

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

primer semestre de 2010



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

¹ Departamento de Economía - Universitat Rovira i Virgili (URV)

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

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

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El presente informe es el undécimo 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 y el mercado financiero en nuestro país. La importante presencia de oficinas del Grupo Tecnocasa por todo el territorio nacional, el Grupo Tecnocasa es a día de hoy la primera red de intermediación inmobiliaria y financiera en franquicia de España, permite disponer de unas bases de datos adecuadas para el análisis del mercado de la vivienda.

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 y de las características de su financiación. 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 undécimo *Informe sobre el mercado de la vivienda* analiza datos a partir de las cifras que se extraen de las operaciones de compraventa de inmuebles realizadas en poblaciones de todo el país durante el primer semestre de 2010 y lo compara con el mismo semestre de 2009.

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 proyecciones ni previsiones, sino datos reales y conclusiones descriptivas. Además, muchos informes tratan sobre el precio de salida al mercado pero son pocos los que analizan la evolución hasta la venta final del inmueble.

Las bases de datos ofrecidas por las 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 dichas hipotecas.

La diferente tipología de 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 undécimo *Informe sobre el mercado de la vivienda*, correspondiente al primer semestre de 2010, se estructuran en tres bloques:

- análisis de los precios de la vivienda en España,
- análisis de la financiación de la compra,
- y análisis de la evolución de la demanda.

De esta forma, es muy destacable la parte del informe correspondiente a la financiación de la vivienda, realizada a partir de la base de datos de Kiron, empresa de intermediación en 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.

ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

El análisis de la evolución de los precios de la vivienda de segunda mano 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 son:

La tasa de variación del precio por metro cuadrado durante el primer semestre de 2010, al compararlo con el primer semestre de 2009, para las ciudades seleccionadas, es de 1,70%. Esta tasa es muy superior a la que se produjo al comparar el primer semestre de 2009 con el primer semestre de 2008 (-17,74%). Esto supone un cambio de tendencia pues, aunque leve, es la primera tasa de crecimiento positivo desde el año 2007. **[Tabla 1]**

Tal y como ha ocurrido en los últimos años, de las ciudades seleccionadas en base a su representatividad en la muestra, las ciudades con mayores precios por metro cuadrado en el primer semestre de 2010 son: Bilbao (3.195€), Barcelona (3.160€), Madrid (2.844€) y L'Hospitalet de Llobregat (2.420€). Estas ciudades presentan precios muy superiores a los registrados en Valencia y Málaga. **[Tabla 1]**

Tabla 1
 Precio (€) por metro cuadrado

	Primer semestre 2009	Primer semestre 2010	% variación
Barcelona	3.232	3.160	-2,23
Bilbao	2.875	3.195	11,13
L'Hospitalet de Llobregat	2.437	2.420	-0,70
Madrid	2.708	2.844	5,02
Málaga	1.852	1.657	-10,53
Sevilla	1.794	1.961	9,31
Valencia	1.361	1.375	1,03
Zaragoza	2.071	1.957	-5,50
TOTAL	2.492	2.535	1,70

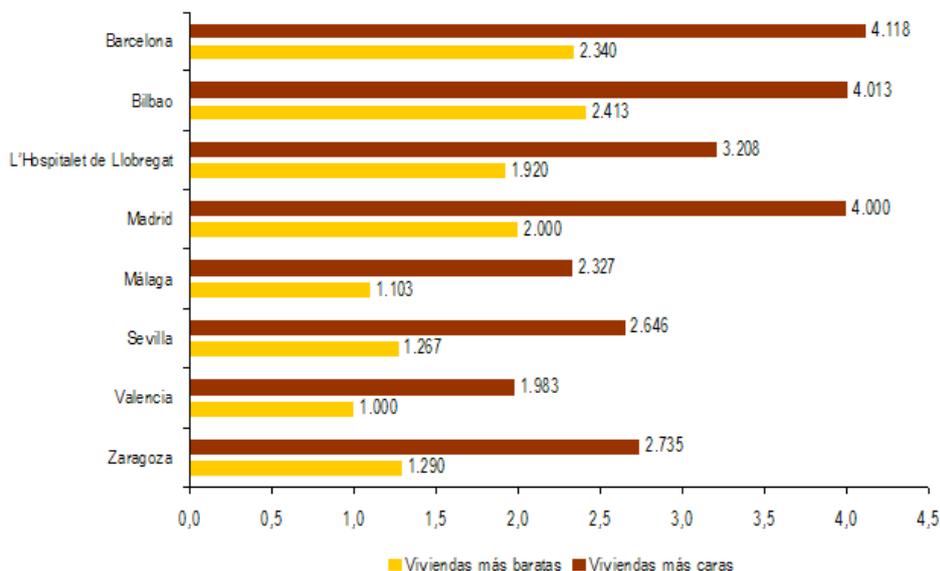
El precio por metro cuadrado en el primer semestre de 2010 del percentil 10 (precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúa sólo un 10% de las viviendas más baratas) para las poblaciones seleccionadas presenta el mismo patrón que para el precio medio. Bilbao, Barcelona, Madrid y L'Hospitalet 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 más caras), Barcelona, Bilbao, Madrid y L'Hospitalet siguen siendo las ciudades con mayores precios. [Gráfico 1]

Para el conjunto de poblaciones seleccionadas, la frontera del precio por metro cuadrado en el primer semestre de 2010 para el 10% de las viviendas baratas se sitúa en 1.797€, lo que supone un crecimiento del 1,60% respecto un año atrás. Para el 10% de las viviendas más caras, el precio frontera se sitúa en 3.471€, un 2,78% más. Se mantiene así un menor crecimiento en el precio de las viviendas baratas y se produce un aumento en la diferencia relativa de los precios de ambos tipos de inmuebles, aunque más ligero que en anteriores semestres. [Gráfico 1]

Gráfico 1

Comparación del precio por metro cuadrado entre las viviendas más baratas y las más caras



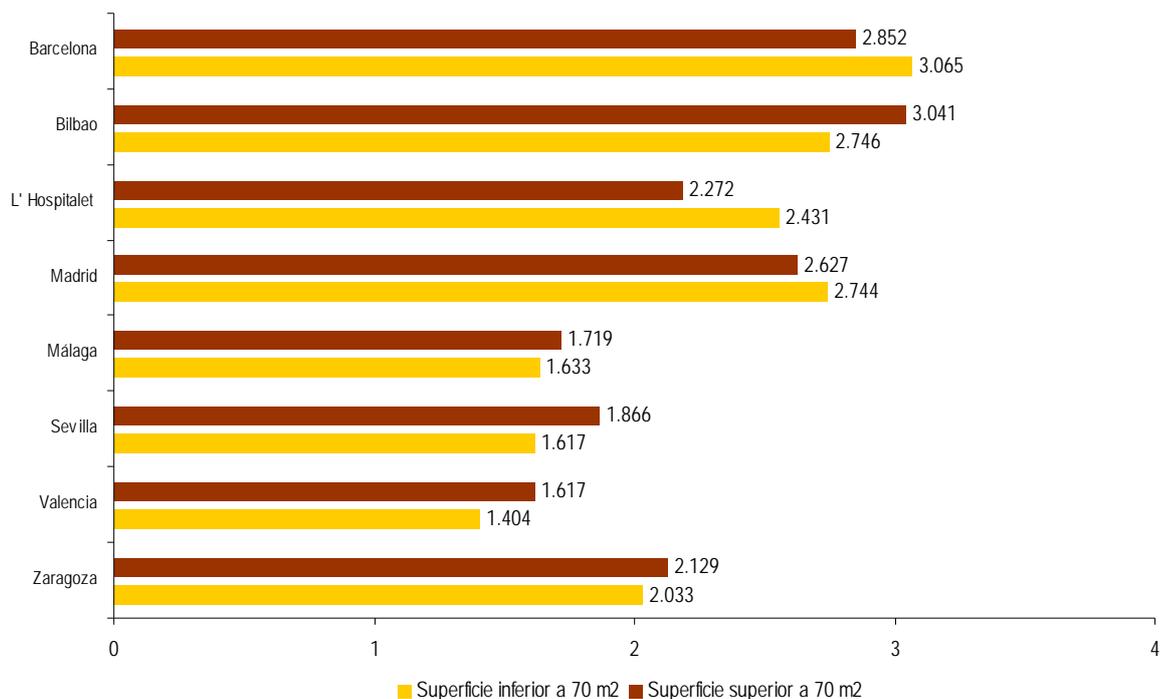
Del total de poblaciones seleccionadas, en el caso de Barcelona, L'Hospitalet de Llobregat y Madrid, el precio por metro cuadrado es superior para las viviendas de menos de 70m² que para las de más de 70m². [Gráfico 2]

Asimismo, Barcelona, Bilbao, Madrid y L'Hospitalet de Llobregat son las ciudades que presentan un nivel de precios más elevado para las viviendas de menos de 70m². [Gráfico 2]

En el caso de las viviendas de más de 70m², las ciudades que presentan un nivel de precios más elevado son también las citadas anteriormente (por encima de los 2.200€/m²). Destacan Barcelona, Bilbao y Madrid, con un precio superior a los 2.600€/m². L'Hospitalet de Llobregat y Zaragoza presentan precios por encima de los 2.000€/m² en el caso de las viviendas de más de 70m². [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 2010 con el primer semestre de 2009 vemos que el precio por metro cuadrado ha crecido un 0,30% para las viviendas de menos de 70m², mientras que para las de más de 70 m² dicho incremento ha sido del 7,35%, siguiendo así la tendencia observada en semestres anteriores. [Tabla 2]

Tabla 2

Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado al comparar el primer semestre de 2010 con el primer semestre de 2009, según la superficie de la vivienda

	<70m ²	>70m ²
Barcelona	-7,92	-1,57
Bilbao	11,66	-2,45
L'Hospitalet de Llobregat	-4,59	4,03
Madrid	-1,85	-13,92
Málaga	0,93	17,97
Sevilla	-3,49	12,00
Valencia	9,08	14,75
Zaragoza	-5,11	1,39
TOTAL	0,33	7,56

La media de la superficie de las viviendas vendidas en el primer semestre de 2010 osciló entre los 52,86 m² en el caso de L'Hospitalet de Llobregat y los 77,82 m² de Málaga.

[Tabla 3]

En las poblaciones seleccionadas, la antigüedad media de las viviendas vendidas se sitúa entre los 28 y los 48 años, siendo de mayor antigüedad las viviendas vendidas en Barcelona. Este resultado es, probablemente, consecuencia de un menor impacto de la nueva construcción en relación al resto de ciudades estudiadas. Cabe destacar que en todos los informes anteriores, junto a Barcelona, aparecían las viviendas de Bilbao como las de mayor antigüedad, debido también a un menor impacto de la obra nueva. En este informe, es destacable la poca antigüedad de las viviendas vendidas en la ciudad de Bilbao, respecto a informes anteriores. [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 Valencia). En cuanto al número de plantas de las viviendas vendidas, ésta está alrededor de un tercer piso de altura.

[Tabla 3]

Tabla 3

Características de las viviendas vendidas en el primer semestre de 2010

	superficie	antigüedad	habitaciones	altura
Barcelona	66,08	48,73	2,93	2,96
Bilbao	70,23	40,65	2,61	3,66
L'Hospitalet de Llobregat	52,86	40,48	2,77	2,58
Madrid	61,16	40,44	2,57	2,81
Málaga	77,82	28,62	2,86	4,03
Sevilla	74,27	37,83	2,86	2,00
Valencia	72,35	37,61	3,02	3,48
Zaragoza	65,35	30,67	2,83	2,19
TOTAL	68,06	38,82	2,78	3,01

Como cabía esperar, la superficie ejerce un efecto negativo sobre el precio por metro cuadrado. No obstante, dicho efecto no es homogéneo ya que oscila entre el -0,62% en Madrid y el -0,24% 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 año adicional de antigüedad oscilan desde un -0,62% 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 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. [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
Barcelona	-	-	+	+
Bilbao	-	-	+	+
Madrid	-	-	+	+
Málaga	0	-	+	0
Sevilla	-	-	+	-
Valencia	-	-	+	-
Zaragoza	-	-	+	0

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

Los precios ajustados por calidad son aquellos que se obtienen una vez descontado el efecto de las características de las viviendas. Es decir, son precios homogeneizados. Nuestros resultados indican que la variación de estos precios ajustados por calidad al comparar el primer semestre de 2010 y el primer semestre de 2009 muestra tasas de variación similares en Madrid, Valencia y Zaragoza. En Barcelona y Valencia dichas tasas de variación son netamente superiores a las observadas y en Bilbao y Málaga, por el contrario, son netamente inferiores. [Tabla 5]

Tabla 5

Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado y del precio ajustado por calidad al comprar el primer semestre de 2010 y el primer semestre de 2009

	Observado	Ajustado
Barcelona	-2,23	6,72
Bilbao	11,13	4,80
Madrid	5,02	-1,46
Málaga	-10,53	-20,82
Sevilla	9,31	1,35
Valencia	1,03	8,30
Zaragoza	-5,50	2,96

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, empresa de intermediación en servicios financieros del Grupo Tecnocasa.

Las conclusiones principales son las siguientes:

- La evolución temporal muestra que en el primer semestre de 2010, el importe medio de la hipoteca concedida se sitúa en 143.002€, mientras que en el primer semestre de 2009, dicho importe fue de 147.892€. Se ha producido un descenso interanual del -3,3%. Este dato indica que sigue produciéndose una desaceleración en la caída del mercado de la vivienda, iniciada en 2007, ya que durante los períodos primer semestre de 2008 - primer semestre de 2009 y segundo semestre de 2008 - segundo semestre de 2009 dichos descensos fueron del -24,2% y del -9,7%, respectivamente. Este dato parece indicar que en el primer semestre de 2010 se produjo cierta estabilización en el mercado residencial.

[Tabla 6]¹

- En el primer semestre de 2010, para las poblaciones seleccionadas, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor, son: Barcelona (171.606€) y Móstoles (159.303€). Mientras que, entre las poblaciones en las que se conceden menores importes destacan Zaragoza (123.162€) y Sevilla (127.476€) [Tabla 6]
- Por poblaciones, entre el primer semestre de 2009 y el primer semestre de 2010, se ha observado un cambio de tendencia en algunas poblaciones en lo referente al importe medio de las hipotecas. Por primera vez en los últimos dos años, se han observado incrementos en algunas poblaciones como Sevilla (10,12%), Barcelona (6,40%), L'Hospitalet de Llobregat (4,47%) y Madrid (1,09%). Por su lado, en

¹ En la tabla 6, el importe de la hipoteca en el apartado "total" se ha calculado sobre el total de municipios seleccionados que aparecen en la misma tabla, y no sobre el total de hipotecas en la base de datos de Kiron para toda España. Para el total nacional, la hipoteca media es de 143.304€.

aquellas poblaciones donde se han producido descensos, éstos han sido más moderados que en periodos anteriores: Leganés (-2,51%), Móstoles (-3,80%) y Zaragoza (-7,04%).
[Tabla 6].

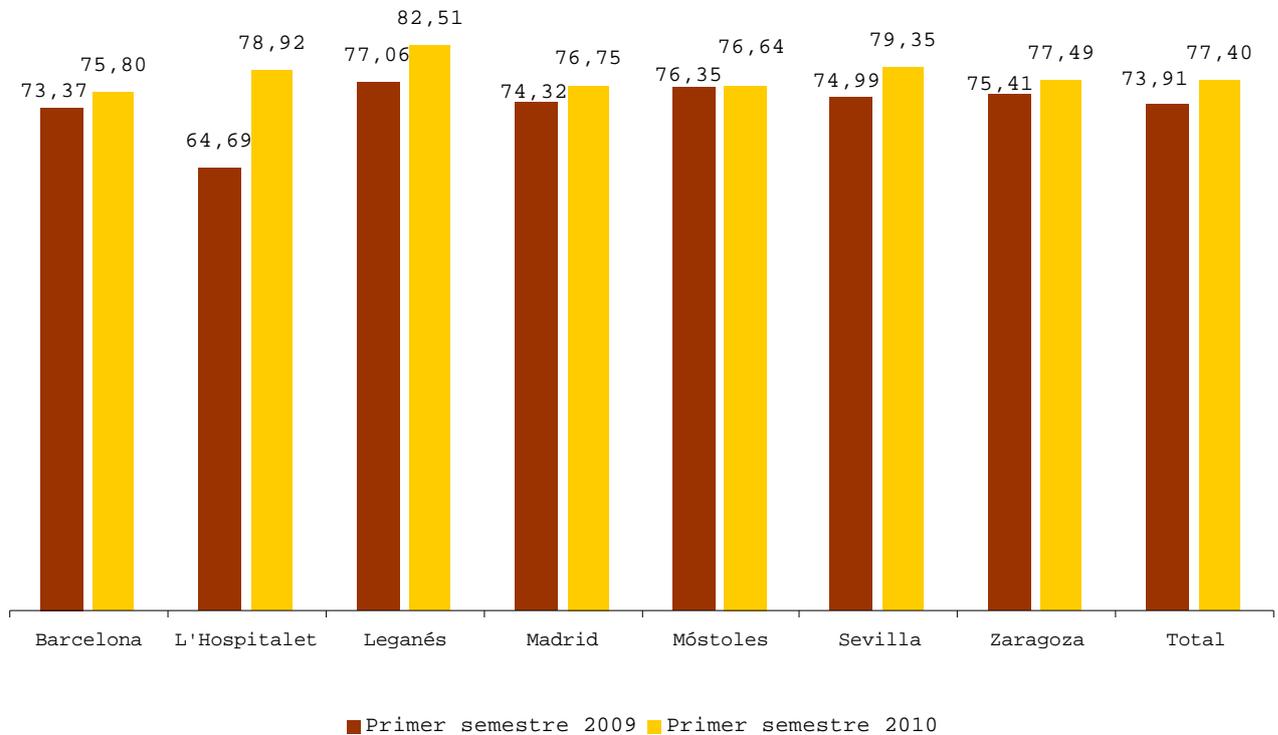
Tabla 6
 Importe (€) de la hipoteca concedida

	Primer semestre 2009	Primer semestre 2010	% de variación
Barcelona	161.277	171.606	6,40
L'Hospitalet de Llobregat	145.478	151.976	4,47
Leganés	156.444	152.511	-2,51
Madrid	148.726	150.354	1,09
Móstoles	165.596	159.303	-3,80
Sevilla	115.758	127.476	10,12
Zaragoza	132.491	123.162	-7,04
Total	147.892	143.002	-3,31

- La media de la ratio préstamo a valor del inmueble se sitúa en el primer semestre de 2010 en el 77,40%, proporción algo superior a la del primer semestre de 2009 (73,91%), y similar a lo observado en los segundos semestre de 2008 y 2009, cuando ésta giraba en torno al 75%. Sin embargo, entre las poblaciones seleccionadas, y contrariamente a lo observado en semestres anteriores, el comportamiento es bastante homogéneo. A excepción de Leganés (82,51%), en el resto de ciudades esta ratio oscila entre el 75,80% de Barcelona y el 79,35% de Sevilla. En todas las ciudades se ha producido un incremento de la ratio relativamente suave, excepto en L'Hospitalet de Llobregat, donde el incremento ha sido de algo más del 14 puntos porcentuales. **[Gráfico 3]**

Gráfico 3

Evolución de la ratio préstamo a valor



- El perfil del comprador de vivienda de segunda mano en el primer semestre de 2010 es el de una persona que compra la vivienda sola (56,44%), tiene entre 25 y 35 años (46,68%), es de nacionalidad española (96,45%), está soltera (65,34%), cuenta con un contrato de trabajo indefinido (77,89%) y una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€ (56,29%). El importe medio de la hipoteca concedida es de 143.002€, cifra que representa, en la mayoría de casos, entre un 75% y un 100% del valor del inmueble (77,66% en promedio). El periodo de amortización es de 35 años (29,29%, la media es de 33,02 años). En este semestre, por primera vez, la hipoteca más común es de 35 años, ya que en los anteriores semestres lo más habitual era una hipoteca a 40 años. En general, estos resultados indican que al compara los semestres (primer semestre de 2009-primer semestre de 2010), el perfil del demandante de vivienda apenas ha variado. **[Tabla 7]**

- En cuanto al número de titulares que firman la hipoteca, se produjo un incremento de dos puntos porcentuales en la proporción de hipotecas con un único titular en el periodo estudiado, pasando del 54,48% al 56,44%. La proporción de hipotecas concedidas a dos titulares es del 41,38%. Esta distribución es muy similar a la ya observada en el semestre anterior. [Tabla 7]

Tabla 7

Perfil del comprador de una vivienda en el primer semestre de 2010

Característica	Más habitual	Otras posibilidades
<i>Edad</i>	25-35 años (48,68%)	35-45 años (27,28%) 45-55 años (12,07%)
<i>Estudios</i>	Secundarios (51,31%)	Primarios (28,30%) Universitarios (20,39%)
<i>Tipo de contrato</i>	Indefinido (77,89%)	Temporal (11,33%)
<i>Estado civil</i>	Soltero (65,34%)	Casado (25,48%)
<i>Nacionalidad</i>	Española (96,45%)	Continente Americano (0,91%) Resto Continente Europeo (1,93%) Continente Asiático (0,51%) Continente Africano (0,20%)
<i>Renta (mensual neta)</i>	< 1.500€ (56,29%)	1.500€ - 3.000€ (33,74%)
<i>Número de titulares</i>	1 (56,44%)	2 (41,38%)
<i>Importe de la hipoteca</i>	143.002€	
<i>Proporción</i>	75% - 100% (53,64%)	50% - 75% (27,13%)
<i>Años de hipoteca</i>	35 años (29,29%)	40 años (27,13%) 30 años (19,11%)

- La evidencia disponible para el primer semestre de 2010 en lo referente a la distribución por edad del importe de las hipotecas concedidas es muy similar a la ya observada durante el primer semestre de 2009. La variación interanual en la distribución de los compradores por edades apenas ha variado. De igual forma, los plazos de las hipotecas entre los distintos grupos de edad también son muy parecidos durante el último año.

- En lo referente al importe de la hipoteca, sólo el grupo de más de 55 años ha experimentado un descenso importante, con una caída del -11,4%, pasando de 103.253€ en el primer semestre de 2009 a 91.479€ en el primer semestre de 2010. Para el grupo de menos de 25 años los importes de las hipotecas se mantienen idénticos, mientras que para los grupos de entre 25 y 35 años, y entre 35 y 45 años, se producen descensos en dichos importes del -4,44% y el -2,10%, respectivamente. Por el contrario, para el grupo de entre 45 y 55 años, se produce un incremento en el primer semestre de 2010 en relación al primer semestre de 2009, del 5,38% (de 124.754€ a 131.460€). En lo referente al valor de tasación de los pisos comprados, se observa también un comportamiento bastante heterogéneo entre grupos de edad. Para los grupos de 35 a 45 años y de 45 a 55 años, el valor de los pisos vendidos ascendió en un año un 10,56% y un 4,51%, respectivamente. Por el contrario, para los grupos de menos de 25 y de 25-35 años se producen ligeros descensos del -6,67% y del -4,06%, mientras que para el grupo de más de 55 años, la caída en el valor medio de tasación fue del -21,51%. [Tabla 8]

Tabla 8
 Análisis por edad de las características de las hipotecas concedidas en el primer semestre de 2010

	Distribución (%)	Años hipoteca	Importe hipoteca (€)	Valor tasación (€)	Proporción (%)
<25	7,00	36,03	144.148	173.408	82,67
25-35	48,68	35,72	146.654	185.900	80,22
35-45	27,28	32,95	151.783	228.867	78,48
45-55	12,07	26,31	131.460	192.738	70,55
>55	4,97	19,39	91.479	160.021	58,27

- En cuanto a la nacionalidad de los compradores, para el conjunto de la muestra, en el primer semestre de 2010, al igual que en los dos semestres anteriores, casi la totalidad de la demanda es de origen nacional (96,45%). Durante el primer semestre de 2010 apenas ha existido demanda extranjera (3,55%). Esta cifra es ligeramente inferior a la del año anterior (4,55%). Por su lado, respecto al primer semestre de 2009, en 2010 se incrementó la demanda por parte de ciudadanos europeos en 0,6 puntos porcentuales, mientras que la demanda cayó un punto porcentual entre los compradores latinoamericanos. [Tabla 9]

Tabla 9
 Análisis por nacionalidad de las características de las hipotecas concedidas en el primer semestre de 2010

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca(€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
España	96,45	33,04	143.739	196.821	72,03
Resto de Europa	1,93	34,21	124.879	169.680	73,64
América	0,91	32,00	143.889	202.709	70,84
Asia	0,51	28,60	133.800	192.934	70,44
África	0,20	30,00	131.500	174.500	75,32

- Como ya observamos en semestres anteriores, durante el primer semestre de 2010, el importe de la hipoteca y el valor de tasación evolucionaron en forma de U invertida respecto al nivel de renta. Es decir, ambas variables crecen conjuntamente hasta los 3.000€ de renta y decrecen para el grupo de más de 3.000€. En lo referente al importe de las hipotecas, comparando los dos periodos estudiados, éste ha descendido aproximadamente un -17% para los compradores con ingresos de hasta 1.500€, mientras que para los que tienen ingresos entre 1.500€ y 2.000€ se produjo un ligero aumento del 7,27%. Por el contrario, para los compradores con ingresos por encima de los 2.000€ estos incrementos están por encima del 36%. En lo referente al valor de tasación, el comportamiento fue similar al de los importes de las hipotecas, ya que comparando los semestres estudiados, el valor de las viviendas adquiridas descendió

más del -15% para los compradores con un nivel de renta inferior a los 1.500€, pero con incrementos importantes para los grupos de entre 1.500€ y 3.000€ del 32,11% y del 22,42%, respectivamente. Por el contrario, para los compradores con ingresos superiores a los 3.000€ mensuales, el promedio del valor de tasación de los inmuebles descendió casi un -10%. [Tabla 10]

- Para todos los grupos de renta se observa un ratio préstamo a valor más o menos similar (entre el 75,96% y el 83,94%). Es destacable que al hacer la comparación interanual, y como ya viene sucediendo en los últimos tres años, el nivel de renta de los hipotecados ha subido. En este semestre, el incremento interanual ha sido notable, de casi el 20%, pasando de unos ingresos de unos 2.900€ en el primer semestre de 2009 a casi 3.500€ en el primer semestre de 2010. Este incremento es superior al observado entre el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2009, que fue de casi el 17%, y también en el periodo primer semestre de 2008 - primer semestre de 2009, cuando dicho incremento fue de algo más del 12%. [Tabla 10]

Tabla 10

Análisis por nivel de renta de las características de las hipotecas concedidas en el primer semestre de 2010

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<1.000€	19,72	32,84	119.954	151.509	77,65
1.000€-1.500€	36,33	33,44	126.688	165.683	77,68
1.500€-2.000€	23,70	33,61	166.312	273.463	83,74
2.000€-3.000€	10,03	30,85	169.908	225.767	75,96
>3.000€	10,21	31,97	143.699	183.766	78,21

- 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, la edad del solicitante de la hipoteca y las características de éste, así como el número de compradores y el tipo de Euribor en el momento de la compra. Merece destacarse el efecto no significativo del Euribor sobre el

importe de la hipoteca concedida, mientras que el efecto de esta misma variable sobre el periodo de amortización contratado sí es positivo. Un punto porcentual de aumento en el Euribor se traduce en un aumento del 5% en el periodo de amortización del préstamo. Este resultado es idéntico al estimado para el semestre anterior.

ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

Las principales conclusiones del estudio proceden del análisis descriptivo del precio de venta del inmueble, del precio de salida y del número de días transcurridos hasta la venta de la vivienda, 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 de la vivienda, mientras que el segundo estudia los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda sale al mercado hasta que ésta es vendida por una de las oficinas Tecnocasa.

Las principales conclusiones son:

Proporción del precio de venta sobre el precio de salida

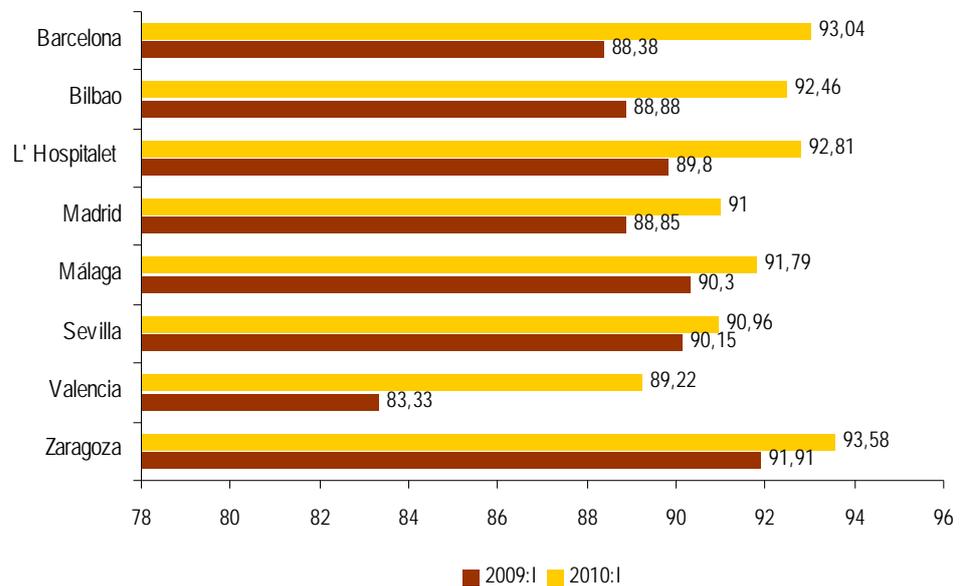
El porcentaje que representa el precio de venta respecto al precio de salida para una misma vivienda se puede interpretar como un indicador indirecto de la demanda de viviendas a corto plazo. Una demanda muy elevada implica que dicho porcentaje está más cercano al 100%, ya que el precio de salida y el precio de venta son similares. Para las poblaciones seleccionadas, comparando el primer semestre de 2009 y el primer semestre de 2010 dicho porcentaje ha aumentado ligeramente, del 88,72% al 91,71%. Este resultado implica la consolidación de un cambio de tendencia al alza que ya se observó en los dos semestres anteriores. Este hecho se observa en todas las poblaciones estudiadas, siendo de considerable magnitud en las ciudades de Barcelona y Valencia. **[Gráfico 4]**

En cuanto a los factores que pueden influir en la diferencia entre el precio de venta y el de salida, 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 salida 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



Otro resultado que merece la pena destacar es el hecho de que se detecta una recuperación significativa en el porcentaje que supone el precio de venta respecto al precio de salida. Así, comparando los dos semestres, el aumento es del 4,8%. Sin embargo, respecto al primer semestre de 2007 la reducción fue del 5,3%.

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 1 día, pasando de los 97 días en el primer semestre de 2009 a los 96 días en el primer semestre de 2010, consolidándose así, aunque de forma muy leve, la tendencia observada en el semestre anterior. [Tabla 11]

En el primer semestre de 2010, Sevilla (183 días) y Málaga (128 días) son las poblaciones donde más tiempo se ha necesitado para vender una vivienda una vez que ésta ha salido al mercado. En Barcelona se ha producido la mayor disminución en el número de días (39 días menos que un año antes), convirtiéndose también en la población donde menos días transcurren (61 días), de media, desde la salida al mercado hasta la venta de la vivienda. [Tabla 11]

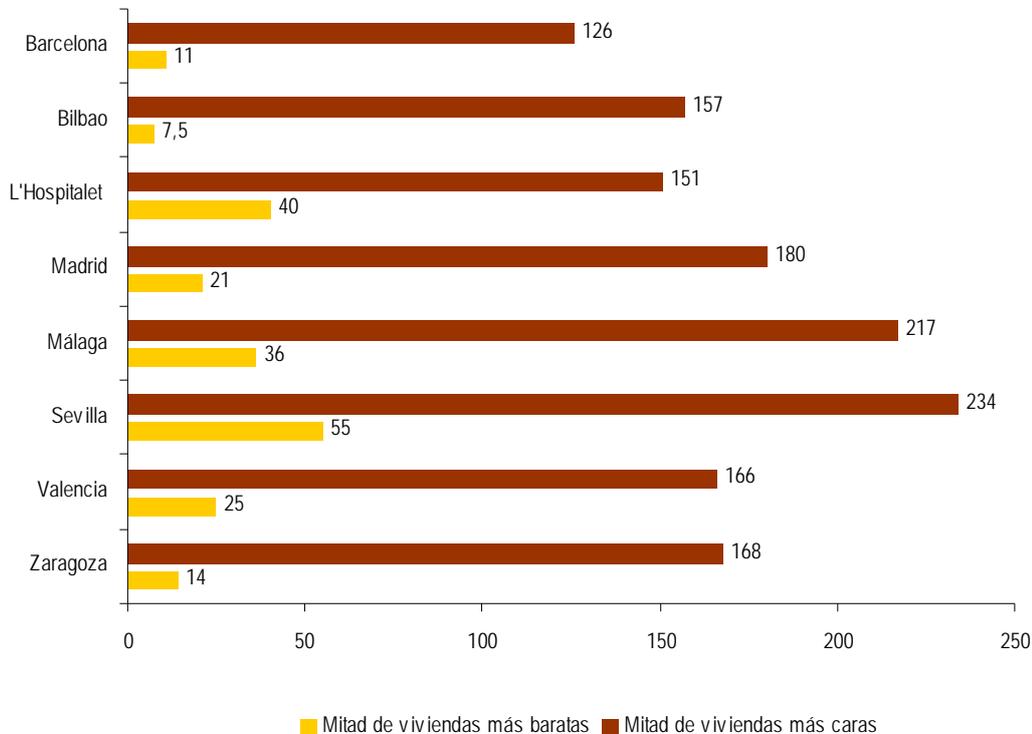
Tabla 11
 Días transcurridos hasta la venta de la vivienda

	Primer semestre 2009	Primer semestre 2010	Días de variación
Barcelona	100	61	-39
Bilbao	87	80	-7
L'Hospitalet de Llobregat	61	89	28
Madrid	92	97	5
Málaga	135	128	-7
Sevilla	111	183	72
Valencia	74	85	10
Zaragoza	107	86	-21
TOTAL	97	96	-1

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 días transcurridos hasta su venta es sustancialmente mayor para el grupo de las viviendas más caras (172 días) que para el grupo de viviendas más baratas (23 días). [Gráfico 5]

Gráfico 5

Días transcurridos hasta la venta según el precio de la vivienda



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 94% (hasta 60 días) a 88,84% para los pisos vendidos durante los primeros dos meses y los que requieren más de 4 meses, respectivamente. Cabe destacar que las mayores reducciones en la proporción del precio de venta sobre el de salida se producen durante el cuarto mes y a partir del quinto mes. Como se puede observar, esta reducción es de cinco puntos porcentuales inferior a la que se producía en los últimos semestres donde el precio de la vivienda decrecía. Asimismo, en el primer semestre de 2009 casi un 30% de los pisos han necesitado más de 120 días para venderse volviendo a porcentajes similares a los del 2007. [Tabla 12]

Tabla 12

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

Días transcurridos	Distribución (%)	Proporción (%)	Superficie (m ²)
0-30 días	15,66	94,13	65,67
31-60 días	19,71	94,00	72,59
61-90 días	18,98	92,77	73,30
91-120 días	16,08	90,75	79,26
>120 días	29,56	88,84	74,81

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.

Para más información:

Ana Borrós // Núria Gimó
Dpto. de Comunicación Grupo Tecnocasa
Tel. 93 478 19 71

Marc Permanyer
Unidad de Comunicación UPF
Tel. 93 542 21 00