

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

segundo semestre de 2008



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 ESTUDIO

El presente informe es el octavo 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, Tecnocasa es a día de hoy la primera empresa 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 en nuestro país, a través de Tecnocasa, empresa del Grupo dedicada a la intermediación inmobiliaria desde 1994, y Kiron, enseña de servicios financieros del Grupo Tecnocasa.

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. 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 segundo semestre de 2008, y se comparan los resultados con el segundo semestre de 2007.

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. 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 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 dichas 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 octavo *Informe sobre el mercado de la vivienda*, correspondiente al segundo 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,
- 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 principales conclusiones son:

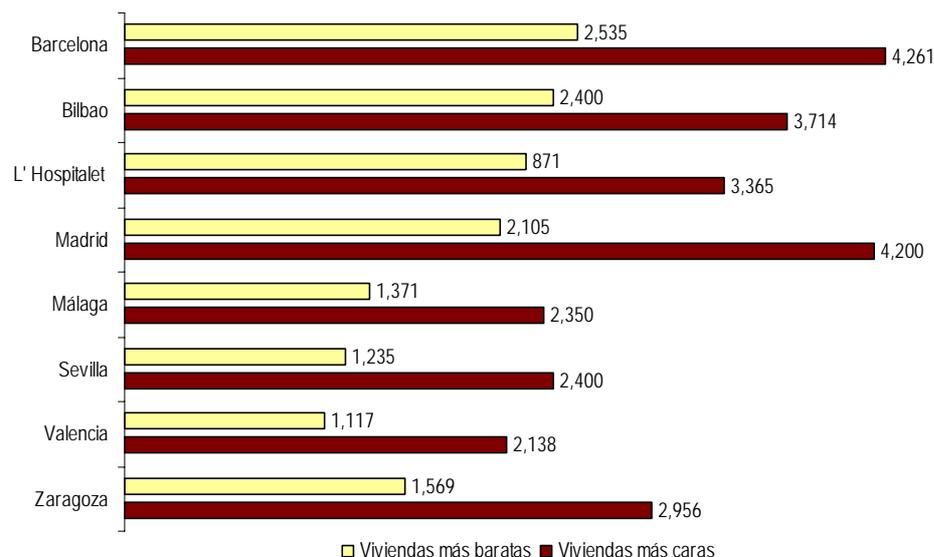
- La tasa de crecimiento del precio por metro cuadrado durante el segundo semestre de 2008 en relación al segundo semestre de 2007 para las ciudades seleccionadas es de -18,44%. Esta tasa es inferior a la que se produjo al comparar el segundo semestre de 2007 con el segundo semestre de 2006 (-9,15%). [Tabla 1]
- Tal y como ha ido ocurriendo 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 segundo semestre de 2008 son: Barcelona (3.306€), Madrid (3.037€), Bilbao (2.936€) y L'Hospitalet de Llobregat (2.902€). Estas ciudades presentan precios bastante más elevados que ciudades como Sevilla y Valencia. [Tabla 1]

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

	segundo semestre 2007	segundo semestre de 2008	% de variación
Barcelona	3.997	3.306	-17,29
Bilbao	3.400	2.936	-13,65
L'Hospitalet de Llobregat	3.532	2.902	-17,84
Madrid	3.670	3.037	-17,25
Málaga	2.181	1.794	-17,74
Sevilla	2.111	1.747	-17,24
Valencia	2.220	1.495	-32,66
Zaragoza	2.809	2.210	-21,32
TOTAL	3.232	2.636	-18,44

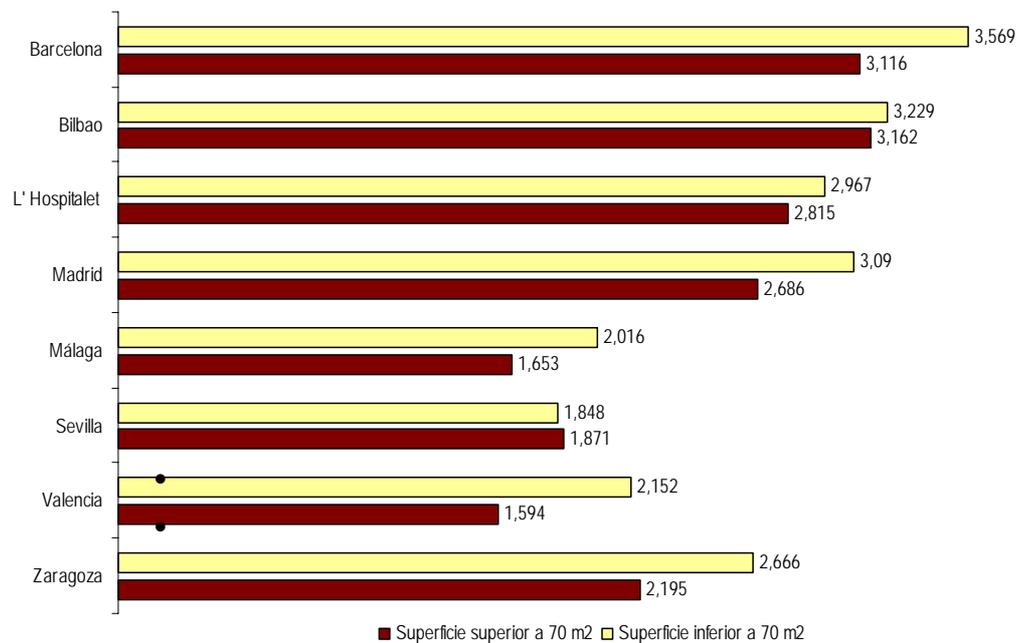
- El precio por metro cuadrado en el segundo semestre de 2008 del percentil 10 (aquel precio por debajo del cual se sitúa sólo un 10% de las viviendas más baratas) para las poblaciones seleccionadas presenta el mismo patrón que para el precio medio. Las ciudades de Barcelona, Madrid, Bilbao y L'Hospitalet 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, Bilbao, L'Hospitalet de Llobregat y Madrid 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 segundo semestre de 2008 para las viviendas baratas es de 1.926€, lo que supone un decrecimiento del 18,74% respecto al segundo semestre de 2007. Para las viviendas más caras, el precio por metro cuadrado se sitúa en 3.533€, un 16,54% menos que en el segundo semestre de 2007. Así, se sigue manteniendo una mayor sensibilidad en el precio de las viviendas baratas y produciéndose un aumento en la diferencia relativa de los precios de ambas tipologías de vivienda. **[Gráfico 1]**

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



- Como es habitual, para las poblaciones seleccionadas el precio por metro cuadrado es superior en las viviendas de menos de 70 m² que en las de más de 70 m². [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 m² como para 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 consideradas, durante el segundo semestre de 2008 en comparación con el segundo semestre de 2007, el precio por metro cuadrado ha decrecido un 15% para las viviendas de menos de 70m², mientras que para las de más de 70m² dicho decremento ha sido del 18,83%. [Tabla 2]

Tabla 2. Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado entre el segundo semestre de 2007 y el segundo semestre de 2008 según la superficie

	<70m ²	>70m ²
Barcelona	-16,83	-21,59
Bilbao	-7,61	-5,86
L'Hospitalet de Llobregat	-22,23	-9,13
Madrid	-20,73	-25,43
Málaga	-15,93	-15,79
Sevilla	-18,88	-3,56
Valencia	-4,86	-24,35
Zaragoza	-7,33	-27,10
TOTAL	-15,00	-18,83

- La media de la superficie de las viviendas vendidas en el segundo semestre de 2008 osciló entre 56,08 m² en el caso de L'Hospitalet de Llobregat y 77,00 m² en Valencia. [Tabla 3]
- En las poblaciones seleccionadas, la antigüedad media de las viviendas vendidas se sitúa entre 27 y 54 años, siendo mayor la antigüedad en las ciudades con más población, destacando Barcelona y Bilbao. Esto es debido a 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 todas las poblaciones seleccionadas, a excepción de Málaga. En cuanto al número de plantas, está alrededor de 3. [Tabla 3]

Tabla 3. Características de las viviendas vendidas en el segundo semestre de 2008

	superficie	antigüedad	habitaciones	altura
Barcelona	64,63	54,34	2,80	3,12
Bilbao	64,50	40,89	2,50	3,15
L'Hospitalet de Llobregat	56,08	38,97	2,69	2,68
Madrid	58,57	36,73	2,45	2,99
Málaga	75,32	27,33	3,19	3,49
Sevilla	66,86	36,05	2,95	2,73
Valencia	77,00	34,54	2,96	3,74
Zaragoza	63,87	32,87	2,55	2,31
TOTAL	64,53	39,23	2,70	3,06

- 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 -0,64% en Madrid y el -0,25% en Bilbao. [Tabla 4]
- El efecto negativo de la antigüedad sobre el precio por metro cuadrado 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. 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
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 2007 y el segundo semestre de 2008, muestra que todas las poblaciones seleccionadas presentan mayores decrecimientos en sus precios ajustados respecto a los observados, siendo la diferencia entre ambos decrecimientos superior a los cinco puntos porcentuales en todas las ciudades a 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 segundo semestre de 2007 y el segundo semestre de 2008

	observado	ajustado
Barcelona	-17,29	-25,05
Bilbao	-13,65	-23,96
Madrid	-17,25	-23,61
Málaga	-17,74	-18,67
Sevilla	-17,24	-27,46
Valencia	-32,66	-44,08
Zaragoza	-21,32	-23,67

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:

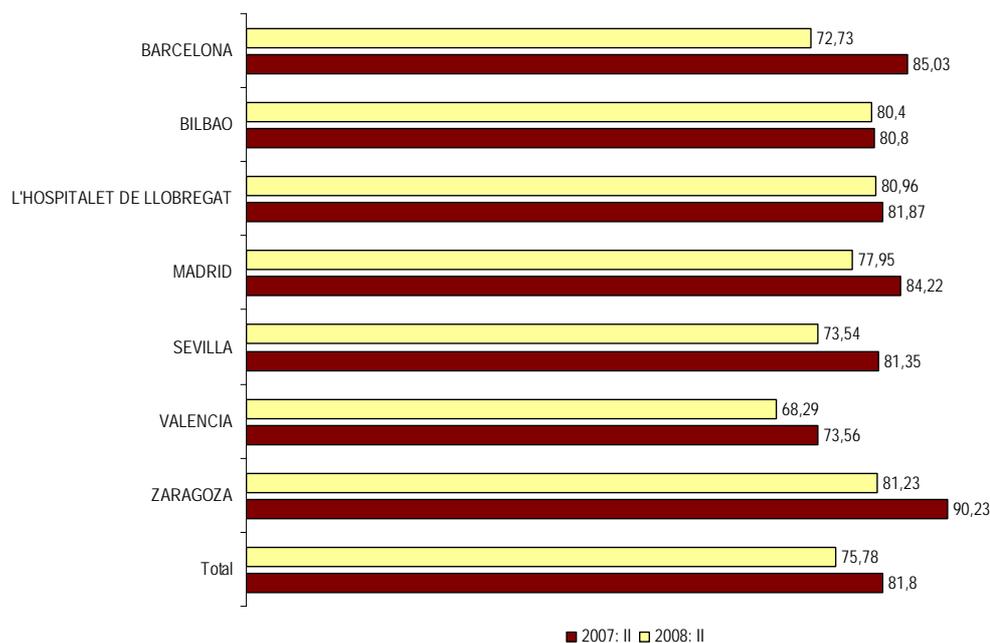
- La evolución temporal muestra que en el segundo semestre de 2008, el importe medio de la hipoteca concedida se sitúa en 148.902€, mientras que en el segundo semestre de 2007 dicho importe fue de 193.209€. Se ha producido un descenso del 22,93% en dicho importe. [Tabla 6]
- En el segundo semestre de 2008, para las poblaciones con una muestra representativa, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor son: Bilbao (192.758€), Barcelona (182.823€) y Madrid (171.730€). Mientras que, entre las poblaciones en las que se conceden menores importes destaca la ciudad de Valencia (128.865€). [Tabla 6]
- En el segundo semestre de 2008, se han producido fuertes descensos en el importe medio de las hipotecas concedidas. Los descensos más importantes se han observado en las ciudades de Zaragoza (-28,69%), Barcelona (-28,38%) y L'Hospitalet de Llobregat (-28,35%). Contrariamente, cabe destacar Bilbao, con un descenso muy moderado (-1,60%). [Tabla 6]

Tabla 6. Importe (€) de la hipoteca concedida

	segundo semestre de 2007	segundo semestre de 2008	% de variación
Barcelona	255.260	182.823	-28,38
Bilbao	195.887	192.758	-1,60
L'Hospitalet de Llobregat	225.001	161.224	-28,35
Madrid	220.273	171.730	-22,04
Sevilla	144.256	117.063	-18,85
Valencia	156.876	128.865	-17,86
Zaragoza	202.818	144.621	-28,69
Total	193.209	148.902	-22,93

- En general, se puede afirmar que en el segundo semestre de 2008 se ha acentuado aún más el cambio de tendencia ya iniciado en el primer semestre de 2007. Los incrementos del importe medio de la hipoteca concedida para el periodo segundo semestre de 2006 – segundo semestre de 2007 ya fueron menores que los incrementos para el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2005 – segundo semestre de 2006 para la mayoría de poblaciones. Cuando comparamos el periodo segundo semestre de 2007 – segundo semestre de 2008, vemos que se ha acusado el descenso en el importe de las hipotecas (-22,93%).
- La proporción media del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble se sitúa en el segundo semestre de 2008 en el 75,78%, proporción significativamente inferior a la del segundo semestre de 2007 (81,80%). Se concede un 6% menos de préstamos en relación al valor de tasación. Por ciudades, el descenso más significativo se ha producido en Barcelona (del 85,03% al 72,73%), mientras que en Bilbao apenas se han observado cambios (del 80,80% al 80,40%). [Gráfico 3]
- Rompiendo la tendencia de años anteriores, a excepción de Bilbao, para el periodo segundo semestre de 2007 – segundo 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



El perfil del comprador de vivienda de segunda mano en el segundo semestre de 2008 es el de una persona que compra la vivienda sola (48,47% de los casos), tiene entre 25 y 35 años (42,83% y media de 36,08 años), es española, soltera, tiene contrato indefinido y una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€ (54,55%). El importe medio de la hipoteca es de 148.902€, lo que representa entre un 75 y 100% del valor del inmueble, y corresponde a hipotecas con un periodo de amortización de 40 años (la media es de 34,14 años). [Tabla 7]

Tabla 7. Perfil del comprador de una vivienda de segunda mano en el segundo semestre de 2008

	más habitual	otras posibilidades
Edad	25 - 35 años (42,43%)	35 - 45 años (26,07%) 45 - 55 años (14,11%)
Estudios	Primarios (42,81%)	Secundarios (41,74%) Universitarios (15,44%)
Tipo de contrato	Indefinido (71,85%)	Temporal (13,51%)
Estado civil	Soltero (58,71%)	Casado (30,53%)
Nacionalidad	Española (93,46%)	América (2,86%) Resto Europa (2,25%) África (0,71%) Asia (0,71%)
Renta (mensual neta)	< 1.500€ (54,55%)	1.500 – 3.000€ (36,98%)
Número de titulares	2 (48,47%)	1 (47,34%)
Importe de la hipoteca	148.902€	-
Proporción	75 - 100 (46,73%)	50 - 75 (32,82%)
Años de hipoteca	40 (46,63%)	35 (11,90%) 30 (14,09%)

- Otro elemento a destacar es la reducción en la proporción de transacciones realizadas por tres o más titulares. En el segundo semestre de 2007 este tipo de compra representaba el 9,72% de las operaciones, mientras que en el segundo semestre de 2008 han caído hasta el 4,15%. Este resultado contrasta con el aumento en esta tipología de compradores que se produjo durante el primer semestre de 2007.
- La evolución en el perfil del comprador respecto al segundo semestre de 2007, muestra un descenso en el plazo medio de la hipoteca de 1,16 años (de 35,31 años en el segundo semestre de 2007 a 34,15 en el segundo semestre de 2008). Este descenso es sensiblemente mayor al experimentado entre los primeros semestres de ambos años, que fue de 1,04 años. Tanto en el segundo semestre de 2008 como en el segundo semestre de 2007, el plazo más habitual de las hipotecas contratadas fue de 40 años. En general, se observa un ligero envejecimiento del comprador medio y 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 al año.
- La evidencia disponible para el segundo semestre de 2008 en lo referente a la distribución por edades del importe de las hipotecas concedidas contrasta con lo observado durante el primer semestre del mismo año. Si comparamos los semestres, vemos un descenso creciente con la edad. Para los menores de 25 años el importe medio descendió un 5% (de 147.062€ a 139.636€); para el grupo de 25 a 35 años este descenso fue de un 9,9% (de 172.991€ a 155.891€); la caída también fue de un 9,9% para los individuos de entre 35 y 45 años (de 171.382€ a 154.383€); para el grupo de 45 a 55 años el importe medio cayó un 11,81% (de 160.517€ a 141.551€). Finalmente, al igual que sucedió en 2007, la caída más importante fue para el grupo de mayores de 55 años, que pasó de 166.360€ a 121.270€, un descenso del 27,1%. [Tabla 8]

Tabla 8. Análisis por edad de las características de las hipotecas concedidas en el segundo semestre de 2008

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
<25	7,87	38,18	139.636	172.440	83,39
25 - 35	42,43	37,33	155.891	198.900	83,52
35 - 45	26,07	34,77	154.383	208.935	78,86
45 - 55	14,11	28,33	141.551	202.635	77,61
>55	9,51	23,48	121.270	197.000	63,33

- En cuanto a la nacionalidad de los compradores, para el conjunto de la muestra, en el segundo semestre de 2008 la mayoría son españoles (93,46%). Es destacable el gran aumento de la proporción de españoles que han solicitado hipotecas, ya que en el segundo semestre de 2007 este porcentaje fue del 73,01% y en el primer semestre de 2008 representó un 87,5%. Durante el segundo semestre de 2008 apenas existió demanda extranjera de hipotecas, siendo sólo el 2,86% para residentes procedentes de América Latina, y el 1,44% restante para asiáticos y africanos. [Tabla 9]

Tabla 9. Análisis por nacionalidad de las características de las hipotecas concedidas en el segundo semestre de 2008

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
Europa	95,71	34,20	148.749	199.643	75,45
<i>España</i>	<i>93,46</i>	<i>34,22</i>	<i>148.886</i>	<i>199.602</i>	<i>75,54</i>
América	2,86	33,32	145.932	195.035	74,28
Asia	0,72	30,14	178.029	244.052	73,02
África	0,72	34,86	152.092	192.732	78,43

- La mayoría de viviendas son adquiridas por dos titulares (48,47%), porcentaje muy similar a las compras hechas por un único titular (47,34%). Esta distribución supone un cambio muy importante, ya que en los semestres anteriores predominaba la compra por parte de dos personas. Por otro lado, la compra de tres o más titulares escasamente supera el 4%. Este porcentaje es algo más de la mitad de lo observado en el periodo anterior.
- Un análisis de la distribución de compradores según nacionalidad y número de titulares muestra que en el segundo semestre de 2008, cuando la vivienda la compra un único titular éste es español en un 94,17% de los casos. lo que supone un incremento de 4,5 puntos porcentuales respecto al primer semestre del mismo año. Si la vivienda la compran más de dos titulares, este porcentaje disminuye hasta el 92,62%. [Tablas 10 y 11]

Tabla 10. Análisis por nacionalidad para compras con un único titular

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
Europa	96,98	33,99	137.325	189.231	73,79
<i>España</i>	<i>94,17</i>	<i>34,00</i>	<i>136.965</i>	<i>188.810</i>	<i>73,77</i>
América	2,16	29,80	139.765	186.690	75,60
Asia	0,43	30,00	189.950	240.563	79,02
África	0,43	32,50	143.500	184.511	77,49

Tabla 11. Análisis por nacionalidades para compras con dos titulares

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
Europa	94,30	34,62	160.383	208.636	77,51
<i>España</i>	<i>92,62</i>	<i>34,67</i>	<i>161.044</i>	<i>208.939</i>	<i>77,74</i>
América	3,80	35,28	149.359	199.671	73,54
Asia	1,05	30,20	173.260	245.448	70,62
África	0,84	36,00	148.161	187.203	78,52

- Como es de esperar, el importe de la hipoteca, el valor de tasación y la proporción que ésta supone sobre la tasación 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 segundo semestre de 2008 se observa un descenso de casi el 20% en el nivel de renta de los hipotecados. [Tabla 12]

Tabla 12. Análisis por nivel de renta de las características de las hipotecas concedidas

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
<1.000€	16,95	34.394	120.729	173.516	70,27
1.000-1.500€	37,60	34.680	129.911	175.944	75,36
1.500-2.000€	24,35	35.361	153.723	204.019	77,53
2.000-3.000€	12,63	33.963	172.368	228.962	76,94
>3.000€	8,47	33.491	173.010	229.231	77,51

- 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 sus características, así como el número de compradores y el Euribor en el momento de la compra. Merece la pena 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 5,2% en el periodo de amortización y en una reducción del 2,2% en el importe de la hipoteca. Este resultado contrasta con el modelo estimado para el periodo anterior, donde estos efectos eran del 7,7% y del -4,4%, respectivamente.

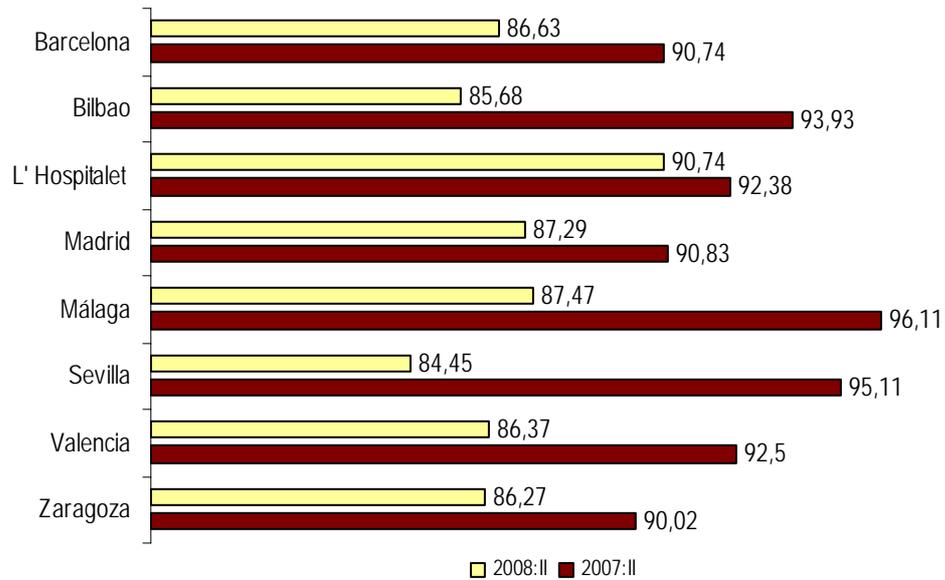
3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

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, 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 se ofrece en el mercado hasta que se vende. Las conclusiones son:

Proporción del precio de venta sobre el precio de salida

- El porcentaje que representa el precio de venta respecto al de salida para una misma vivienda se puede interpretar como un indicador indirecto de la demanda a corto plazo. Una demanda muy elevada implicaría que dicho porcentaje estuviera más cercano al 100%, ya que el precio de salida y el precio de venta serían más similares. Para las poblaciones seleccionadas, en el segundo semestre de 2008 en comparación a un año antes, dicho porcentaje ha disminuido de 91,98% (2007) a 86,76% (2008). Esta consolidación del cambio en el indicador se observa en todas las poblaciones estudiadas, siendo de considerable magnitud en los casos de 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 influyen de manera determinante. En particular, cuanto menor es la antigüedad, mayor es la proporción que el precio de venta representa sobre el inicial. Contrariamente, cuanto mayor es el tiempo transcurrido entre la salida al mercado de la vivienda y su venta, menor es dicha proporción. 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 destacable es la significativa reducción que supone el precio de venta respecto al de salida en relación a semestres anteriores. Este es un resultado que viene a consolidar y acentuar lo ya observado en informes anteriores. Así, dicha reducción es de 4,77 puntos porcentuales respecto al primer semestre de 2008 y de 7,09 respecto al segundo semestre de 2007.

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

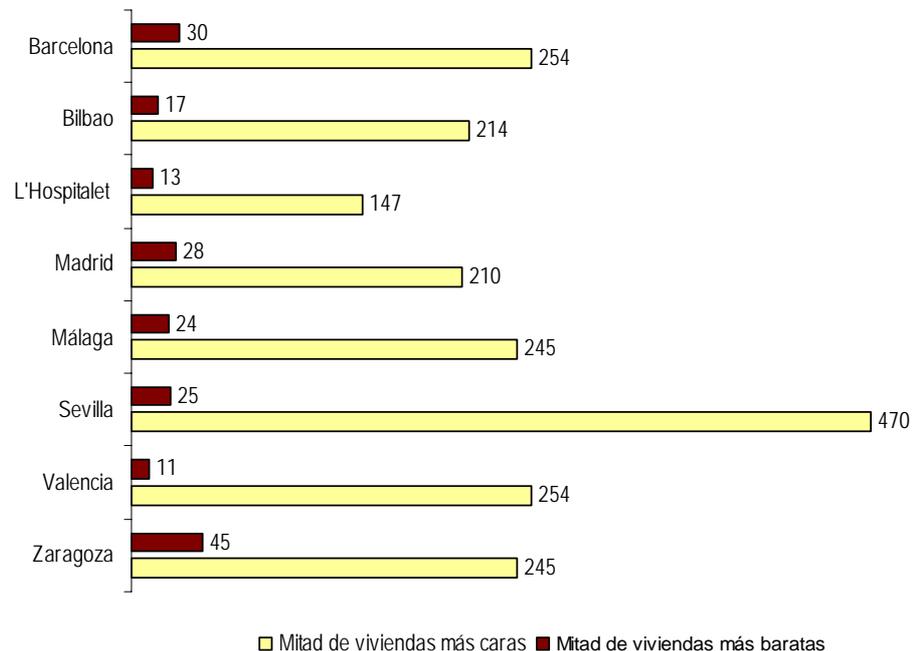
- A lo largo del periodo analizado, la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta de una vivienda para las poblaciones seleccionadas ha disminuido en 10 días, pasando de 128 en el segundo semestre de 2007 a 118 en el segundo semestre de 2008, cambiando así la tendencia que existía desde 2004. [Tabla 14]
- En el segundo semestre de 2008, Sevilla (150 días) y Málaga (144 días) aparecen como las poblaciones donde más tiempo se necesita para vender una vivienda una vez ésta sale al mercado. De ellas, es en Málaga donde se ha producido el incremento más fuerte en el número de días (35 días) a lo largo del periodo observado (segundo semestre de 2008). Por último, L'Hospitalet de Llobregat (66 días) es la población donde menos días transcurren desde la salida al mercado de un inmueble hasta su venta. [Tabla 14]

Tabla 14. Días transcurridos hasta la venta de una vivienda

	segundo semestre de 2007	segundo semestre de 2008	días de variación
Barcelona	117	116	-1
Bilbao	134	101	-33
L'Hospitalet de Llobregat	124	66	-58
Madrid	139	113	-26
Málaga	109	144	35
Sevilla	122	150	28
Valencia	121	100	-21
Zaragoza	137	123	-14
TOTAL	128	118	-10

- Si distinguimos entre las viviendas cuyo precio de venta está por encima del percentil 90 y entre 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 viviendas más caras (252 días), que para el grupo de las más baratas (26 días). [\[Gráfico 5\]](#)

Gráfico 5. Días transcurridos hasta la venta según el precio de la vivienda



- La proporción del precio de venta respecto al 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 de salida para tratar de agilizar la transacción. Para el conjunto de España dicha proporción disminuye de 92,16% a 81,30% para los pisos vendidos durante el primer mes y los que requieren más de 6 meses, respectivamente. Cabe destacar que las mayores reducciones se producen a partir del cuarto y quinto mes. Como se puede observar, esta reducción es de más de 10 puntos porcentuales cuando hace un año era de poco más de tres. Asimismo, en el segundo semestre de 2008 más del 35% de los pisos han necesitado más de 120 días para venderse manteniéndose prácticamente la misma proporción de hace un año (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 ²)
0-30 días	13,67	92,16	65,90
31-60 días	19,74	91,22	68,19
61-90 días	18,55	89,49	73,56
91-120 días	12,96	87,10	67,09
>120 días	35,08	81,30	72,10

- Contrariamente a lo observado para el precio de salida y la superficie de la vivienda, la antigüedad de ésta 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
Departamento 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