//Resumen ejecutivo del proyecto de investigación

INFORME SOBRE EL MERCADO DE LA VIVIENDA
GRUPO TECNOCASA

2007

2º semestre

Barcelona, 15 de abril de 2008

//Autores del Informe: **Lluís Díaz**[1], **Jaume Garcia**[2,3] y **Josep Maria Raya**[2,3]

[1]Departamento de Economía - Universidad Rovira i Virgili (URV)

[2]Escuela Superior de Comercio Internacional - Universidad Pompeu Fabra (UPF)

[3]Departamento de Economía y Empresa - Universidad Pompeu Fabra (UPF)

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El presente Informe es el sexto 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, el grupo inmobiliario y financiero líder del mercado español, por todo el territorio nacional permite disponer de unas bases de datos adecuadas para un análisis detallado del mercado de la vivienda usada en España.

Las bases de datos corresponden a las operaciones de compraventa realizadas por Tecnocasa, empresa en franquicia del Grupo dedicada a la intermediación inmobiliaria desde 1994, y de Kìron, enseña de servicios financieros del Grupo. Los resultados arrojan conclusiones interesantes sobre la actividad de compraventa de inmuebles de segunda mano en las poblaciones seleccionadas.

Entre la información que se extrae figuran variables como el precio de venta y el de salida de los inmuebles, información acerca de las solicitudes de financiación para la compra del inmueble, 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.

Además, la diferente naturaleza de los precios incluidos en la base de datos de Tecnocasa (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 inmobiliario.

Este Informe tiene por objetivo el tratamiento y el análisis de estas bases de datos con una doble finalidad: efectuar el seguimiento de la evolución de los precios del mercado inmobiliario y analizar las variables que influyen en los mismos para el mejor conocimiento del mercado inmobiliario. Entre estas variables se encuentran la proporción que el precio de venta representa sobre el precio inicial, el tiempo que tarda en venderse un piso desde su aparición en el mercado o el importe de las hipotecas concedidas y su relación con el valor de tasación.

De esta forma, las conclusiones de este sexto *Informe sobre el mercado de la vivienda* en España, que analiza el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2006 y el segundo semestre de 2007, se estructuran en tres bloques:

1- Análisis de los precios de la vivienda en España.
2- Análisis de la financiación de la compra de la vivienda.
3- Análisis de la evolución de la demanda.

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 segundo semestre de 2006 y el segundo semestre de 2007 para las poblaciones seleccionadas es de -9,14%. Una cifra inferior a la que se produjo entre el segundo semestre de 2005 y el segundo de 2006 (11,47%), indicando así un cambio en la tendencia alcista de los precios. [Tabla 1]

- Tal y como ha ocurrido en los últimos años, de las poblaciones seleccionadas en base a su representatividad en la muestra, las cuatro ciudades con mayor precio por metro cuadrado en el segundo semestre de 2007 son: Barcelona (4.015€), Madrid (3.671€), L'Hospitalet de Llobregat (3.532€) y Bilbao (3.400€). Estas poblaciones presentan precios por metro cuadrado en torno al doble de los registrados en ciudades como Málaga, Valencia y Sevilla. [Tabla 1]

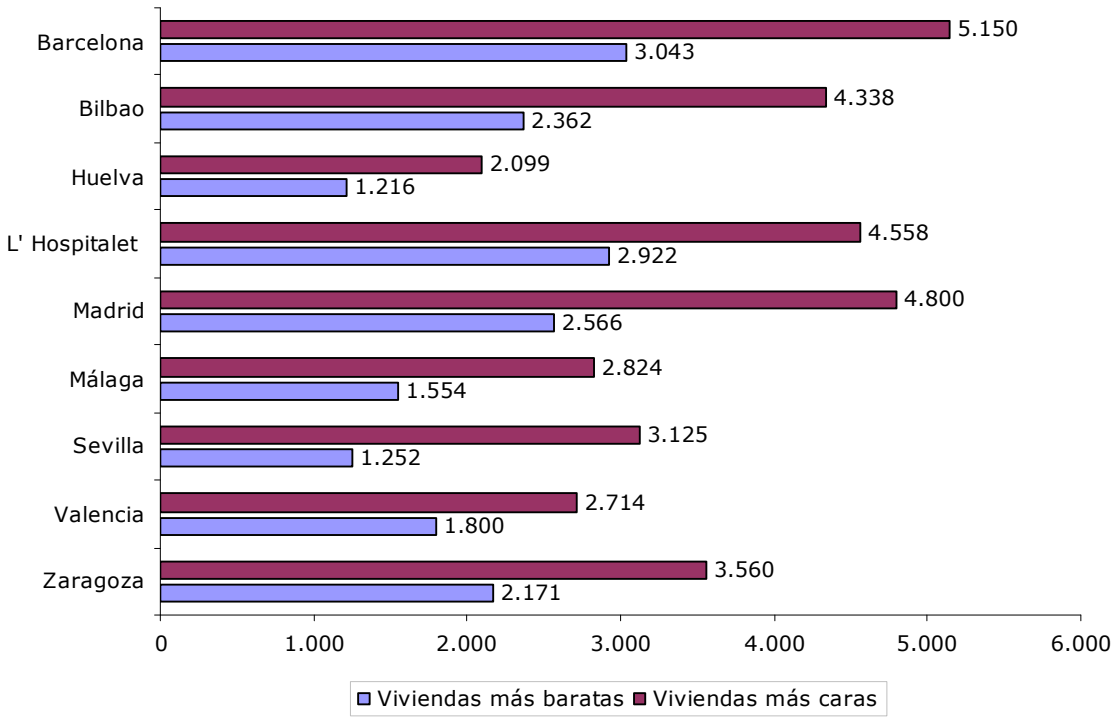
Tabla 1.
Precio (€) por metro cuadrado por población

	2º sem. 2006	2º sem. 2007	% de variación 2º sem. 2006 - 2º sem. 2007
Barcelona	4.484	4.015	-10,46
Bilbao	3.608	3.400	-5,76
Huelva	1.634	1.655	1,29
L'Hospitalet de Llobregat	4.132	3.532	-14,52
Madrid	4.033	3.671	-8,98
Málaga	2.163	2.189	1,20
Sevilla	2.123	2.111	-0,57
Valencia	2.149	2.220	3,30
Zaragoza	2.995	2.840	-5,18
TOTAL	**3.501**	**3.181**	**-9,14**

- El precio por metro cuadrado en el segundo semestre de 2007 del percentil 10 (aquel precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúa sólo un 10% de las observaciones –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 10% de las observaciones –las viviendas más caras-), Barcelona, Madrid, L'Hospitalet de Llobregat y Bilbao siguen siendo también las ciudades con mayores precios por metro cuadrado en 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
(2º semestre de 2007)

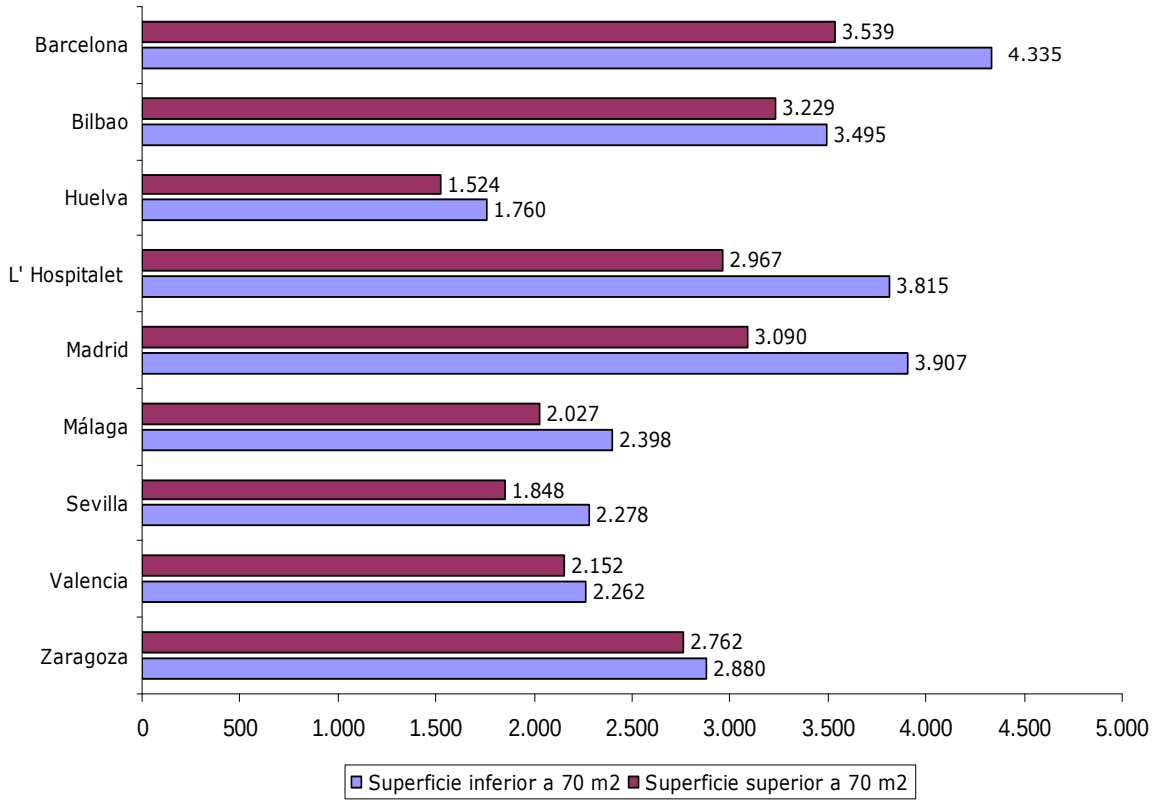


- Para el conjunto de las poblaciones seleccionadas, el precio por metro cuadrado en el segundo semestre de 2007 para las viviendas baratas es 2.315€, lo que supone un decrecimiento del 10,93% respecto al segundo semestre de 2006. Para las viviendas más caras, el precio por metro cuadrado se sitúa en 4.128€ en el segundo semestre del 2007, un 7,62% menos que en el segundo semestre de 2006, 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 70m^2, que para las de más de 70m^2. [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 70m^2 (por encima de los 3.900 €/m^2 en el caso de Barcelona y Madrid), como para las viviendas de más de 70m^2 (por encima de los 3.000 €/m^2 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 (2º semestre de 2007)



- Para el total de las poblaciones consideradas, entre el segundo semestre de 2006 y el segundo semestre de 2007, el precio por metro cuadrado ha decrecido un 8,83% para las viviendas de menos de 70m^2, mientras que en las de más de 70m^2, el decremento ha sido del 9,21%. [Tabla 2]

Tabla 2.
Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado entre el 2º semestre de 2006 y el 2º semestre de 2007 según la superficie por población

	<70m^2	**>70m^2**
Barcelona	-9,02	-13,51
Bilbao	-5,39	-5,61
Huelva	0,51	6,50
L'Hospitalet de Llobregat	-10,66	-4,66
Madrid	-8,80	-9,70
Málaga	3,76	-1,36
Sevilla	-4,96	0,93
Valencia	2,49	3,36
Zaragoza	-6,07	-1,64
TOTAL	**-8,83**	**-11,59**

- La media de la superficie de las viviendas vendidas en el segundo semestre de 2007 osciló entre 61,79m^2 en el caso de Bilbao y 70,54m^2 en Málaga. [Tabla 3]

- En las poblaciones seleccionadas, la antigüedad media de las viviendas vendidas se sitúa, mayoritariamente, entre 28 y 40 años. Destacamos Barcelona, con una antigüedad media de 46,91 años, y Bilbao, 45 años, como las ciudades con el parque de viviendas más antiguo, probablemente a consecuencia de un menor impacto de la nueva construcción en relación al resto de ciudades. [Tabla 3]

- Por último, el número medio 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 que se ubica la vivienda, ésta se sitúa mayoritariamente en una 3ª planta, siendo superior en las ciudades con más población. [Tabla 3]

Tabla 3.
Características de las viviendas vendidas por población

	Superficie	Antigüedad	Habitaciones	Altura
Barcelona	63,52	46,91	2,72	3,31
Bilbao	61,79	45,00	2,40	2,92
Huelva	68,82	28,43	2,87	2,02
L'Hospitalet de Llobregat	63,70	35,06	3,03	3,50
Madrid	62,37	38,35	2,59	2,88
Málaga	70,54	28,75	2,76	3,30
Sevilla	66,24	33,24	2,61	2,14
Valencia	68,63	36,03	3,06	3,24
Zaragoza	63,19	33,76	2,92	2,98
TOTAL	**64,68**	**38,28**	**2,73**	**2,99**

- El efecto de 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 -0,65% en Madrid y el -0,25% 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 -0,63% en Málaga 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. 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 segundo semestre de 2006 y el segundo semestre de 2007 no presenta grandes diferencias respecto a los precios observados, con la excepción de Málaga y Zaragoza. [Tabla 5]

Tabla 5.
Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado y del precio ajustado por calidad entre el 2º semestre de 2006 y el 2º de 2007 por población

	Observado	Ajustado
Barcelona	-10,46	-9,17
Bilbao	-5,76	-5,21
Madrid	-8,98	-7,65
Málaga	1,20	-3,74
Sevilla	-0,57	-1,91
Valencia	3,30	2,45
Zaragoza	-5,18	-8,27

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 Kìron, enseña de servicios financieros del Grupo Tecnocasa. Las conclusiones son:

- La evolución temporal muestra que en el segundo semestre de 2007 el importe medio de la hipoteca concedida se sitúa en 174.326€, mientras que en el segundo semestre de 2006 dicho importe era de 185.160€, lo que representa un descenso del 5,85%. [Tabla 6]

- En las poblaciones con una muestra representativa, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor son: Barcelona (255.260€), L'Hospitalet de Llobregat (225.001€) y Madrid (220.273€). Mientras que, entre las poblaciones en las que se conceden menores importes destaca Huelva (120.737€). [Tabla 6]

- Entre el segundo semestre de 2006 y el segundo semestre de 2007 se han producido descensos en el importe medio de las hipotecas concedidas. Los descensos más importantes se han observado en Valencia (-13,85%) y Málaga (-11,01%). Por el contrario, entre las ciudades que han experimentado un incremento en el importe medio destacan Huelva (6,24%) y Sevilla (6,05%). [Tabla 6].

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

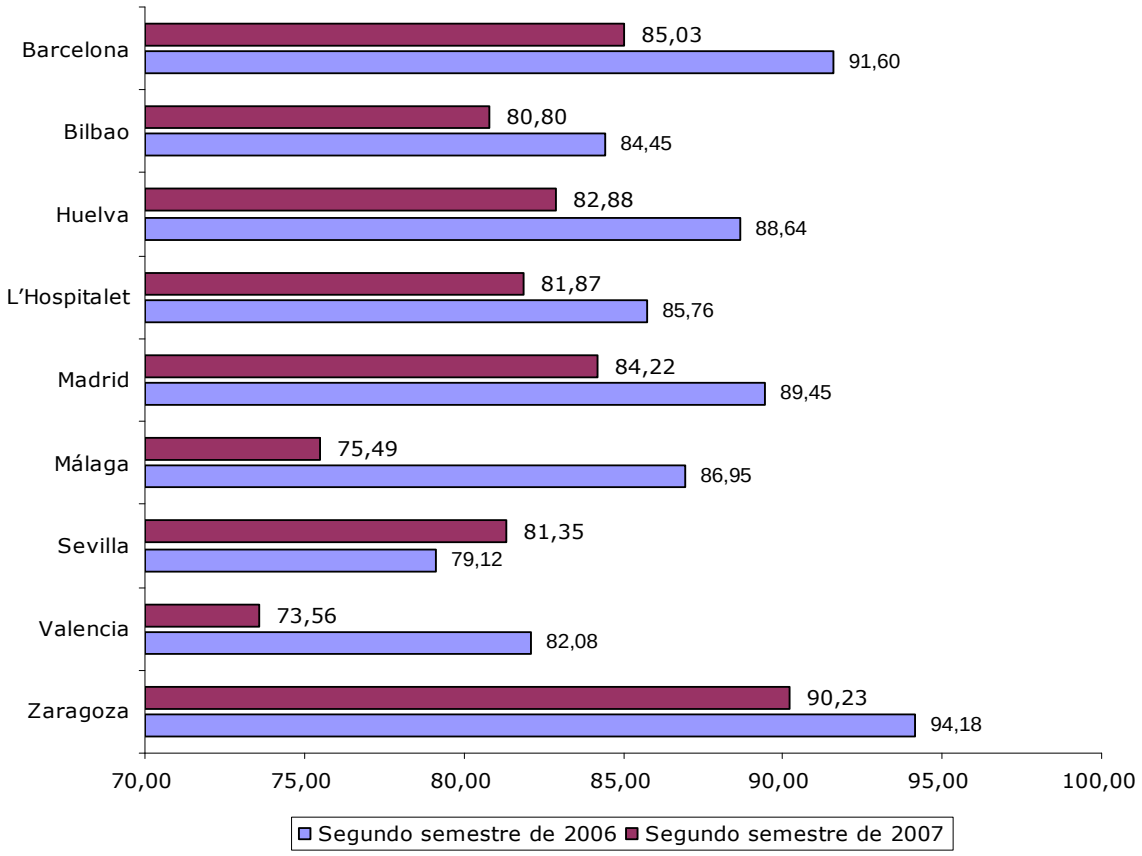
	2º sem. 2006	2º sem. 2007	% de variación 2º sem. 2006 - 2º sem. 2007
Barcelona	270.623	255.260	-5,68
Bilbao	211.968	195.887	-7,59
Huelva	113.646	120.737	6,24
L'Hospitalet de Llobregat	240.334	225.001	-6,38
Madrid	233.278	220.273	-5,57
Málaga	176.089	156.701	-11,01
Sevilla	136.020	144.256	6,05
Valencia	182.096	156.876	-13,85
Zaragoza	198.226	202.818	2,32
Total	**185.160**	**174.326**	**-5,85**

- En general, se puede afirmar que en este segundo semestre de 2007 se sigue con el cambio de tendencia ya iniciado en el primer semestre. Los incrementos del importe medio de la hipoteca concedida para el periodo comprendido entre el primer semestre de 2006 y el primero de 2007 ya fueron menores que los incrementos para el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 en la mayoría de poblaciones. Cuando comparamos el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2006 y el segundo de 2007, vemos que por primera vez se ha producido un descenso en el importe medio de las hipotecas (-5,85%).

- La proporción media del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble se sitúa, en el segundo semestre de 2007, en el 80,23%, proporción inferior a la del segundo semestre de 2006, que fue del 86,12%. [Gráfico 3]

- Rompiendo la tendencia de años anteriores, a excepción de Sevilla, para el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2006 y el segundo semestre de 2007, 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 segundo semestre de 2007 es el de una persona que compra la vivienda con otro individuo (en un 61,04% de los casos y con una media de 1,83 titulares). El comprador tiene entre 25 y 35 años (41,76% de los casos y media de 34,08 años) es español, está soltero, tiene contrato indefinido y una renta mensual neta inferior a 1.500€ (64,45%) en la mayoría de casos. El importe medio de la hipoteca es de 174.326€, lo que representa entre un 75% y 100% del valor del inmueble (81,36% de promedio), y corresponde a hipotecas con un plazo de amortización de 40 años (la media es de 35,31 años). [Tabla 7]

Tabla 7.
Perfil del comprador de vivienda en el 2º semestre de 2007

	Más habitual	Otras posibilidades
Edad	25 - 35 años (41,76%)	< 25 años (10,48%) 35 - 45 años (27,58%)
Estudios	Primarios (56,57%)	Secundarios (32,89%) Universitarios (10,54%)
Tipo de contrato	Indefinido (55,01%)	Temporal (34,90%)
Estado civil	Soltero (56,12%)	Casado (37,23%)
Origen	España (73,01%)	América (13,44%) África (6,21%) Resto Europa (5,43%) Asia (1,91%)
Renta (mensual neta)	< 1.500€ (64,45%)	1.500 – 3.000€ (31,26%)
Número de titulares	2 (61,28%)	1 (29,02%)
Importe de la hipoteca	174.326€	-
Proporción	75 - 100% (62,49%)	50 - 75% (21,40%)
Años de hipoteca	40 años (48,48%)	35 años (10,83%) 30 años (15,79%)

- Cabe destacar la reducción en la proporción de transacciones realizadas por tres o más titulares. En el segundo semestre de 2006, este tipo de compra representaba el 13,10% de las operaciones, mientras que en el segundo semestre de 2007 ha caído hasta el 9,70%. El resultado contrasta con el aumento en esta tipología de comprador que se produjo durante el primer semestre de 2007, aunque parece haberse estabilizado en relación al último semestre.

- La evolución en el perfil del comprador respecto al segundo semestre de 2006 muestra un aumento en el plazo de la hipoteca de 1,14 años (de 34,17 años en el segundo semestre de 2006 a 35,31 años en el segundo semestre de 2007). Este incremento en el plazo de las hipotecas es inferior al experimentado entre los primeros semestres de ambos años, que fue de 4,57 años. Tanto en el segundo semestre de 2006, como en el segundo semestre de 2007, el plazo más habitual de las hipotecas contratadas fue de 40 años. Sin embargo, cabe destacar un incremento importante de las hipotecas a 50 años a lo largo de

2007. En general, también se observa un envejecimiento del comprador medio y un incremento en los plazos de las hipotecas para el segmento de compradores más jóvenes.

- La evidencia disponible para el segundo semestre de 2007 en lo referente a la distribución por edades del importe de las hipotecas concedidas contrasta con la observada durante el primer semestre de 2007. Entre el primer y segundo semestre de 2007 se observa un descenso creciente con la edad. Para los menores de 25 años, el importe medio descendió un 3% (de 162.910€ a 158.037€); para el grupo de entre 25 y 35 años, el descenso fue de un 4,3% (de 185.055€ a 177.111€); la caída fue de un 8% para los individuos de entre 35-45 años (de 194.499€ a 178.949€); para el grupo de entre 45 y 55 años el importe medio cayó un 5,5% (de 192.469€ a 181.810€). Finalmente, la caída en el importe medio más importante fue para el grupo de mayores de 55 años, que pasó de 198.300€ a 141.597€, lo que supone un descenso del 28,6%. [Tabla 8]

Tabla 8.
Análisis por edades de las características de las hipotecas concedidas en el 2º semestre de 2007

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<25	10,48	38,85	158.037	189.580	83,39
25-35	41,76	37,91	177.111	212.556	83,52
35-45	27,58	35,25	178.949	228.507	78,86
45-55	14,61	30,47	181.810	235.033	77,61
>55	5,57	22,18	141.597	230.396	63,33

- En cuanto a la nacionalidad de los compradores, para el conjunto de la muestra, en el segundo semestre de 2007 la mayoría son españoles (73,01%), seguidos de ecuatorianos (6,18%), marroquíes (2,75%), rumanos (2,72%) y colombianos (2,17%). Cabe destacar que entre el primer y segundo semestre de 2007, la proporción de solicitantes de hipoteca de nacionalidad española (y por tanto, indirectamente, de compradores de vivienda) ha crecido en casi 10 puntos porcentuales. Mientras que entre los ecuatorianos la demanda de hipotecas cayó en casi 3,7 puntos porcentuales. La caída fue del 2,66% entre marroquíes, del 0,48% entre rumanos y del 0,36% entre los colombianos. Este resultado refleja un trasvase de demanda de origen inmigrante hacia demanda de origen nacional. [Tabla 9]

Tabla 9.
Análisis por nacionalidad de las características de las hipotecas concedidas en el 2º semestre de 2007

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	**78,44**	**34,98**	**169.387**	**219.035**	**78,22**
España	*73,01*	*34,87*	*169.354*	*220.760*	*77,67*
Rumanía	*2,72*	*36,93*	*161.261*	*176.304*	*88,04*
Bulgaria	*0,40*	*36,71*	*165.250*	*195.426*	*84,65*
América	**13,44**	**36,2**	**201.706**	**228.556**	**87,96**
Ecuador	*6,18*	*36,38*	*204.493*	*231.728*	*88,06*
Colombia	*2,17*	*36,63*	*190.890*	*208.959*	*91,01*
Perú	*1,45*	*35,81*	*225.709*	*252.942*	*87,41*
Asia	**1,91**	**35,37**	**226.956**	**260.919**	**85,98**
China	*0,69*	*32,96*	*240.558*	*281.250*	*81,27*
Pakistán	*0,40*	*36,77*	*237.875*	*263.305*	*90,38*
Filipinas	*0,29*	*34,7*	*208.610*	*235.191*	*87,63*
África	**6,21**	**37,57**	**160.897**	**181.985**	**87,06**
Marruecos	*2,75*	*37,46*	*139.557*	*159.690*	*84,06*
Nigeria	*0,90*	*37,53*	*173.126*	*196.164*	*88,28*
Senegal	*0,84*	*37,93*	*179.283*	*197.976*	*91,67*

- La mayoría de viviendas son adquiridas por dos titulares (61,28%), mientras que las que tienen un único titular representan el 29,02% y las de más dos titulares no superan el 10% (9,70%). En relación a años anteriores, se observa un cambio de patrón, si bien se mantiene estable el número de viviendas adquiridas por un único titular, ahora se observa cómo desciende el porcentaje de las viviendas adquiridas por más de dos titulares.

- Un análisis de la distribución de compradores según nacionalidad y número de compradores muestra que, en el segundo semestre de 2007, cuando la vivienda la compra un único titular éste es español en un 76,37% de los casos. Lo que supone un incremento de 5 puntos porcentuales respecto al primer semestre del mismo año. Si la vivienda la compran dos titulares, este porcentaje disminuye y es del 75,50%. Por el contrario, cuando la compra la efectúan más de 2 titulares, este porcentaje disminuye hasta el 49,09%. En consecuencia, el número de compradores por vivienda es mayor en el caso de aquellas viviendas adquiridas por extranjeros. [Tabla 10, 11, 12]

- En relación al importe de la hipoteca concedida y a la proporción concedida, ambos aumentan con el número de titulares para prácticamente todas las nacionalidades. [Tabla 10, 11 y 12]

Tabla 10. Análisis por nacionalidad de las compras por **un único titular** (2º semestre de 2007)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	82,76	34,54	139.643	191.228	74,86
España	76,37	34,44	140.449	194.336	74,06
América	8,22	36,41	148.705	176.373	83,63
Asia	1,22	35,50	169.375	190.946	90,39
África	7,81	38,43	124.529	149.555	82,65

Tabla 11. Análisis por nacionalidades de las compras con **dos titulares** (2º semestre de 2007)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	80,07	35,24	180.444	230.225	79,38
España	75,50	35,13	180.525	231.364	79,05
América	13,02	36,14	203.285	230.649	87,95
Asia	1,78	35,00	240.940	277.536	84,28
África	5,14	37,04	172.047	188.249	90,47

Tabla 12. Análisis por nacionalidades de las compras con **más de dos titulares** (2º semestre de 2007)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	56,67	34,51	200.918	242.406	82,88
España	49,09	34,30	194.734	240.969	81,40
América	29,70	36,22	244.145	268.532	91,90
Asia	4,85	36,13	239.116	274.217	87,28
África	8,79	37,24	219.665	247.061	87,09

- El análisis de la relación entre las características de la hipoteca solicitada y la renta del solicitante muestra, para el segundo semestre de 2007, que el importe medio de las hipotecas aumenta con la renta del comprador, mientras que el plazo de la hipoteca concedida disminuye. Ambos resultados ponen de manifiesto la relación positiva entre la renta y la capacidad de endeudamiento. [Tabla 13]

Tabla 13.
Análisis por renta de las características de las hipotecas concedidas (2º semestre de 2007)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<1.000 €	20,51	34,56	149.648	194.690	77,09
1.000-1.500 €	43,94	36,12	163.894	203.484	80,92
1.500-2.000 €	19,87	35,38	190.066	230.903	82,22
2.000-3.000 €	11,39	34,52	210.633	262.142	80,95
>3.000 €	4,30	32,58	223.613	307.987	77,50

- 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 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 7,7% en el periodo de amortización y en una reducción del 4,4% 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 del 5,8% en el importe), mientras que el mayor o menor número de compradores no afecta de forma significativa al periodo de amortización contratado.

3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

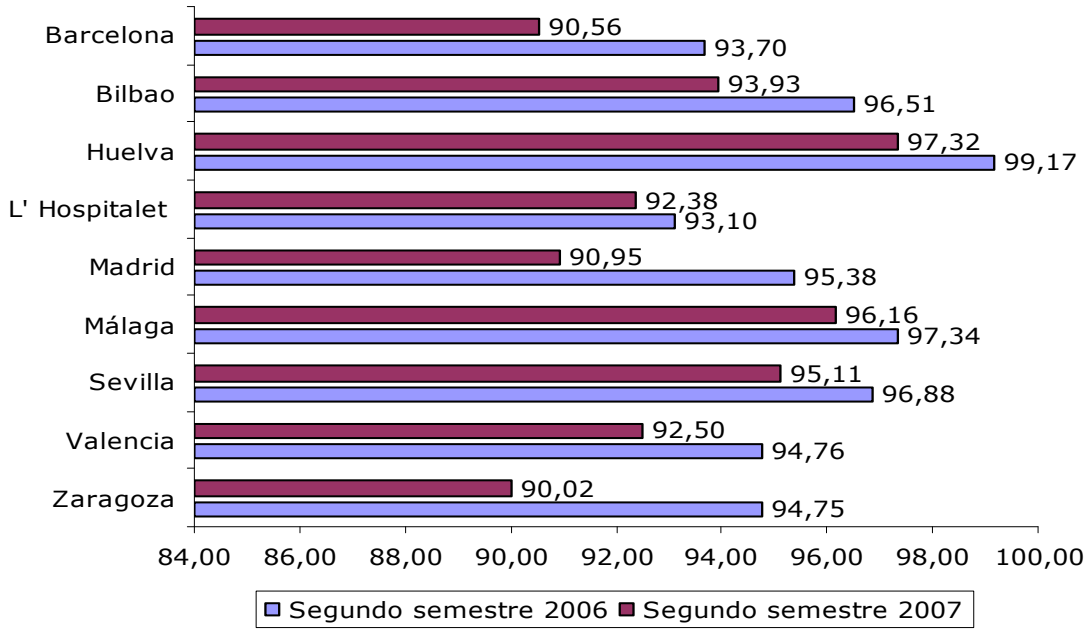
Las principales conclusiones del análisis de la evolución de la demanda proceden del análisis descriptivo del precio de venta, del precio de salida y del número de días transcurridos hasta la venta de la vivienda de la base de datos de Tecnocasa, así como de los resultados de dos modelos estimados para España y 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 las viviendas, mientras que el segundo modelo analiza los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda sale al mercado hasta que finalmente se vende.

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 más similares. Para las poblaciones seleccionadas, entre el segundo semestre de 2006 y el segundo semestre de 2007 dicho porcentaje ha disminuido del 95,22% al 92,13%. Este cambio en el indicador se observa en todas las poblaciones estudiadas. [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. En particular, 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 vale la pena destacar es que se detecta una reducción significativa en el porcentaje que supone el precio de venta respecto al de salida en relación a semestres anteriores. Este resultado consolida lo ya observado en informes anteriores. Así, dicha reducción es de 2,06 puntos porcentuales respecto al primer semestre de 2007 y de 3,37 puntos respecto al segundo semestre de 2006.

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

- A lo largo del periodo analizado, la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta para las poblaciones seleccionadas ha aumentado en 15 días, pasando de 111 días en el segundo semestre de 2006 a 126 días en el segundo semestre de 2007, consolidándose así la tendencia creciente de este indicador en los últimos semestres. [Tabla 14]

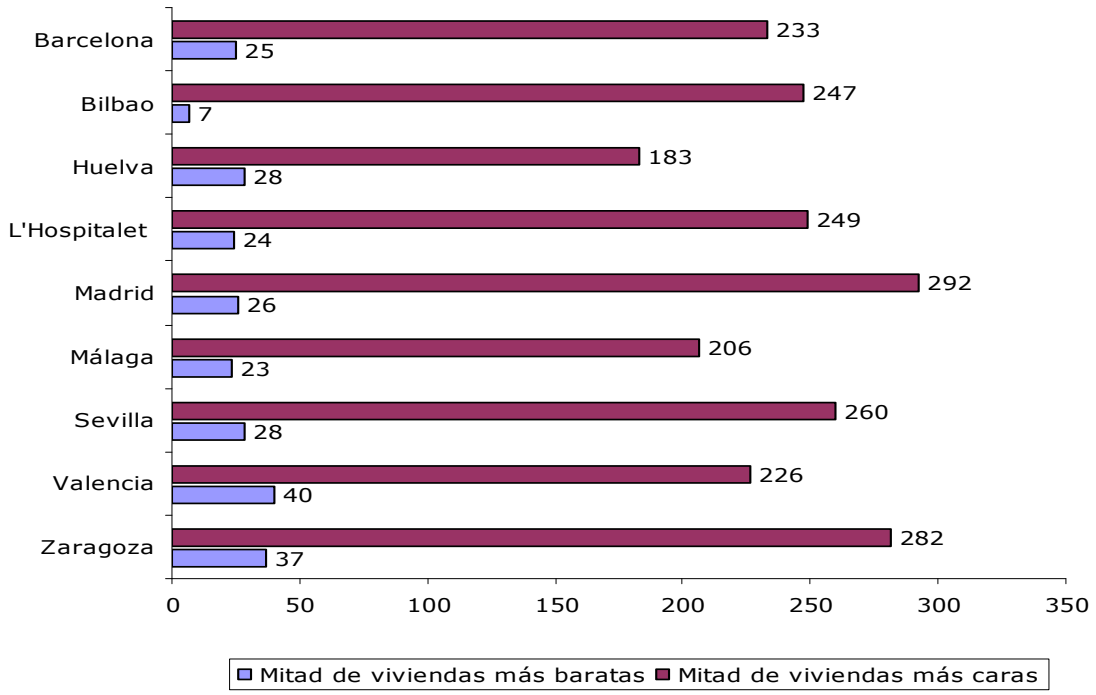
- En el segundo semestre de 2007, Valencia (140 días), Madrid (139 días) y Bilbao (134 días) aparecen como las poblaciones donde más tiempo se necesita para la venta de una vivienda. De ellas, Bilbao es la población donde se ha producido el incremento más fuerte en el número de días que tarda en venderse un piso a lo largo del periodo observado (67 días). Por último, Huelva (98 días) es donde menos días transcurren, en promedio, desde la salida al mercado hasta su venta. [Tabla 14]

Tabla 14.
Días transcurridos hasta la venta de una vivienda

	2º sem. 2006	2º sem. 2007	Días de variación 2º sem. 2006 – 2º sem. 2007
Barcelona	89	112	23
Bilbao	67	134	67
Huelva	95	98	3
L'Hospitalet de Llobregat	90	124	34
Madrid	111	139	28
Málaga	115	107	-8
Sevilla	135	122	-13
Valencia	142	140	-2
Zaragoza	133	121	-12
TOTAL	**111**	**126**	**15**

- Si distinguimos entre las viviendas cuyo precio de venta está por encima del percentil 90 y 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 (254 días) que para las más baratas (27 días). [Gráfico 5].

Gráfico 5.
Días transcurridos hasta la venta
según el precio de la vivienda (2º semestre de 2007)



- 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 su venta. Para el conjunto de España, dicha proporción disminuye del 96,13% al 90,23% 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 produce a partir del cuarto mes. [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^2)
0 - 30 días	12,53	96,13	69,89
31 - 60 días	15,77	94,85	73,42
61 - 90 días	14,71	94,38	73,12
91 - 120 días	13,53	94,11	71,90
>120 días	43,45	90,23	74,87

- 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 dos años.

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