ciudad donde se ha producido el incremento más fuerte en el número de días que ha tardado en venderse un piso a lo largo del periodo observado (47 días). Por último, L'Hospitalet de Llobregat (86 días) es la población donde menos días han transcurrido desde la salida al mercado hasta la venta del inmueble. [Tabla 14]

**Tabla 14.**  
Días transcurridos hasta la venta  
de una vivienda

	1er sem. 2007	1er sem. 2008	Días de variación 1er sem. 2007 – 1er sem. 2008
Barcelona	106	102	-4
Bilbao	76	92	16
Huelva	94	123	29
L'Hospitalet de Llobregat	94	86	-8
Madrid	114	149	35
Málaga	114	160	46
Sevilla	113	160	47
Valencia	127	150	23
Zaragoza	113	137	24
<b>TOTAL</b>	<b>120</b>	<b>135</b>	<b>15</b>

- Si distinguimos entre las viviendas cuyo precio de venta está por encima del percentil 90 y las que están por debajo del percentil 10, observamos que la media de días transcurridos hasta su venta es sustancialmente mayor para el grupo de las viviendas más caras (284 días), que para el grupo de viviendas más baratas (30 días). [Gráfico 5].

**Gráfico 5.**  
Días transcurridos hasta la venta  
según el precio de la vivienda (1er semestre de 2008)



- 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 cómo su precio de venta disminuye en relación al precio de salida para tratar de agilizar la operación. Para el conjunto de España, dicha proporción disminuye de 94,12% a 85,79% para los pisos vendidos durante el primer mes y los que requieren más de 6 meses para su venta, respectivamente. Cabe destacar que la mayor reducción en la proporción del precio de venta sobre el de salida se producen a partir del tercer y quinto mes. Como se puede observar, esta reducción es de más de 8 puntos porcentuales cuando hace un año era de poco más de tres. Asimismo, en el primer semestre de 2008 más del 40% de los pisos han necesitada más de 120 días para ser vendidos mientras que hace un año dicha proporción era del 34%. [Tabla 15]

**Tabla 15.**

Proporción entre el precio de salida y el de venta y superficie media de las viviendas según los días transcurridos hasta su venta

Días transcurridos	Distribución (%)	Proporción (%)	Superficie (m <sup>2</sup> )
0 - 30 días	12,43	94,12	72,56
31 - 60 días	17,99	93,85	69,01
61 - 90 días	15,75	90,86	71,90
91 - 120 días	13,67	89,76	70,20
>120 días	40,15	85,79	73,96

- Contrariamente a lo observado para el precio de salida y la superficie de la vivienda, la antigüedad tiene un efecto negativo sobre el tiempo requerido para venderla. Los resultados del modelo estimado corroboran un aumento sistemático en el tiempo requerido para vender un piso a lo largo de los últimos tres años, y en particular los dos últimos.

---

**Para más información**

Ana Borrós - Núria Gimó

Dpto. de Comunicación del Grupo Tecnocasa  
Tel. 93 478 19 71 // 609 30 17 59 / 646 08 40 01

Marc Permanyer

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