

// Resumen ejecutivo del proyecto de investigación
Informe sobre el mercado de la vivienda
GRUPO TECNOCASA

primer semestre de 2009

Autores del Informe: **Lluís Díaz¹, Josep Maria Raya^{2,3}**

¹ Departamento de Economía - Universitat Rovira i Virgili

² Escuela Superior de Comercio Internacional - Universitat Pompeu Fabra (UPF)

³ Departamento de Economía y Empresa - Universitat Pompeu Fabra (UPF)

OBJETIVOS DEL INFORME

El presente informe es el noveno 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.

El proyecto se inició en el año 2004 con el objetivo de analizar el mercado inmobiliario de segunda mano en España así como las características del comprador de este tipo de viviendas.

La presencia de oficinas del Grupo Tecnocasa por todo el territorio nacional permite disponer de unas bases de datos adecuadas para la realización del informe.

Este informe, como lo han venido siendo todas las anteriores ediciones, es un reflejo aséptico de la situación actual del mercado inmobiliario español de segunda mano. Se trata de un estudio neutro, sin valoraciones ni opiniones, totalmente estadístico y sin premisas o conceptos preconcebidos en función de la coyuntura económica del momento.

Este noveno *Informe sobre el mercado de la vivienda* analiza 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 primer semestre de 2009, y se comparan los resultados con el primer semestre de 2008.

Las bases de datos ofrecidas por la red en franquicia del Grupo Tecnocasa permiten, por un lado, obtener información detallada sobre las características de las viviendas transaccionadas, el precio de salida y el precio final de venta, entre otros aspectos.

Por otro lado, se dispone de información acerca de las solicitudes de financiación para la compra de estas viviendas, tanto en lo referente a los aspectos económicos (importe de la hipoteca, plazo, valor de tasación) como de las características de los solicitantes de dichas hipotecas.

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 ya que éstos no reflejan de manera automática las tensiones y características del mercado.

Las conclusiones de este noveno *Informe sobre el mercado de la vivienda*, correspondiente al primer semestre de 2009 se estructuran en tres bloques:

- análisis de los precios de la vivienda en España,
- análisis de la financiación y,
- 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, realizada a partir de la base de datos de 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 que explica los precios de las viviendas a partir de las características de las mismas. Las conclusiones principales son:

La tasa de crecimiento del precio por metro cuadrado durante el primer semestre de 2009 en relación al primer semestre de 2008 para las ciudades seleccionadas es de -17,74%. Esta tasa es inferior a la que se produjo entre el primer semestre de 2007 y el primer semestre de 2008 (-13,83%), consolidando así el cambio de la tendencia alcista observado en semestres anteriores. [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 2009 son: Barcelona (3.226€), Bilbao (2.866€), Madrid (2.728€) y L'Hospitalet de Llobregat (2.370€). Estas ciudades presentan precios en torno al doble de los precios de ciudades como Valencia (1.370€). [Tabla 1]

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

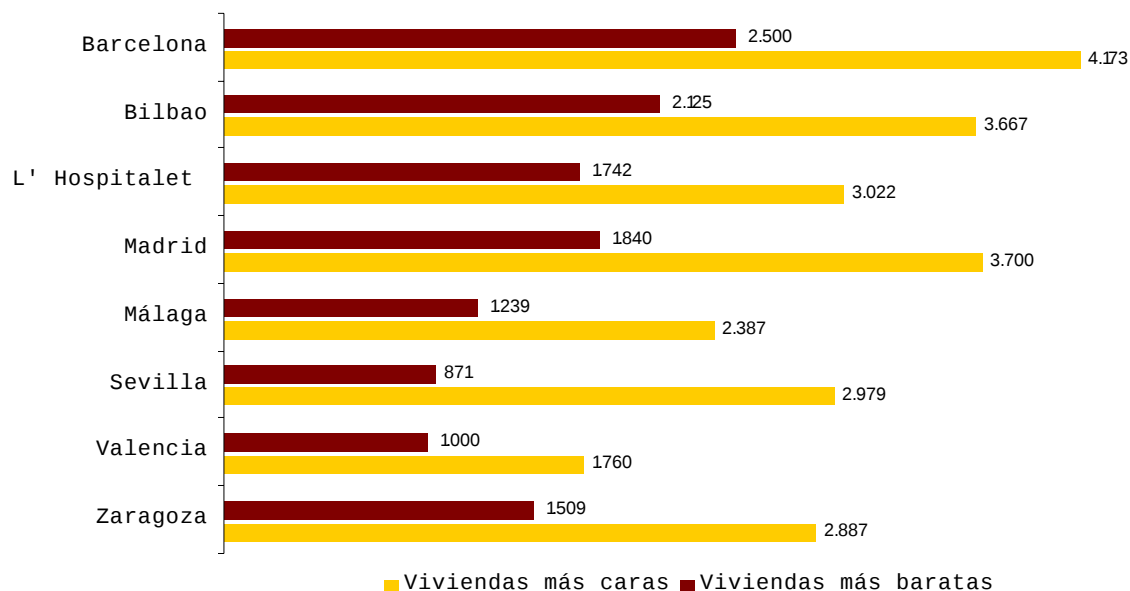
	primer semestre de 2008	primer semestre de 2009	% de variación
Barcelona	3.754	3.226	-14,06
Bilbao	3.210	2.866	-10,72
L'Hospitalet de Llobregat	3.548	2.370	-33,20
Madrid	3.467	2.728	-21,32
Málaga	1.919	1.851	-3,54
Sevilla	2.017	1.748	-13,34
Valencia	1.745	1.370	-21,49
Zaragoza	2.641	2.104	-20,33
TOTAL	3.027	2.490	-17,74

El precio por metro cuadrado en el primer semestre de 2009 del percentil 10 (precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúa sólo un 10% de las viviendas más baratas) para las poblaciones seleccionadas presenta el mismo patrón que para el precio medio. Barcelona, Madrid, Bilbao y L'Hospitalet de Llobregat siguen teniendo los precios más altos entre las viviendas más baratas. **[Gráfico 1]**

Si comparamos el percentil 90 (valor del precio por metro cuadrado por encima del cual se sitúa el 10% de las viviendas), Barcelona, Madrid, Bilbao y L'Hospitalet de Llobregat siguen siendo también las ciudades con mayores precios por metro cuadrado. **[Gráfico 1]**

Para el conjunto de poblaciones seleccionadas, el precio por metro cuadrado en el primer semestre de 2009 para las viviendas baratas es de 1.761€, lo que supone un decrecimiento de 23,05% respecto al mismo semestre de 2008. Para las viviendas más caras el precio se sitúa en 3.353€, un 15,80% menos que un año atrás. Se mantiene así una mayor sensibilidad en el precio de las viviendas baratas y se produce un aumento en la diferencia relativa de los precios de ambos tipos de viviendas. **[Gráfico 1]**

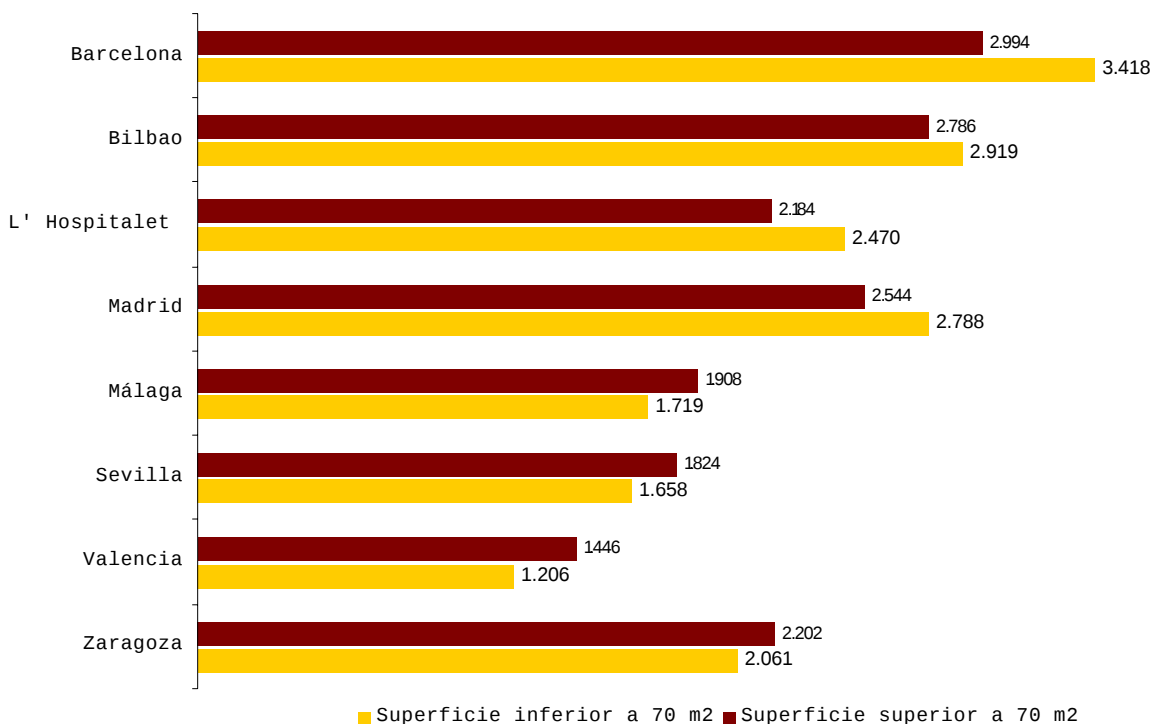
Gráfico 1. Comparación del precio (€) por metro cuadrado entre las viviendas más baratas y las más caras



El precio por metro cuadrado es superior para las viviendas de menos de 70m² que para las de más de 70m² en el caso de las poblaciones seleccionadas que aportan un mayor porcentaje de datos en la muestra (Barcelona, Bilbao, L'Hospitalet de Llobregat y Madrid). **[Gráfico 2]**

Barcelona, Bilbao, L'Hospitalet de Llobregat y Madrid son las ciudades que presentan un nivel de precios más elevado para las viviendas de menos de 70m². En el caso de las viviendas de más de 70m², las ciudades que presentan un nivel de precios más elevado son Barcelona, Bilbao, Madrid y Zaragoza (por encima de los 2.500€/m² 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



Para el total de poblaciones estudiadas, al comparar el primer semestre de 2009 con el primer semestre de 2008 vemos que el precio por metro cuadrado ha decrecido un 19,92% para las viviendas de menos de 70m², mientras que para las de más de 70m² dicho decremento ha sido del 15,86%. **[Tabla 2]**

Tabla 2. Tasa de variación (%)
del precio por metro cuadrado entre el
1er semestre de 2008 y el 1er de 2009
según la superficie

	<70m ²	>70m ²
Barcelona	-11,36	-15,92
Bilbao	-13,46	-7,63
L'Hospitalet de Llobregat	-33,85	-26,07
Madrid	-21,15	-24,17
Málaga	-18,22	-
Sevilla	-19,98	-5,98
Valencia	-33,33	-13,10
Zaragoza	-21,78	-17,34
TOTAL	-19,92	-15,86

La media de la superficie de las viviendas vendidas en el primer semestre de 2009 osciló entre 59,47 m² en el caso de Madrid y 85,41 m² en Málaga. **[Tabla 3]**

En las poblaciones seleccionadas, la antigüedad media de las viviendas vendidas se sitúa entre 22 y 51 años, siendo de mayor antigüedad las viviendas vendidas en Barcelona y Bilbao. Este resultado es, probablemente, 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 es algo inferior a las 3 habitaciones en casi todas las poblaciones seleccionadas (a excepción de Málaga y Valencia). En cuanto al número de plantas de las viviendas vendidas, está alrededor de un tercer piso. **[Tabla 3]**

Tabla 3. Características de las viviendas vendidas

	superficie	antigüedad	habitaciones	altura
Barcelona	64,45	51,20	2,85	3,72
Bilbao	70,26	43,12	2,77	4,00
L'Hospitalet	61,78	37,45	2,82	2,67
Madrid	59,47	37,68	2,56	3,53
Málaga	85,41	22,05	3,12	4,00
Sevilla	76,70	33,16	2,90	2,86
Valencia	80,22	37,39	3,12	3,98
Zaragoza	67,50	26,42	2,63	2,95
TOTAL	67,52	38,08	2,78	3,55

Un metro cuadrado adicional reduce el precio por metro cuadrado. No obstante, dicho efecto decreciente de la superficie sobre el precio por metro cuadrado no es homogéneo, ya que oscila entre el -0,62% en Madrid y el -0,27% en Bilbao. [Tabla 4]

De igual forma, 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 desde un -0,60% en Zaragoza a 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 éste tiende a ser positivo en la mayoría de los casos en los que la variable aparece como significativa. 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 (modelo de precios hedónicos)

	antigüedad	superficie	ascensor	altura
Nota: + efecto positivo, - efecto negativo, 0 no significativo (Nivel de significación 5%)				
Barcelona	-	-	+	+
Bilbao	-	-	+	+
Madrid	-	-	+	+
Málaga	0	-	+	0
Sevilla	-	-	+	-
Valencia	-	-	+	-
Zaragoza	-	-	+	0

Definiendo los precios ajustados por calidad como los precios una vez descontado el efecto de las características de las viviendas, se concluye que la variación de los precios ajustados entre el primer semestre de 2008 y el primer semestre de 2009, muestra que casi todas las poblaciones seleccionadas presentan mayores decrecimientos en sus precios ajustados respecto a los observados (a excepción de Madrid), siendo la diferencia entre ambos decrecimientos superior a los diez puntos porcentuales en Sevilla, Valencia y Zaragoza. **[Tabla 5]**

Tabla 5. Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado y del precio ajustado por calidad entre el 1er semestre de 2008 y el 1er semestre de 2009

	observado	ajustado
Barcelona	-14,06	-20,39
Bilbao	-10,72	-12,50
Madrid	-21,32	-28,89
Málaga	-3,54	-
Sevilla	-13,34	-27,27
Valencia	-21,49	-50,94
Zaragoza	-20,33	-32,61

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. Las principales conclusiones son:

La evolución temporal muestra que en el primer semestre de 2009, el importe medio de la hipoteca concedida se situó en 143.816€, mientras que en el primer semestre de 2008 dicho importe fue de 178.618€. Se ha producido un descenso interanual de -24,20% en dicho importe. [Tabla 6]

En el primer semestre de 2009, para las poblaciones con una muestra representativa, aquéllas en las que la media del importe concedido es mayor son: Bilbao (184.517€), Barcelona (161.277€) y Madrid (148.726€). Mientras que, entre las poblaciones en las que se conceden importes menores, destacan Sevilla (115.758€) y Valencia (119.586€). [Tabla 6]

Si comparamos los importes concedidos en el primer semestre de 2009 con los del primer semestre de 2008 vemos como se ha producido un fuerte descenso en el importe medio de las hipotecas. Los descensos más importantes se han observado en Barcelona (-41,52%), L'Hospitalet de Llobregat (-34,43%) y Madrid (-33,21%). Por el contrario, de entre las que han experimentado un descenso más moderado destaca, al igual que durante el segundo semestre de 2008 en comparación con el segundo semestre de 2007, Bilbao (-3,17%). [Tabla 6]

Tabla 6. Importe de la hipoteca concedida

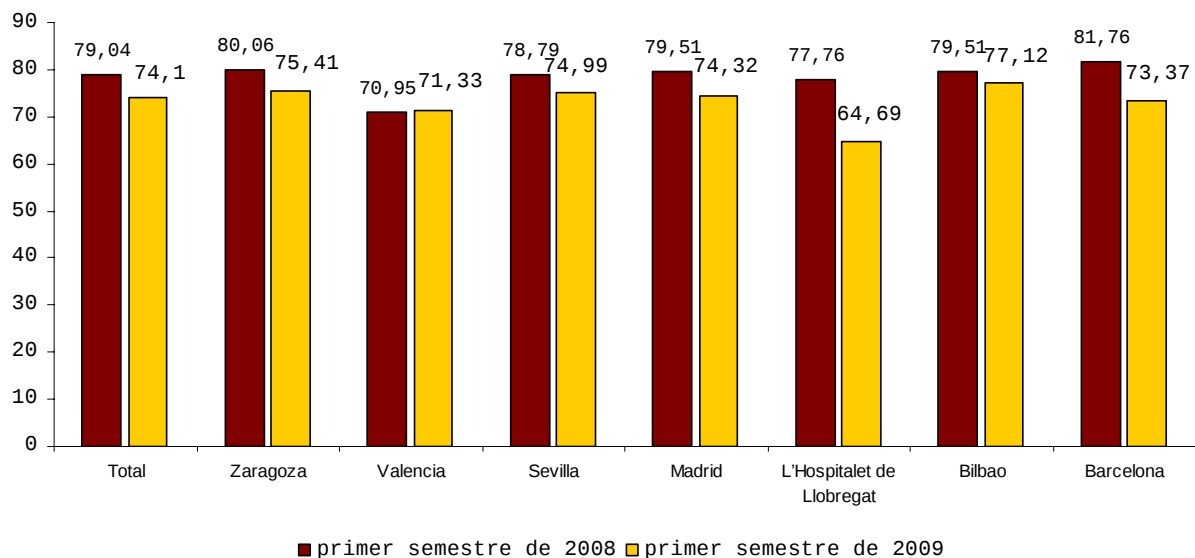
	primer semestre de 2008	primer semestre de 2009	% de variación
Barcelona	228.241	161.277	-41,52%
Bilbao	190.375	184.517	-3,17%
L'Hospitalet de Llobregat	195.568	145.478	-34,43%
Madrid	198.117	148.726	-33,21%
Sevilla	136.509	115.758	-17,93%
Valencia	141.251	119.586	-18,12%
Zaragoza	162.988	132.491	-23,02%
TOTAL	178.618	143.816	-24,20%

En general, se puede afirmar que en el primer semestre de 2009 se ha acentuado aún más el cambio de tendencia ya iniciado en el primer semestre de 2007. El descenso en el importe medio de la hipoteca concedida para el periodo primer semestre 2008 - primer semestre de 2009 es superior que los incrementos para el periodo segundo semestre 2007 - segundo semestre 2008 para la mayoría de poblaciones. Cuando comparamos el primer semestre de 2008 - primer semestre de 2009, vemos que se ha acusado algo más el descenso en el importe medio de las hipotecas concedidas (-24,20%), frente a aquello observado para el periodo segundo semestre de 2007 - segundo semestre de 2008 (-22,93%).

La proporción media del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble se sitúa en el primer semestre de 2009 en el 74,10%, proporción inferior a la del primer semestre de 2008 (79,04%). Por ciudades, el descenso más significativo se ha producido en L'Hospitalet de Llobregat (-13,07%) seguido de Barcelona (-8,39%). En el resto de ciudades todos los descensos han sido inferiores al 5%.

[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 2009 es el de una persona que compra la vivienda sola, tiene entre 25 y 35 años, es española, está soltera, tiene contrato indefinido y una renta mensual neta inferior a 1.500€. El importe medio de la hipoteca es de 143.816€, lo que representa entre un 75% y un 85% del valor del inmueble. El periodo de amortización es de 40 años.

[Tabla 7]

Tabla 7. Perfil del comprador de vivienda en el 1er semestre de 2009

	Más habitual	Otras posibilidades
Edad	25-35 años (49,10%)	35-45 años (24,37%) 45-55 años (12,42%)
Estudios	secundarios (48,15%)	primarios (32,61%) universitarios (19,23%)
Tipo de contrato	indefinido (84,84%)	temporal (8,07%)
Estado civil	soltero (61,15%)	casado (28,06%)
Origen	España (95,45%)	América (1,91%) Resto Europa (1,31%) Asia (0,96%) África (0,36%)
Renta (mensual neta)	< 1.500 € (46,75%)	1.500 - 3.000 € (39,65%)
Número de titulares	1 (54,48%)	2 (43,37%)
Importe de la hipoteca	143.816 €	
Proporción	75- 85% (34,29%)	50-75% (30,69%)
Años de hipoteca	40 años (50%)	35 (11,92%) 30 (13,81%)

Un elemento a destacar es, una vez más, la reducción en la proporción de transacciones realizadas por tres o más titulares. En el primer semestre de 2008 este tipo de compra representaba el 4,72% de las operaciones, mientras que en el primer semestre de 2009 ha caído hasta el 2,15%. Este resultado contrasta con el del segundo semestre de 2007, cuando este porcentaje estaba alrededor del 10%. Este resultado podría deberse al descenso de la demanda por parte de inmigrantes y residentes extranjero.

La evolución del perfil del comprador, respecto al primer semestre de 2008, muestra un descenso en el plazo medio de la hipoteca de 1,31 años (de 34,85 años en el primer semestre de 2008 a 33,54 en el primer semestre de 2009). Este descenso es sensiblemente mayor al experimentado entre el segundo semestre de 2007 y el segundo semestre de 2008 (1,16 años). Tanto en el primer semestre de 2008, como en el primer semestre de 2009, el plazo más habitual de las hipotecas contratadas es de 40 años. En general, se observa un descenso en los plazos de las hipotecas. Este descenso es más acusado en los grupos de mayor edad, mientras que para el segmento más joven es inferior.

La evidencia disponible para el primer semestre de 2009, en lo referente a la distribución por edades del importe de las hipotecas concedidas, contrasta con la observada durante el segundo semestre de 2008. Se observa un descenso importante para los compradores de más de 45 años, mientras que dicho importe se mantiene similar para los individuos menores de 45 años. Para los menores de 25 años el importe medio creció un 3,55% (de 139.636€ a 144.592€); para el grupo de entre 25 y 35 años hubo un descenso de solo el -1,55% (de 155.891€ a 153.474€); el importe se mantuvo más o menos constante para el grupo de entre 35-45 años (de 154.383€ y 155.040€); para el grupo de entre 45 y 55 años el importe medio cayó un -11,87% (de 141.551€ a 124.754€).

Finalmente, al igual que sucedió durante 2008, la caída en el importe medio más importante fue para el grupo de mayores de 55 años, que pasó de 121.270€ a 103.253€, lo que supone un descenso del 14,86%. [Tabla 8]

Tabla 8. Análisis por edades de las características de las hipotecas concedidas en el 1er semestre de 2009

	Distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
<25	8,84	37,24	144.592	185.806	78,94
25-35	49,10	36,68	153.474	193.771	79,97
35-45	24,37	33,08	155.040	206.999	77,15
45-55	12,43	25,75	124.754	184.413	70,65
>55	5,26	18,47	103.253	203.871	53,89

En cuanto a la nacionalidad de los compradores, para el conjunto de la muestra, en el primer semestre de 2009 la mayoría son españoles (95,45%). La proporción de españoles que han solicitado hipotecas tiende a estabilizarse, ya que en el segundo semestre de 2008 este porcentaje era el 93,46%. Siguiendo con la tendencia observada en el último año, durante el primer semestre de 2009 apenas existió demanda extranjera de hipotecas, siendo sólo el 1,91% para residentes latinoamericanos, el 1,32% para el resto de Europa, y el 1,32% restante para asiáticos y africanos.

[Tabla 9]

Tabla 9. Análisis por nacionalidad de las características de las hipotecas concedidas en el 1er semestre de 2009

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
Europa	96,77	33,60	146.719	195.395	76,72
<i>España</i>	95,45	33,67	146.992	195.427	76,86
América	1,91	33,50	148.791	184.848	80,74
Asia	0,96	27,50	136.375	217.606	62,28
África	0,36	30,00	206.943	273.365	76,07

La mayoría de viviendas son adquiridas por único titular (54,48%), mientras la compra por parte de 2 titulares es del 43,37%. Esta distribución supone un cambio muy importante, ya que en los semestres anteriores predominaba la compra por parte de dos titulares. Por otro lado, la compra por parte de tres o más titulares escasamente supera el 2%. Este porcentaje es algo más de la mitad de lo observado en el período anterior.

Un análisis de la distribución de compradores según nacionalidades y número de compradores, muestra que en el primer semestre de 2009, cuando la vivienda la compra un único titular éste es español en un 96,04% de los casos. Lo que supone un incremento de 1,87 puntos porcentuales respecto al segundo semestre de 2008. Si la vivienda la compran más de dos titulares, este porcentaje disminuye hasta el 95,04%. [Tablas 10 y 11]

Tabla 10. Análisis por nacionalidad para viviendas adquiridas por un único titular en el 1er semestre de 2009

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
Europa	96,92	33,21	130.213	180.312	73,94
<i>España</i>	96,04	33,28	130.388	180.316	74,02
América	1,76	30,87	114.247	146.733	77,45
Asia	1,10	27	125.000	200.883	60,82
África	0,22	30	280.300	300.000	93,43

Tabla 11. Análisis por nacionalidad para viviendas adquiridas por dos titulares en el 1er semestre de 2009

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
Europa	96,97	34,28	168.087	215.148	80,29
<i>España</i>	95,04	34,35	168.737	215.441	80,56
América	1,93	37	180.440	219.413	84,31
Asia	0,55	25	171.500	285.469	59,91
África	0,55	30	170.265	260.048	67,40

Como es de esperar, el importe de la hipoteca, el valor de tasación y la proporción que ésta supone sobre la tasación (préstamo a valor) incrementa con el nivel de renta de los hipotecados. En todos los casos, este porcentaje es inferior al 80%. Es destacable que, respecto al semestre anterior, en el primer semestre de 2009 se observa un incremento de casi el 12,21% en el nivel de renta de los hipotecados. [Tabla 12]

Tabla 12. Análisis por nivel de renta de las características de las hipotecas concedidas en el 1er semestre de 2009

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
<1.000€	13,93	33,94	125.710	167.886	75,45
1.000-1.500€	38,68	35,30	138.845	183.076	77,74
1.500-2.000€	23,60	33,20	153.400	204.868	78,92
2.000-3.000€	13,15	32,10	168.058	219.024	79,13
>3.000€	10,64	31,60	150.472	194.601	78,88

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 tasación del inmueble, la edad del solicitante y características de éste, así como el número de compradores y el tipo del Euribor en el momento de la compra. Merece destacar el efecto no significativo del Euribor sobre el importe de la hipoteca concedida, mientras que el efecto sobre el período de amortización contratado es positivo. Un punto porcentual de aumento en el Euribor se traduce en un aumento del 5% en el período de amortización. Este resultado es similar al modelo estimado para el período anterior, donde este efecto era del 5,2%.

3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

Las principales conclusiones del estudio 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, 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 precio de salida al mercado de la vivienda, mientras que el segundo modelo analiza los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda sale al mercado hasta que se vende. Las principales conclusiones son:

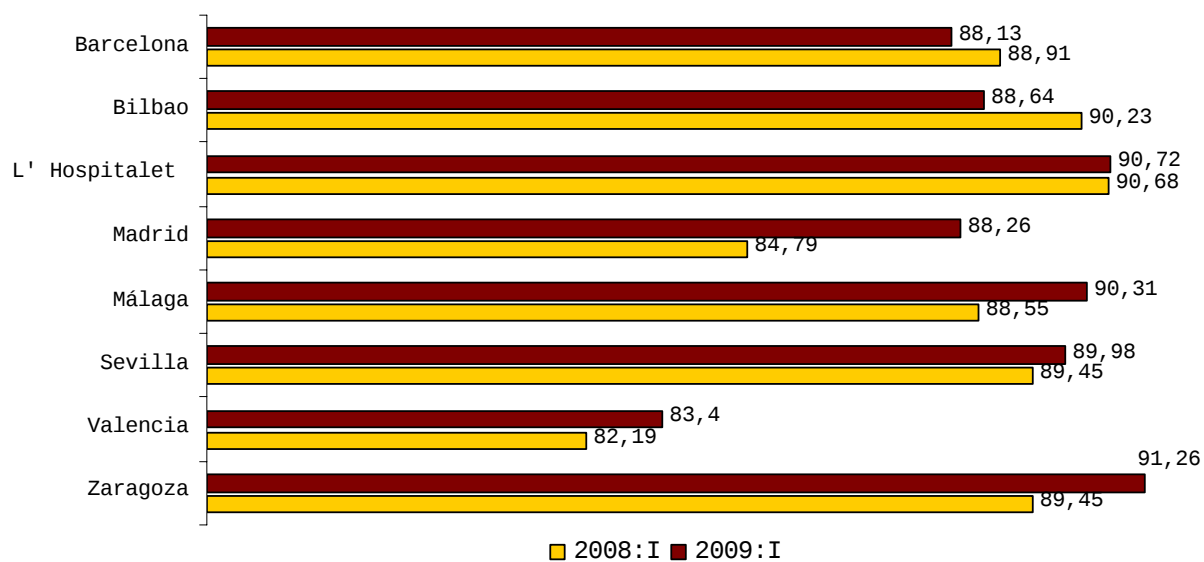
Proporción del precio de venta sobre el precio de salida

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 implicará que dicho porcentaje está más cercano al 100%, ya que el precio de salida y el precio de venta serán similares. Para las poblaciones seleccionadas, comparando el primer semestre de 2008 y el primer semestre de 2009 dicho porcentaje ha aumentado ligeramente del 86,93% al 88,42% en lo que significa un cambio de tendencia que se observa en casi todas las poblaciones estudiadas (a excepción de Barcelona y Bilbao). Siendo de considerable magnitud en Madrid. [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 salida al mercado 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 los últimos dos años. Así, dicha reducción -inexistente respecto al segundo semestre de 2008- es de 4,71 puntos porcentuales respecto al primer semestre de 2008 y de 7,84 puntos respecto al segundo semestre de 2007.

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

A lo largo del periodo analizado, la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta de una vivienda para las poblaciones seleccionadas ha disminuido en 35 días, pasando de 135 días en el primer semestre de 2008 a 100 días en el primer semestre de 2009, consolidando así el cambio de tendencia observado ya en el semestre anterior. [Tabla 13]

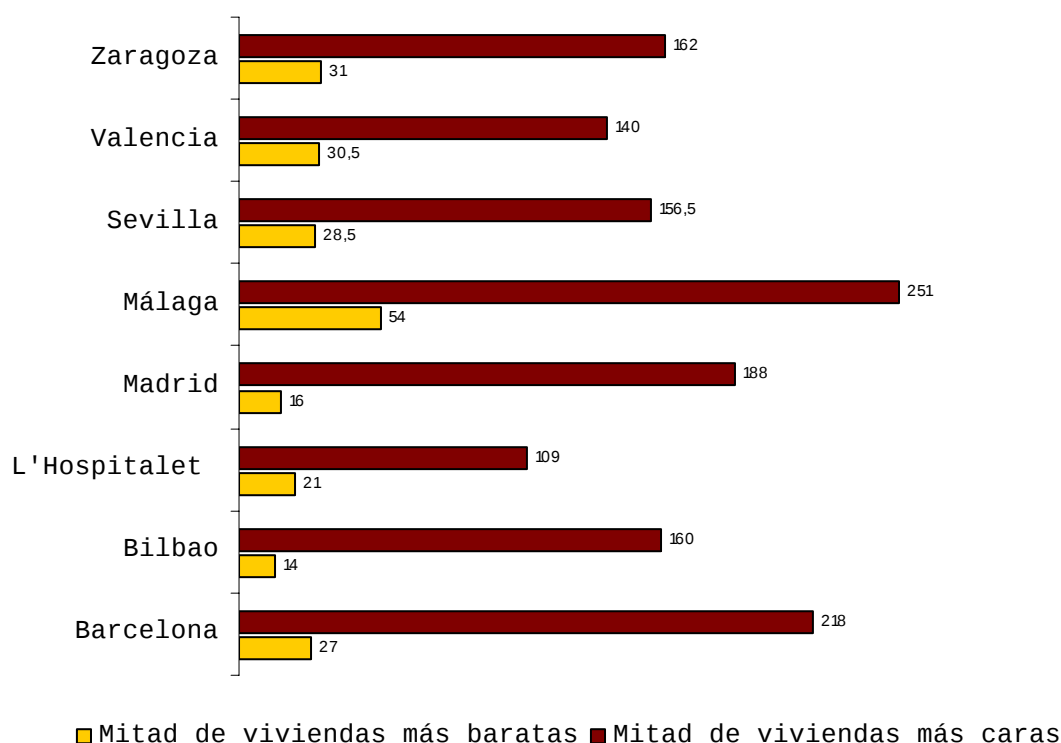
En el primer semestre de 2009, Málaga (139 días) y Zaragoza (113 días) son las poblaciones donde más tiempo se ha necesitado para vender una vivienda una vez que ésta ha salido al mercado. En Valencia se ha producido la mayor disminución en el número de días (69 días). Por último, L'Hospitalet de Llobregat (59 días) es la población donde menos días transcurren, en promedio, desde la salida al mercado hasta la venta de la vivienda. [Tabla 13]

Tabla 13. Días transcurridos hasta la venta de una vivienda

	primer semestre de 2008	primer semestre de 2009	días de variación
Barcelona	107	102	-5
Bilbao	90	83	-7
L'Hospitalet de Llobregat	86	59	-27
Madrid	148	97	-51
Málaga	164	139	-25
Sevilla	153	101	-52
Valencia	144	75	-69
Zaragoza	127	113	-14
TOTAL	135	100	-35

Si distinguimos entre las viviendas cuyo precio de venta está por encima del percentil 90 y en las que está por debajo del percentil 10, observamos que la media de los días transcurridos hasta su venta es sustancialmente mayor para el grupo de las viviendas más caras (187 días), que para el grupo de viviendas más baratas (25 días). [Gráfico 5]

Gráfico 5. Días transcurridos hasta la venta



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 de venta disminuye en relación al precio de salida para tratar de agilizar su venta. Para el conjunto de España, dicha proporción disminuye de 91,93% a 82,98% para los pisos vendidos durante el primer mes y los que requieren más de 6 meses, respectivamente. Cabe destacar que las mayores reducciones en la proporción del precio de venta sobre el de salida se producen a partir del cuarto y quinto mes. Como se puede observar, esta reducción es de nueve puntos porcentuales cuando hace un año era la mitad. Asimismo, en el primer semestre de 2009 más del 27% de los pisos han necesitado más de 120 días para venderse disminuyendo claramente la proporción de hace un año (40,10%). [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

días	distribución (%)	proporción (%)	superficie (m ²)
0-30	13,35	91,93	70,47
31-60	24,08	91,62	70,62
61-90	19,90	90,19	74,60
91-120	14,92	87,75	70,87
>120	27,75	82,98	75,39

Contrariamente a lo observado para el precio de salida y la superficie de la vivienda, la antigüedad de la vivienda 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 semestres.

Para más información:

Ana Borrós // Núria Gimó
Dpto. de Comunicación Grupo Tecnocasa
Tel. 93 478 19 71 // 609 30 17 // 646 084 001

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