

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

segundo semestre de 2009



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

<sup>1</sup> Departamento de Economía - Universitat Rovira i Virgili

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

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

El presente informe es el décimo 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 décimo *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 segundo semestre de 2009, y se comparan los resultados con el segundo semestre de 2008.

Hoy en día se publican gran cantidad de informes en nuestro país sobre el sector inmobiliario, pero el que presentamos a continuación se elabora a partir de las operaciones de compraventa ya intermediadas, por lo que en él no tienen lugar 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 red 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 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 décimo *Informe sobre el mercado de la vivienda*, correspondiente al segundo semestre de 2009 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 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.

## 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 variación del precio por metro cuadrado durante el segundo semestre de 2009 en relación al segundo semestre de 2008 para las poblaciones seleccionadas es de -8,01%. Esta tasa es superior a la que se produjo entre el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2007 (-18,44%), iniciando así un periodo en el que aunque los precios siguen bajando, lo hacen a un ritmo menor. [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 segundo semestre de 2009 son: Barcelona (2.975€), Bilbao (2.830€), Madrid (2.714€) y L'Hospitalet de Llobregat (2.430€). Estas ciudades presentan precios muy superiores a los registrados en poblaciones como Valencia (1.525€) y Málaga (1.694€). [Tabla 1]

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

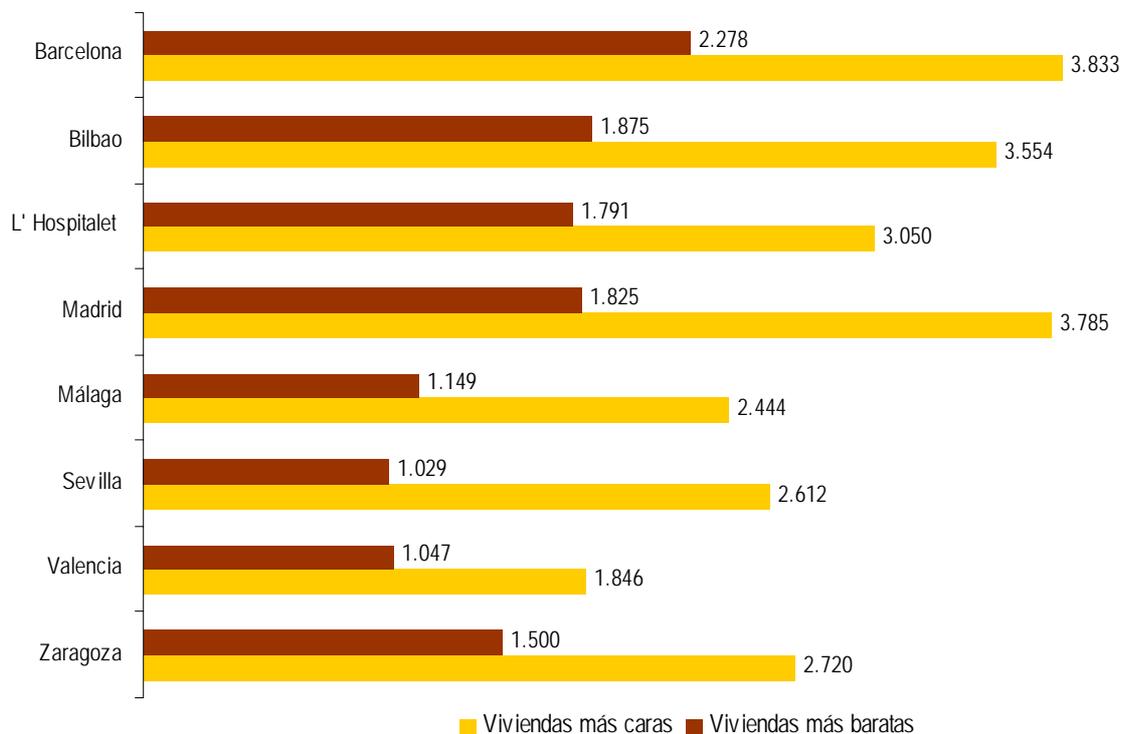
	segundo semestre de 2008	segundo semestre de 2009	% de variación
Barcelona	3.272	2.975	-9,08
Bilbao	3.015	2.830	-6,14
L'Hospitalet de Llobregat	2.827	2.430	-14,04
Madrid	3.019	2.714	-10,10
Málaga	1.788	1.694	-5,26
Sevilla	1.747	1.733	-0,80
Valencia	1.492	1.525	2,21
Zaragoza	2.210	2.074	-6,15
<b>TOTAL</b>	<b>2.633</b>	<b>2.422</b>	<b>-8,01</b>

El precio por metro cuadrado en el segundo 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, Bilbao, 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, Madrid, Bilbao y L'Hospitalet de Llobregat siguen siendo también las ciudades con mayores precios. [Gráfico 1]

Para el conjunto de poblaciones seleccionadas, la frontera del precio por metro cuadrado en el segundo semestre de 2009 para el 10% de las viviendas baratas se sitúa en 1.688€, lo que supone un decrecimiento del 12,50% respecto al mismo semestre de 2008. Para el 10% de las viviendas más caras, el precio frontera está en 3.270€ el metro cuadrado, un 7,08% 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]

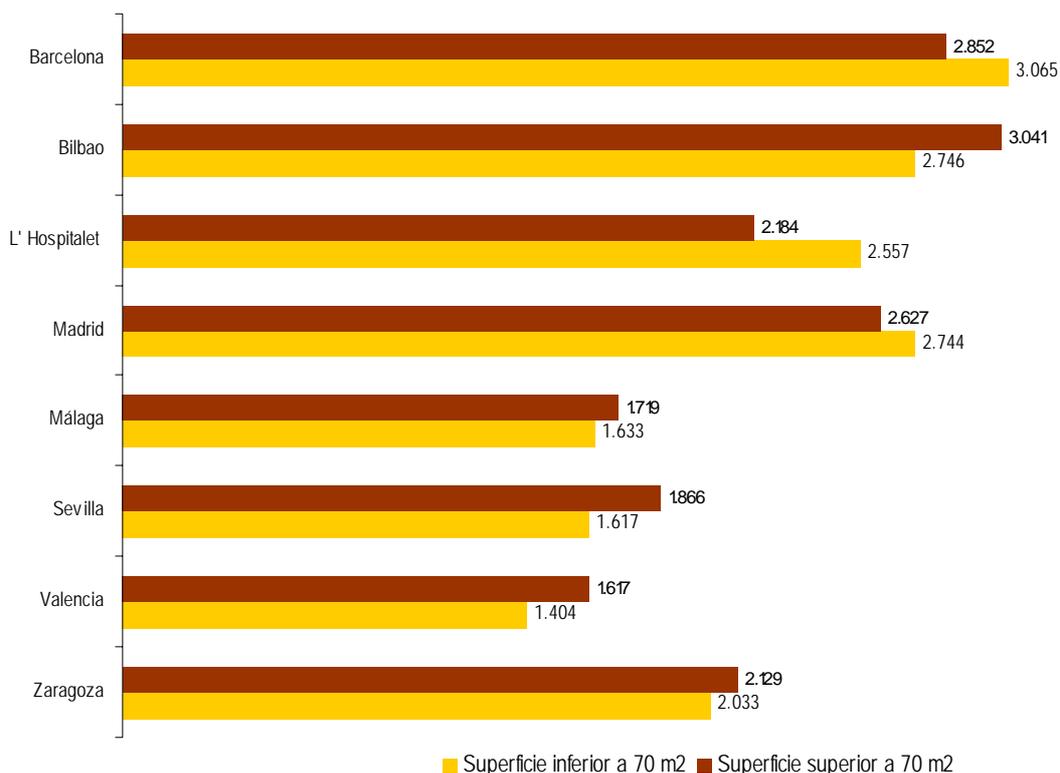
**Gráfico 1.** Comparación del precio (€) por metro cuadrado entre las viviendas más baratas y las más caras



El precio por metro cuadrado es superior para las viviendas de menos de 70m<sup>2</sup> que para las de más de 70m<sup>2</sup> en el caso de Barcelona, L'Hospitalet de Llobregat y Madrid. **[Gráfico 2]**

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 70m<sup>2</sup>. En el caso de las viviendas de más de 70m<sup>2</sup>, las ciudades que presentan un nivel de precios más elevado son también Barcelona, Bilbao y Madrid (por encima de los 2.500€/m<sup>2</sup>). Asimismo, y para este mismo grupo de viviendas, L'Hospitalet de Llobregat y Zaragoza presentan precios por encima de los 2.000€/m<sup>2</sup>. **[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 segundo semestre de 2009 con el segundo semestre de 2008 vemos que el precio por metro cuadrado ha decrecido un -11,96% para las viviendas de menos de 70m<sup>2</sup>, mientras que para las de más de 70m<sup>2</sup> dicho decremento ha sido de -2,55%, siguiendo así la tendencia observada en el semestre anterior. **[Tabla 2]**

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

	<70m <sup>2</sup>	>70m <sup>2</sup>
Barcelona	-8,67	-8,33
Bilbao	-1,65	-7,82
L'Hospitalet de Llobregat	-9,77	-
Madrid	-12,61	-2,20
Málaga	-19,91	3,99
Sevilla	-4,55	-0,27
Valencia	2,11	1,44
Zaragoza	-8,26	-3,01
<b>TOTAL</b>	<b>-11,96</b>	<b>-2,55</b>

La media de la superficie de las viviendas vendidas en el segundo semestre de 2009 osciló entre los 59,43 m<sup>2</sup> en el caso de Madrid y los 84,31 m<sup>2</sup> en Málaga. [Tabla 3]

En las poblaciones seleccionadas, la antigüedad media de las viviendas se sitúa entre 23 y 55 años, siendo de mayor antigüedad las vendidas en Barcelona. Este resultado es consecuencia de un menor impacto de la nueva construcción en relación con el resto de ciudades. [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). En cuanto al número de plantas, las viviendas vendidas están en un tercer piso. [Tabla 3]

**Tabla 3.** Características de las viviendas vendidas en el segundo semestre de 2009

	superficie	antigüedad	habitaciones	altura
Barcelona	64,10	54,95	2,81	3,24
Bilbao	63,31	41,53	2,35	3,33
L'Hospitalet de Llobregat	63,09	37,21	2,88	3,40
Madrid	59,43	41,43	2,57	2,69
Málaga	84,31	23,42	3,12	3,52
Sevilla	77,69	36,96	2,88	2,41
Valencia	78,86	32,84	2,90	3,50
Zaragoza	64,72	28,13	2,81	3,60
<b>TOTAL</b>	<b>66,92</b>	<b>40,08</b>	<b>2,78</b>	<b>3,14</b>

Como cabía esperar, la superficie ejerce un efecto negativo sobre el precio por metro cuadrado. No obstante, dicho efecto no es homogéneo en todas las poblaciones, 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 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
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 entre el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2009 es mayor que para los precios observados. Este patrón se repite en la mayoría de poblaciones seleccionadas, a excepción de Madrid y Málaga. [Tabla 5]

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

	observado	ajustado
Barcelona	-9,08	-13,65
Bilbao	-6,14	-10,30
Madrid	-14,04	-12,99
Málaga	-10,10	3,42
Sevilla	-5,26	-16,94
Valencia	-0,80	-24,19
Zaragoza	2,21	-16,57

## 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 conclusiones principales son:

La evolución temporal muestra que en el segundo semestre de 2009, el importe medio de la hipoteca concedida se sitúa en 139.952€, mientras que en el segundo semestre de 2008 dicho importe fue de 154.992€, con lo que se produce un descenso interanual del -9,7%.

Este resultado indica que se está produciendo una desaceleración en la caída del mercado de la vivienda, ya que durante el período primer semestre de 2008 - primer semestre de 2009 dicho descenso fue del -24,20%. [Tabla 6]<sup>1</sup>

En el segundo semestre de 2009, para las poblaciones seleccionadas, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor, son: Barcelona (163.095€) y Madrid (149.422€). Mientras que entre las poblaciones en las que se conceden menores importes destacan Huelva (102.529€) y Sevilla (112.321€). [Tabla 6]

Por poblaciones, entre el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2009, los descensos más importantes en el importe medio de las hipotecas se han observado en L'Hospitalet de Llobregat (-21,1%) y Leganés (-17,3%). Por el contrario, Málaga y Huelva, han experimentado un incremento más o menos moderado, con un 8,7% y un 2,5%, respectivamente. [Tabla 6]

En general, se puede afirmar que en este segundo semestre de 2009 se ha mitigado el cambio de tendencia iniciado en el primer semestre de 2007. Los descensos en el importe medio de la hipoteca concedida para el período primer semestre de 2008 - primer semestre de 2009 fueron superiores a los incrementos para el período comprendido entre los segundos semestres de 2007 y 2008 para la mayoría de poblaciones. Sin embargo, cuando comparamos el segundo semestre de 2008 con el segundo semestre de 2009, vemos que dicho descenso se ha amortiguado considerablemente, -24,20% (primer semestre de 2008 - primer semestre de 2009) vs. -9,7% (segundo semestre de 2008 - segundo semestre de 2009).

---

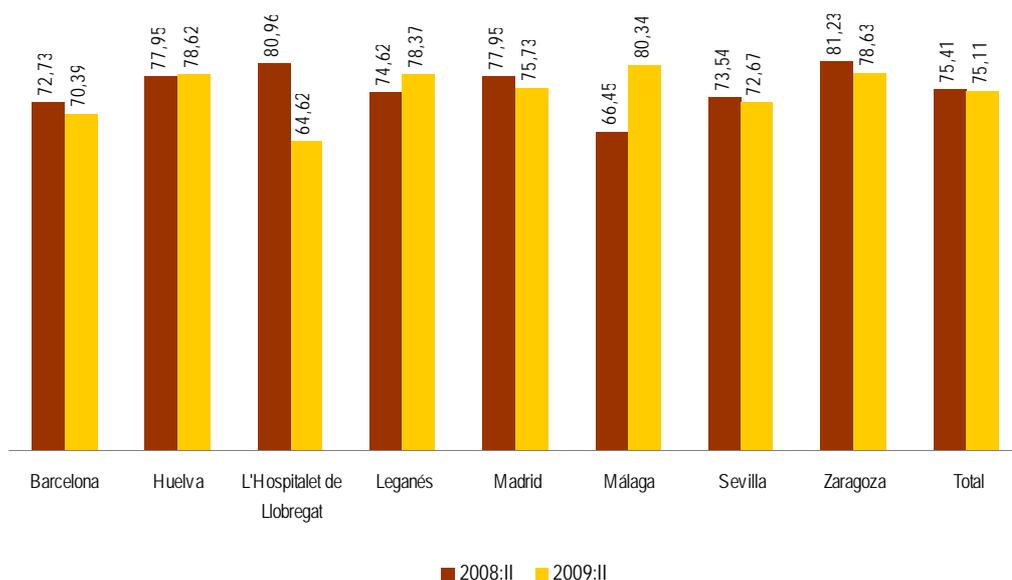
<sup>1</sup> En la Tabla 6, el importe de la hipoteca en el apartado "total" se ha calculado sobre el total de municipios seleccionados que aparecen en la misma tabla, y no sobre el total de hipotecas en la base de datos de Kiron.

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

	segundo semestre de 2008	segundo semestre de 2009	% de variación
Barcelona	182.823	163.095	-10,79
Huelva	100.012	102.529	2,52
L'Hospitalet de Llobregat	161.224	127.210	-21,10
Leganés	155.526	128.636	-17,29
Madrid	171.730	149.422	-12,99
Málaga	118.797	129.139	8,71
Sevilla	117.063	112.321	-4,05
Zaragoza	144.621	142.329	-1,58
<b>Total</b>	<b>154.992</b>	<b>139.952</b>	<b>-9,70</b>

La media del ratio hipoteca-valor de tasación del inmueble se sitúa en el segundo semestre de 2009 en el 75,11%, proporción prácticamente idéntica a la del segundo semestre de 2008, (75,41%). Este resultado contrasta con lo observado en el primer semestre de 2009, cuando el ratio fue del 79,04%. Sin embargo, entre las poblaciones seleccionadas el comportamiento es muy heterogéneo. En ciudades como Barcelona, Madrid, Sevilla y Zaragoza, se ha producido un descenso leve del ratio, mientras que en L'Hospitalet de Llobregat se observa un descenso mucho más importante (-16,34%). Por el contrario, en municipios como Huelva y Leganés se han producido incrementos leves, mientras que en Málaga dicho ratio ha aumentado significativamente, casi un 14%. [Gráfico 3]

**Gráfico 3.** Evolución del ratio importe de la hipoteca - valor de tasación de la vivienda



El perfil del comprador de vivienda de segunda mano en el segundo semestre de 2009 es el de una persona que compra la vivienda sola (56,44%), que tiene entre 25 y 35 años (47,31%), es de nacionalidad española (97,54%), está soltera (61,94%), tiene contrato indefinido (81,77%) y una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€ (53,60%), siendo el importe medio de la hipoteca concedida de 139.952€. Esta cifra representa, en la mayoría de casos, entre un 75% y 100% del valor del inmueble (75,11% de media), y corresponde a hipotecas con un periodo de amortización de 40 años (35,60%, la media es de 32,87 años). En general, estos resultados indican que entre el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2009, el perfil del demandante de vivienda apenas ha variado. **[Tabla 7]**

**Tabla 7. Perfil del comprador de una vivienda en el segundo semestre de 2009<sup>2</sup>**

característica	más habitual	otras posibilidades
Edad	25 - 35 años (47,31%)	35 - 45 años (28,57%) 45 - 55 años (12,53%)
Estudios	secundarios (51,87%)	primarios (26,93%) universitarios (21,19%)
Tipo de contrato	indefinido (81,77%)	temporal (7,36%)
Estado Civil	soltero (61,94%)	casado (27,28%)
Nacionalidad	española (97,54%)	América (0,47%) Resto Europa (0,70%) Asia (0,94%) África (0,35%)
Renta (mensual neta)	< 1.500€ (53,60%)	1.500€ - 3.000€ (39,39%)
Número de titulares	1 (56,44%)	2 (41,80%)
Importe de la hipoteca	139.952€	
Proporción	75% - 100% (49,82%)	50% - 75% (31,93%)
Años de hipoteca	40 años (35,60%)	35 años (20,36%) 30 años (18,10%)

La evidencia disponible para el segundo semestre de 2009 en lo referente a la distribución por edad del importe de las hipotecas concedidas contrasta con lo observada durante el segundo semestre de 2008. Siguiendo con la tendencia ya iniciada en 2007, se vuelve a observar un descenso importante en dicho importe para todos los grupos de edad,

<sup>2</sup> Como en todos los informe, hay que tener en cuenta que dicha tabla ha sido confeccionada realizando un análisis individual de las variables.

siendo los descensos más pronunciados en los grupos de edad más extremos, es decir, los compradores de menos de 25 años y los de más de 55 años.

Entre el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2009, para los menores de 25 años el importe medio descendió un -10,3% (pasando de 139.636€ a 125.247€); para el grupo de entre 25 y 35 años hubo un descenso del -5,15% (de 155.891€ a 147.856€); el importe descendió en sólo un -1,8% para el grupo de entre 35 y 45 años (de 154.383€ y 151.614€); para el grupo de entre 45 y 55 años el importe medio cayó un -7,08% (de 141.551€ a 131.530€). Finalmente, al igual que sucedió durante el 2008, la caída más importante en el importe medio fue para el grupo de mayores de 55, que pasó de 121.270€ a 105.253€, lo que supone un descenso del -12,66%. [Tabla 8]

**Tabla 8.** Análisis por edad de las características de las hipotecas concedidas en el segundo semestre de 2009

	distribución (%)	años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
<25	5,04	35,56	125.247	156.461	80,27
25-35	47,31	36,13	147.856	187.287	79,66
35-45	28,57	32,95	151.614	201.498	75,12
45-55	12,53	26,02	131.530	184.721	71,37
>55	6,56	20,24	105.921	176.991	60,76

En cuanto a la nacionalidad de los compradores para el conjunto de la muestra, en el segundo semestre de 2009, al igual que en los dos semestres anteriores, casi la totalidad de la demanda es nacional (97,54%). De hecho, la proporción de españoles que han solicitado una hipoteca en el segundo semestre de 2009 ha aumentado ligeramente, lo que implica la práctica extinción de la demanda extranjera, que se sitúa en un escaso 2,46%. [Tabla 9]

**Tabla 9.** Análisis por nacionalidad de las características de las hipotecas concedidas en el segundo semestre de 2009

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
Europa	98,24	32,94	143.197	188.808	76,21
<i>España</i>	97,54	32,98	143.315	188.857	76,25
América	0,47	27,75	122.200	182.211	67,32
Asia	0,94	28,13	142.756	213.316	67,31
África	0,35	33,33	115.133	129.700	85,97

La mayoría de viviendas son adquiridas por un único titular (56,44%), mientras que la compra por parte de 2 titulares es del 41,80%. Esta distribución es muy similar a la ya observada en el semestre anterior. La reducción de la demanda por parte de inmigrantes hace que las hipotecas concedidas a más de dos titulares sea prácticamente inexistente (1,7%).

Como era de esperar, el importe de la hipoteca y el valor de tasación incrementan con el nivel de renta de los hipotecados. Sin embargo, a excepción del grupo con el nivel de ingresos más bajos, para el resto de grupos (con ingresos superiores a 1.000€ mensuales) se observa que el ratio hipoteca-valor tasación es más o menos constante (entre 77,4 y 78,8%). Es destacable que, respecto al semestre anterior, en el segundo semestre de 2009 se observa un incremento de casi el 17% en el nivel de renta de los hipotecados. Esta evolución sigue la tendencia ya observada en los dos semestres anteriores (segundo semestre de 2008 y primer semestre de 2009), cuando la renta de los compradores se incrementó en algo más de un 12%. El total acumulado en el incremento de la renta de los hipotecados entre el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2009 es del 31,2%. [Tabla 10]

**Tabla 10. Análisis por nivel de renta de las características de las hipotecas concedidas para el segundo semestre de 2009**

	distribución (%)	años de hipoteca	importe de la hipoteca (€)	valor de tasación (€)	proporción (%)
<1.000€	15,15	31,45	99.286	143.466	69,45
1.000€ - 1.500€	38,45	33,90	131.741	170.780	78,79
1.500€ - 2.000€	23,86	33,86	151.345	196.628	77,39
2.000€ - 3.000€	15,53	31,20	169.213	216.084	78,50
>3.000€	7,01	28,81	155.047	198.082	78,80

Los resultados del apartado anterior se corroboran al estimar un modelo explicativo de los determinantes del importe de la hipoteca en el que además de la renta aparecen como factores explicativos el valor de la tasación, la edad del solicitante y las características de éste, así como el número de compradores y el tipo del Euribor en el momento de la compra. 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 idéntico al estimado para el período anterior.

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

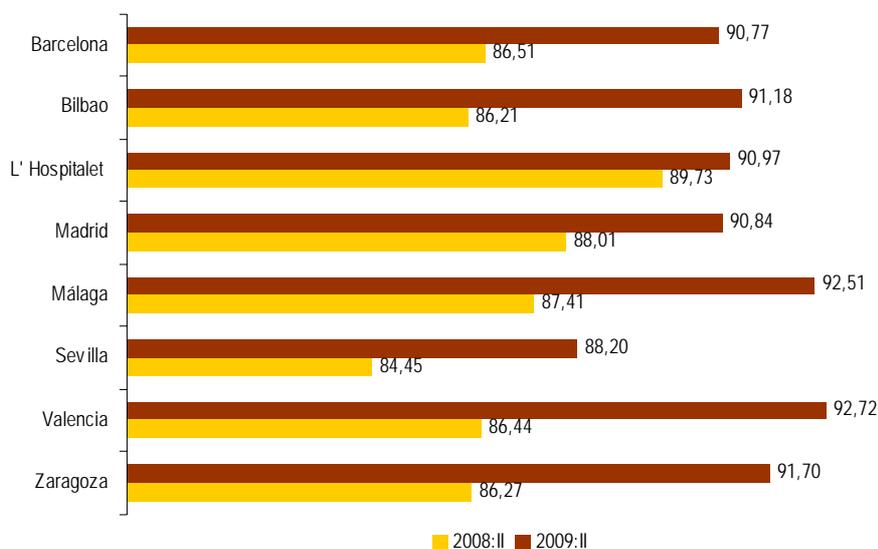
Las conclusiones del estudio de la evolución de la demanda proceden del análisis descriptivo del precio de venta, el precio de salida y el número de días transcurridos hasta la venta de la vivienda en la base de datos de Tecnocasa, así como de los resultados de dos modelos estimados, uno para España y otro para Madrid y Barcelona.

El primer modelo analiza los determinantes de la proporción entre el precio de venta y el de salida de la vivienda, mientras que el segundo estudia los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda sale al mercado hasta que es vendida.

#### 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 de viviendas a corto plazo. Una demanda muy elevada implicará que dicho porcentaje está cercano al 100%, ya que el precio de salida y el de venta serán similares. Para las poblaciones seleccionadas, comparando el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2009 dicho porcentaje ha aumentado ligeramente (del 87,03% al 91,02%). Este resultado implica un cambio de tendencia al alza que ya se observó en el semestre anterior. Este hecho se observa en todas las poblaciones estudiadas, siendo importante en Málaga, Valencia y Zaragoza. [Gráfico 4]

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



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 del inmueble, 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.

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, entre el segundo semestre de 2008 y el segundo semestre de 2009 no se observa ningún cambio. Sin embargo, existe una reducción 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 de una vivienda**

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 5 días, pasando de 117 días en el segundo semestre de 2008 a 112 días en el segundo semestre de 2009, cambiando así la tendencia observada en los dos semestres anteriores. **[Tabla 11]**

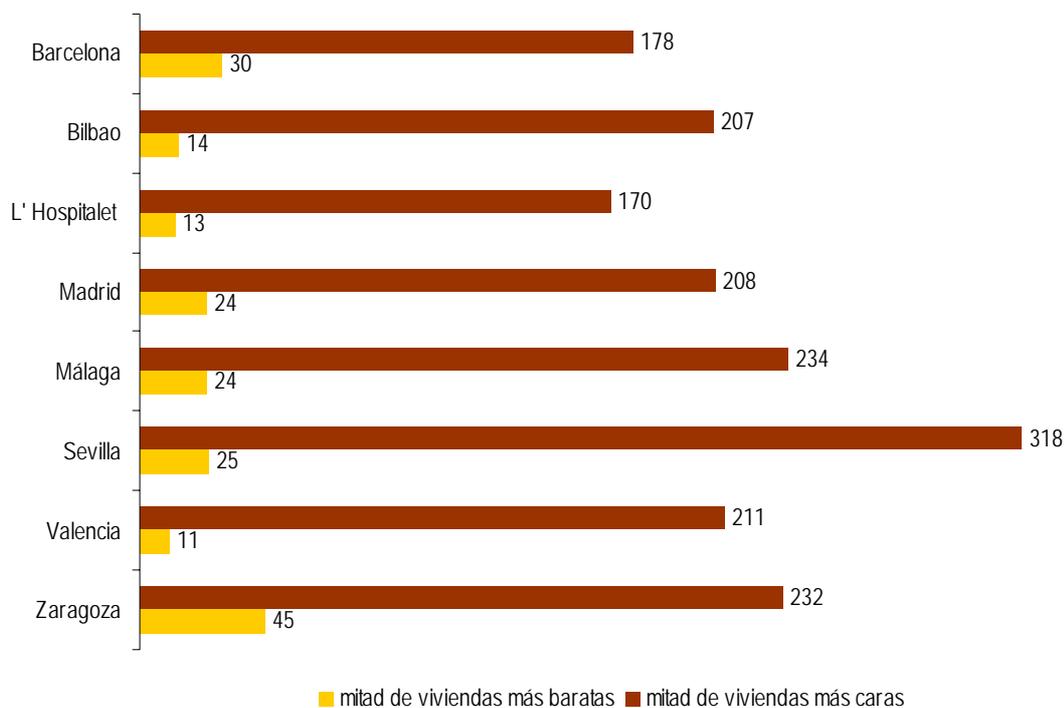
En el segundo semestre de 2009, Málaga (140 días), Sevilla (139 días) y Zaragoza (127 días) son las poblaciones donde más tiempo se ha necesitado para vender una vivienda una vez que ésta ha salido al mercado. En Barcelona se ha producido la mayor disminución en el número de días (15 días). Por último, Bilbao (93 días) es la población donde menos días transcurren, 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

	segundo semestre de 2008	segundo semestre de 2009	días de variación
Barcelona	119	103	-15
Bilbao	97	93	-4
L'Hospitalet de Llobregat	62	95	33
Madrid	109	106	-3
Málaga	149	140	-9
Sevilla	150	139	-11
Valencia	102	100	-2
Zaragoza	123	127	4
<b>TOTAL</b>	<b>117</b>	<b>112</b>	<b>-5</b>

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 viviendas más caras (215 días), que para el grupo de viviendas más baratas (25 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 la transacción. Para el conjunto de España, dicha proporción disminuye de 94,44% a 86,46% 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 durante el tercer mes y a partir del quinto mes. Como se puede observar, esta reducción es de ocho puntos porcentuales, muy superior a la que se producía durante la época de crecimiento en los precios de la vivienda. Asimismo, en el segundo semestre de 2009 casi un 35% 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 de venta y superficie media de las viviendas según los días transcurridos hasta su venta

días transcurridos	distribución (%)	proporción (%)	superficie (m <sup>2</sup> )
0 - 30 días	11,16	94,44	68,45
31 - 60 días	21,99	94,26	71,30
61 - 90 días	17,98	90,39	69,28
91 - 120 días	13,88	89,85	72,77
>120 días	34,99	86,46	74,00

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

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