// Resumen ejecutivo del proyecto de investigación

Informe sobre el mercado de la vivienda

GRUPO TECNOCASA _ UPF

segundo semestre de 2010

TECNOCASA FRANCHISING NETWORK

ESCI UNIVERSITAT POMPEU FABRA

KIRON INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Autores del Informe: **Luis Díaz**[1,2], **Josep Maria Raya**[3,4]

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

[2] Grupo de investigación en Economía Cuantitativa, Regional y Urbana (QURE)(URV)

[3] Escuela Superior de Comercio Internacional de la Universidad Pompeu Fabra(UPF)

[4] Departamento de Economía y Empresa, Universidad Pompeu Fabra(UPF)

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El presente informe es el doceavo 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 doceavo *Informe sobre el mercado de la vivienda* analiza los 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 segundo 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 la vivienda, 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 o sobre el precio de venta pero son pocos los que analizan la evolución desde la salida al mercado 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 doceavo *Informe sobre el mercado de la vivienda*, correspondiente al segundo 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 Kìron, 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.

Como novedad, en este informe se presenta, al final, un análisis comparativo de cada uno de los precios de Tecnocasa y Kìron (oferta, venta y tasación) con otras fuentes de datos. En particular: idealista.com, Ministerio de Fomento e Instituto Nacional de Estadística (INE).

Las bases de datos de Tecnocasa y Kìron permiten contar con una muestra suficiente para un estudio que, sin duda, aclarará muchas 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 segundo semestre de 2010, al compararlo con el segundo semestre de 2009, para las ciudades seleccionadas, es de -0,28%. Con este dato vemos cómo el precio de la vivienda en el último año ha permanecido prácticamente estable. Esta tasa es superior a la que se produjo al comparar el segundo semestre de 2009 con el segundo semestre de 2008 (-8,01%). Esto supone la consolidación de un cambio de tendencia ya que es el segundo semestre en el que la tasa de crecimiento de los precios de la vivienda ha permanecido estable. La mayor tasa de crecimiento (0,66%) se observa en Madrid, la cual se puede explicar porque en 2010 Madrid experimentó un aumento de la demanda de compradores de un 15,52% respecto al mismo periodo del 2009. **[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 segundo semestre de 2010 son: Barcelona (2.961€), Bilbao (2.787€), Madrid (2.732€) y L'Hospitalet de Llobregat (2.439€). Estas ciudades presentan precios muy superiores a los registrados en Valencia y Málaga. **[Tabla 1]**

Tabla 1
Precio (€) por metro cuadrado

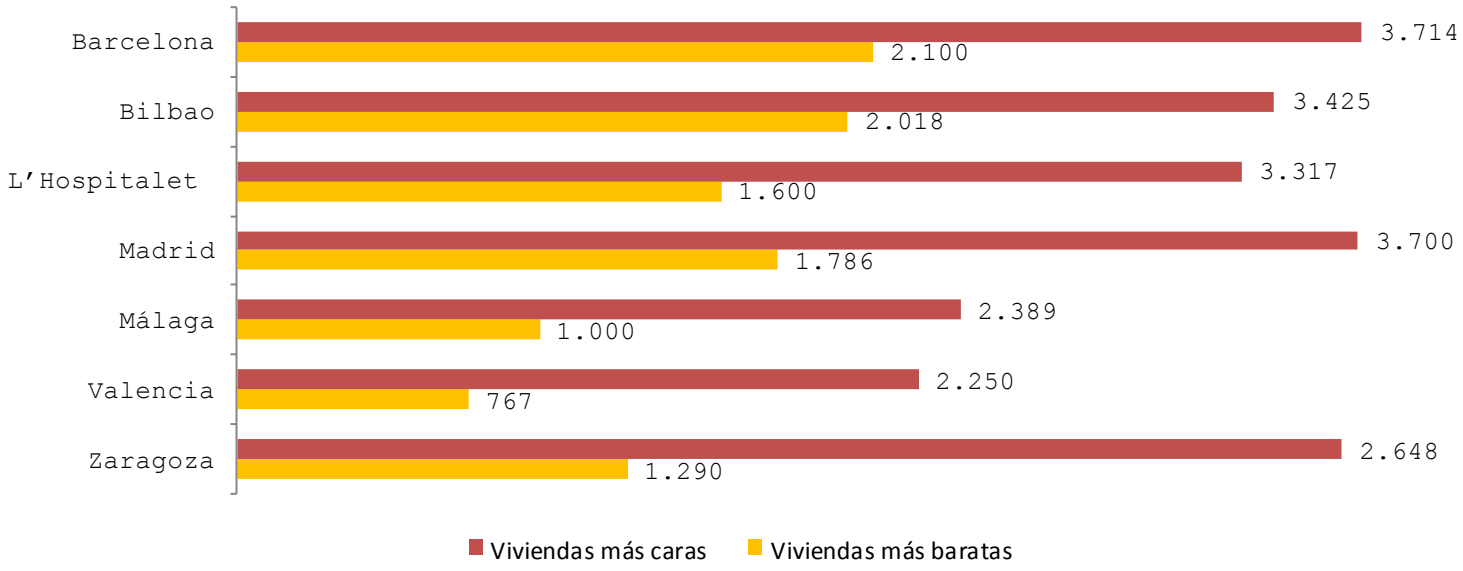
	segundo semestre 2009	segundo semestre 2010	% variación
Barcelona	2.975	2.961	-0,47
Bilbao	2.830	2.787	-1,52
L'Hospitalet de Llobregat	2.430	2.439	0,37
Madrid	2.714	2.732	0,66
Málaga	1.694	1.642	-3,07
Valencia	1.525	1.502	-1,51
Zaragoza	2.074	1.891	-8,82
TOTAL	**2.453**	**2.446**	**-0,28**

El precio por metro cuadrado en el segundo 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 media del precio por metro cuadrado en el segundo semestre de 2010 para el 10% de las viviendas baratas se sitúa en 1.708€, lo que supone un decrecimiento del 6,27% respecto un año atrás. Para el 10% de las viviendas más caras, la media del precio se sitúa en 3.306€, un 0,72% mayor. Se mantiene así un mayor decrecimiento en el precio de las viviendas baratas y se produce un aumento en la diferencia relativa de los precios de ambos tipos de inmuebles. **[Gráfico 1]**

Gráfico 1
Comparación del precio por metro cuadrado entre las viviendas más baratas y las más caras

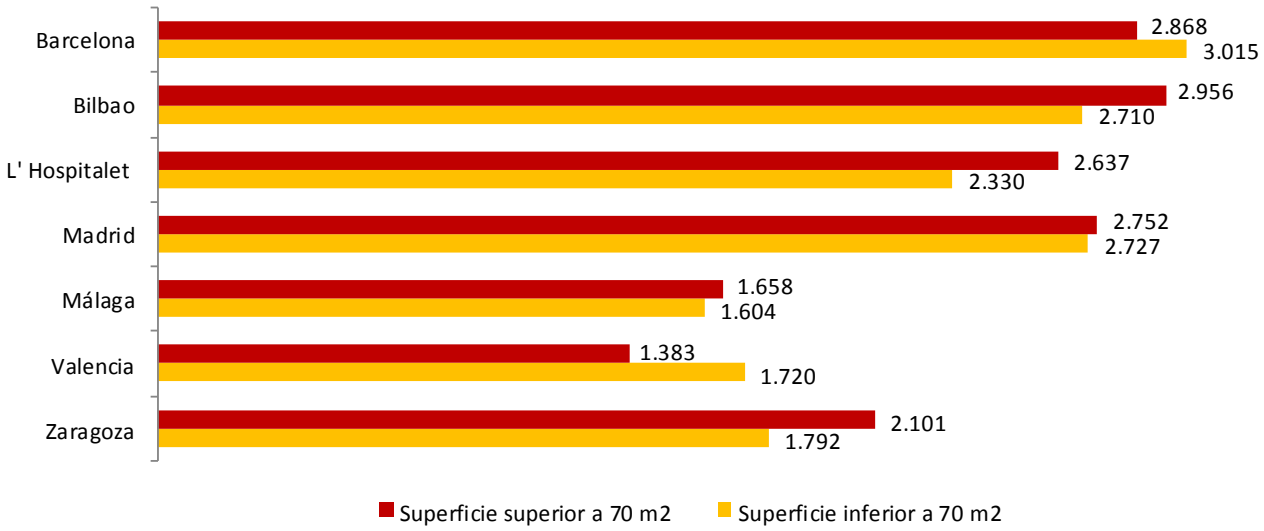


Del total de poblaciones seleccionadas, excepto en el caso de Barcelona y Valencia, el precio por metro cuadrado es superior para las viviendas de más de 70m^2 que para las de menos de 70m^2. **[Gráfico 2]**

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 70m^2. **[Gráfico 2]**

En el caso de las viviendas de más de 70m^2, las ciudades que presentan un nivel de precios más elevado son también las citadas anteriormente (por encima de los 2.600€/m^2). Zaragoza presenta precios por encima de los 2.000€/m^2 en el caso de las viviendas de más de 70m^2. **[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 2010 con el segundo semestre de 2009 vemos que el precio por metro cuadrado ha decrecido un 0,41% para las viviendas de menos de 70m^2, mientras que para las de más de 70 m^2 se ha producido un incremento del 1,55%, siguiendo así la tendencia observada en semestres anteriores. **[Tabla 2]**

Tabla 2
Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado al comparar el segundo semestre de 2010 con el segundo semestre de 2009, según la superficie de la vivienda

	<70m^2	**>70m^2**
Barcelona	-1,63	0,56
Bilbao	-1,31	-2,80
L'Hospitalet de Llobregat	-8,88	20,74
Madrid	-0,62	4,76
Málaga	-1,78	-3,55
Valencia	22,51	-14,47
Zaragoza	-11,85	-1,32
TOTAL	**-0,41**	**1,5**

La media de la superficie de las viviendas vendidas en el segundo semestre de 2010 osciló entre los 58,76 m^2 en el caso de Madrid y los 81,91 m^2 de Málaga. **[Tabla 3]**

En las poblaciones seleccionadas, la antigüedad media de las viviendas vendidas se sitúa entre los 28 y los 51 años, siendo de mayor antigüedad las viviendas vendidas en Madrid. Cabe destacar que en todos los informes anteriores, junto a Madrid, aparecían las viviendas de Bilbao y Barcelona como las de mayor antigüedad. **[Tabla 3]**

Por último, la media del número de habitaciones de las viviendas vendidas es algo inferior a las 3 habitaciones en casi todas las poblaciones seleccionadas (a excepción de Málaga y Valencia). En cuanto al número de plantas de las viviendas vendidas, ésta está alrededor de un tercer piso de altura. **[Tabla 3]**

Tabla 3
Características de las viviendas vendidas en el segundo semestre de 2010

	superficie	antigüedad	habitaciones	altura
Barcelona	64,94	49,73	2,92	3,44
Bilbao	65,73	36,08	2,46	3,44
L'Hospitalet de Llobregat	64,84	37,78	2,88	3,84
Madrid	58,76	51,07	2,53	2,73
Málaga	81,91	27,87	3,04	4,43
Valencia	81,38	31,68	3,06	3,00
Zaragoza	63,78	31,13	2,80	3,64
TOTAL	**66,28**	**42,58**	**2,77**	**3,25**

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 -0,60% 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 -0,04% 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
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 segundo semestre de 2010 y el segundo semestre de 2009 muestra tasas de variación relativamente similares en Madrid y Barcelona. En Bilbao y Málaga dichas tasas de variación son netamente superiores a las observadas y en Valencia y Zaragoza, 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 segundo semestre de 2010 y el segundo semestre de 2009

	Observado	Ajustado
Barcelona	-0,47	4,60
Bilbao	-1,52	11,63
Madrid	0,66	-3,97

Málaga	-3,07	23,98
Valencia	-1,51	1,77
Zaragoza	-8,82	-16,07

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, empresa de intermediación en servicios financieros del Grupo Tecnocasa.

Las conclusiones principales son las siguientes:

La evolución temporal muestra que en el segundo semestre de 2010, el importe medio de la hipoteca concedida se sitúa en 139.564€, mientras que en el segundo semestre de 2009 dicho importe fue de 140.659€. Se ha producido un descenso interanual en términos nominales de tan solo el -0,78%. Este dato parece indicar que en el segundo semestre de 2010 se produjo cierta estabilización en el mercado hipotecario. Dicha trayectoria a lo largo de los últimos años es atribuible a la eliminación de las deducciones por la compra de vivienda. Cabe esperar que una vez ha entrado en vigor la eliminación de dichas deducciones, el precio volverá a caer significativamente y con él el importe de las hipotecas. **[Tabla 6]**[1]

En el segundo semestre de 2010, para las poblaciones seleccionadas, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor, son: Barcelona (180.080€) y Bilbao (155.656€). Entre las poblaciones en las que se conceden menores importes destacan Zaragoza (116.683€) y Valencia (97.688€) **[Tabla 6]**

[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 Kìron para toda España. Para el total nacional, la hipoteca media es de 143.304€.

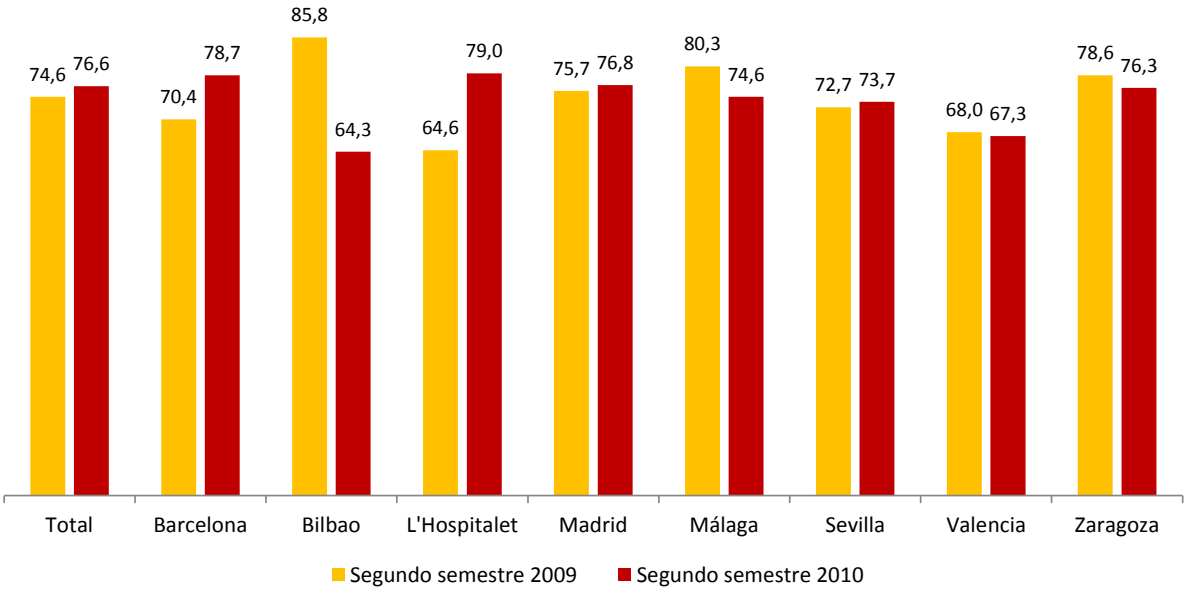
Entre el segundo semestre de 2009 y el segundo semestre de 2010, se ha observado un comportamiento muy heterogéneo entre poblaciones en lo referente al importe medio de las hipotecas. Se han observado incrementos significativos en las poblaciones seleccionadas catalanas: Barcelona (10,41%) y L'Hospitalet de Llobregat (16,08%). Por otro lado, en aquellas poblaciones donde se han producido descensos, éstos han sido más pronunciados que en periodos anteriores: Bilbao (-17,46%), Zaragoza (-18,02%), Madrid (-9,42%) y Málaga (-5,36%). **[Tabla 6]**.

Tabla 6
Importe (€) de la hipoteca concedida

	Segundo semestre 2009	Segundo semestre 2010	% de variación
Barcelona	163.095	180.080	10,41
Bilbao	188.575	155.656	-17,46
L'Hospitalet de Llobregat	127.210	147.666	16,08
Madrid	149.422	135.346	-9,42
Málaga	129.139	122.217	-5,36
Sevilla	112.321	121.641	8,30
Valencia	97.671	97.688	0,02
Zaragoza	142.329	116.683	-18,02
Total	140.659	139.564	-0,78

La media de la ratio préstamo a valor del inmueble se sitúa en el segundo semestre de 2010 en el 76,6%, proporción algo superior, aunque no muy significativamente, a la del segundo semestre de 2009 (74,6%). Entre las poblaciones seleccionadas, y siguiendo con la tendencia observada en el semestre anterior, el comportamiento es bastante homogéneo. Los ratios oscilan entre un mínimo del porcentaje medio de un 64,3% para Bilbao a un 79% para L'Hospitalet. A excepción de Bilbao, con un descenso de algo más de 20 puntos porcentuales, en el resto de ciudades se han producido incrementos o decrementos moderados entre los segundos semestres de 2009 y 2010. **[Gráfico 3]**

Gráfico 3
Evolución de la ratio préstamo a valor



El perfil del comprador de vivienda de segunda mano en el segundo semestre de 2010 es el de una persona que compra la vivienda sola (72,44%), esto supone un incremento importante para este tipo de comprador respecto al primer semestre de 2010 (56,44%). Tiene entre 25 y 35 años (46,09%), es de nacionalidad española (95,15%), está soltera (64,90%), cuenta con un contrato de trabajo indefinido (79,03%) y una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€ (52,86%). El importe medio de la hipoteca concedida es de 139.564€, cifra que representa, en la mayoría de casos, entre un 75% y un 100% del valor del inmueble. El promedio fue del 83,46%, 6 puntos porcentuales más que en el primer semestre de 2010. El periodo de amortización más fue de 40 años (33,30% de las hipotecas, y la media es de 33,72 años). En general, estos resultados indican que al comparar el segundo semestre de 2009 con el segundo 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 dieciséis puntos porcentuales en la proporción de hipotecas con un único titular para el

periodo estudiado, pasando del 56,44% al 72,44%. La proporción de hipotecas concedidas a dos titulares es del 26,26%, quince puntos porcentuales menos que en el segundo semestre de 2009. Esta distribución supone un cambio drástico respecto a la observada a semestres anteriores. **[Tabla 7]**

Tabla 7
Perfil del comprador de una vivienda en el segundo semestre de 2010

	Más habitual	Otras posibilidades
Edad	25-35 años (46,09%)	35-45 años (29,24%) 45-55 años (14,15%)
Estudios	secundarios (47,58%)	primarios (28,49%) universitarios (23,93%)
Tipo de contrato	indefinido (79,03%)	temporal (9,54%)
Estado civil	soltero (64,90%)	casado (26,35%)
Nacionalidad	española (95,15%)	América (1,68%) Resto Europa (1,86%) Asia (1,21%) África (0,09%)
Renta (mensual neta)	< 1.500€ (52,86%)	1.500€ – 3.000€ (36,69%)
Número de titulares	1 (72,44%)	2 (26,26%)
Importe de la hipoteca	139.564€	
Proporción	75% - 100% (54,65%)	50% - 75% (28,68%)
Años de hipoteca	40 años (33,30%)	35 años (20,86%) 30 años (16,37%)

La evidencia disponible para el segundo 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 segundo 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 respecto al último año.

En lo referente al importe de la hipoteca, los compradores de más de 45 años han experimentado cambios considerables. Por un lado, para el grupo de entre 45 y 55 años, el importe de la hipoteca concedida ha sufrido un descenso del -6,5%, pasando de 131.530€ en el segundo semestre de 2009 a 122.967€ en el segundo semestre de 2010. Por otro lado, para el grupo de compradores de más de 55 años se ha producido un incremento en el importe del 16%, de 105.921€ a 122.884€. Para el resto de grupos de edad, los cambios no han sido significativos; 0,8% para los menores de 25 años, -1,4% para los compradores entre 25 y 35 años, y -0,1% para los de entre 35 y 45 años.

Por lo que respecta al valor de tasación de los pisos comprados, excepto para el grupo de más de 55 años, se observan descensos para el resto de grupos de edad entre los segundos semestres de 2009 y 2010. Para los compradores de menos 25 años, el valor de tasación desciende en un 2,07% (de 156.461€ a 153.229€). Para el grupo de 25 a 35 años dicho descenso es del -2,46% (de 187.287€ a 182.683€). El grupo de entre 35 y 45 años experimentó un descenso del -2,81% (de 201.498€ a 195.826€), mientras que el grupo de 45 a 55 años fue el que tuvo un descenso más importante en la tasación de los inmuebles adquiridos, dicho descenso fue del -5,06% (de 184.721€ a 175.373€). **[Tabla 8]**

Tabla 8
Características de las hipotecas por grupos de edad
en el segundo semestre de 2010

	Distribución (%)	Años hipoteca	Importe hipoteca (€)	Valor tasación (€)	Proporción (%)
<25	4,75	34,98	126.264	153.229	81,81
25-35	46,09	36,03	145.775	182.683	80,36
35-45	29,24	33,76	151.392	195.826	78,59
45-55	14,15	26,36	122.967	175.373	70,45
>55	5,77	19,69	122.884	190.688	67,96

En cuanto a la nacionalidad de los compradores, para el conjunto de la muestra, en el segundo semestre de 2010, al igual que en los dos años anteriores, casi la totalidad de la demanda es de origen nacional (95,15%). Como ya viene

sucediendo desde el final del boom inmobiliario, durante el segundo semestre de 2010 apenas ha existido demanda extranjera (4,85%). Esta cifra es ligeramente superior a la del semestre anterior (3,55%). **[Tabla 9]**

Tabla 9
Características de las hipotecas en
el segundo semestre de 2010 por nacionalidad

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca(€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
España	95,15	33,11	142.628	184.474	78,20
Resto de Europa	1,86	30,50	116.744	171.194	69,60
América	1,68	33,56	146.318	194.615	76,13
Asia	1,21	28,54	127.782	200.854	64,06
África	0,09	15,00	35.500	75.351	47,11

Como ya observamos en semestres anteriores, durante el segundo 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 se ha mantenido constante para el grupo de compradores con una renta mensual inferior a 1.500€, mientras que para los que tienen ingresos entre 1.500€ y 2.000€ se produjo un ligero descenso del -2,85%. Por el contrario, para los compradores con ingresos por encima de los 2.000€, el descenso medio conjunto fue de -4,3%. **[Tabla 10]**

En lo referente al valor de tasación, comparando los segundos semestres de 2009 y 2010, este valor descendió más del -5,8% para los compradores con un nivel de renta inferior a los 1.500€. Sin embargo, los movimientos del valor fueron prácticamente inapreciables para los grupos con ingresos de 1.500€ a 2000€, y de 2.000€ a €3.000€, con descensos del -0,18% y del -1,05%, 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 notablemente, casi -9,57%. **[Tabla 10]**

Para todos los grupos de renta se observa una ratio préstamo a valor más o menos similar (entre el 75,83% y el 81,59%). Contrariamente a lo observado en los tres años anteriores, el nivel de renta de los hipotecados ha descendido significativamente en el último año, un -16,1%, pasando de 3.397€ a 2.849€ entre los segundos semestres de 2009 y 2010. Este dato contrasta con los incrementos observados entre el primer semestre de 2008 y el primer semestre de 2009, 17%, y también con los observados en el periodo que comprende el segundo semestre de 2008 y el segundo 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 segundo semestre de 2010

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<1.000€	7,46	32,53	110.928	146.893	75,83
1.000€-1.500€	17,52	33,65	126.637	165.727	77,28
1.500€-2.000€	11,28	32,55	147.034	196.272	77,53
2.000€-3.000€	6,06	32,51	172.916	213.818	81,59
>3.000€	4,94	30,93	138.880	179.132	78,02

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 los semestres anteriores.

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.

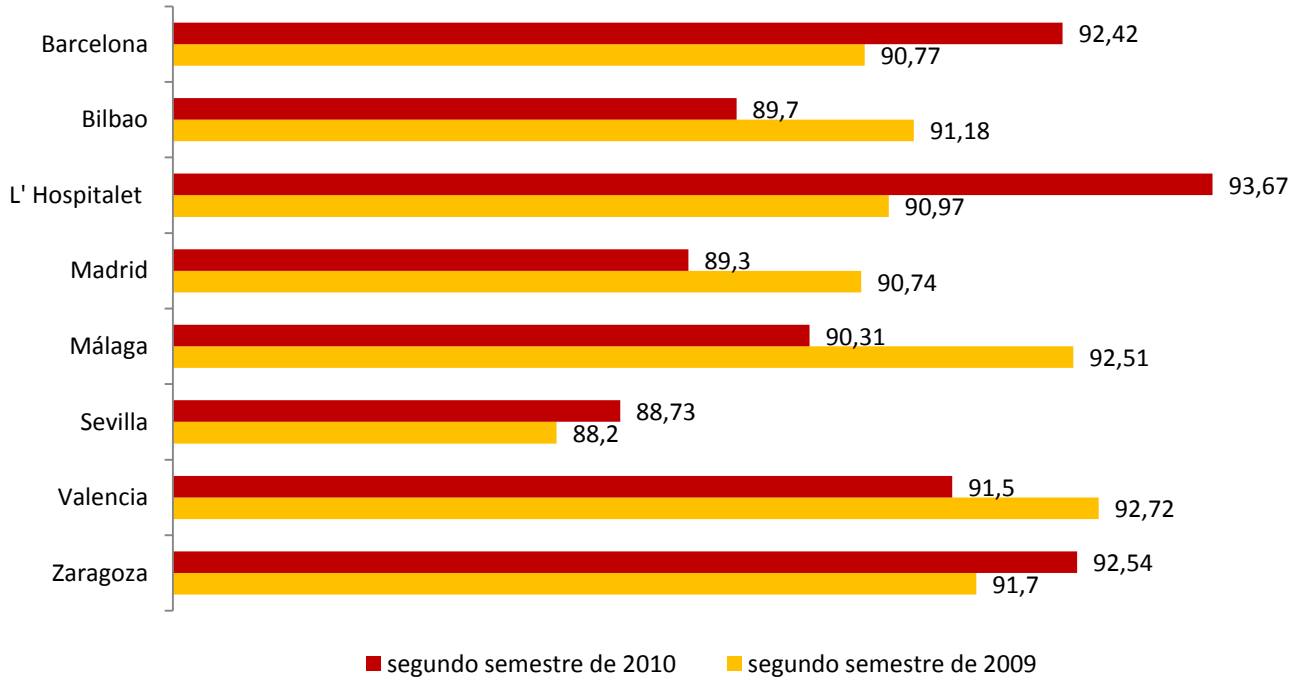
El primer modelo analiza los determinantes de la proporción entre el precio de venta y el precio de salida de la vivienda, mientras que el segundo estudia los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda sale al mercado hasta que ésta es vendida por una de las oficinas Tecnocasa.

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 segundo semestre de 2009 y el segundo semestre de 2010 dicho porcentaje ha descendido ligeramente, del 90,98% al 90,52%. Este resultado implica un estancamiento en el cambio de tendencia al alza que se había observado en los tres semestres anteriores. Se observa cierto aumento en Barcelona y L'Hospitalet de Llobregat, poblaciones que, junto con Zaragoza, son las que presentan un mayor valor de esta proporción. **[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, 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.

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 9 días, pasando de los 111 días en el segundo semestre de 2009 a los 102 días en el segundo semestre de 2010,

consolidándose así, la tendencia observada en los semestres anteriores. **[Tabla 11]**

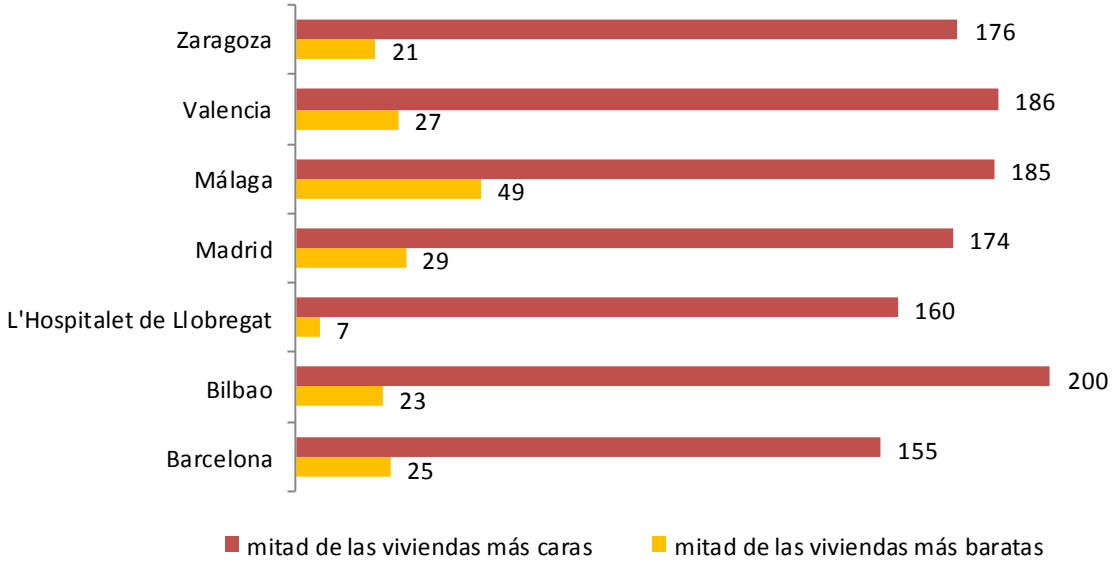
En el segundo semestre de 2010, Málaga (136 días) es la población donde más tiempo se ha necesitado para vender una vivienda una vez que ésta ha salido al mercado. En Zaragoza se ha producido la mayor disminución en el número de días (33 días menos que un año antes), mientras que la población donde menos días transcurren es L'Hospitalet de Llobregat (74 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

	Segundo semestre 2009	Segundo semestre 2010	Días de variación
Barcelona	103	85	-18
Bilbao	93	97	4
L'Hospitalet de Llobregat	95	74	-21
Madrid	106	96	-10
Málaga	140	136	-4
Valencia	100	105	5
Zaragoza	127	94	-33
TOTAL	111	102	-9

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 (184 días) que para el grupo de viviendas más baratas (29 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 varía de 95,25% (hasta 30 días) a 87,56% para los pisos vendidos durante el primer mes 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. Asimismo, en el segundo semestre de 2009 más de un 29,56% de los pisos han necesitado más de 120 días para venderse volviendo a porcentajes similares a los del 2007. En cuanto a la relación entre la superficie y los días transcurridos, se observa un patrón irregular, hasta transcurridos cuatro meses donde se observa que el tamaño de las viviendas vendidas es netamente superior. **[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	12,23	95,25	69,62
31-60 días	19,43	92,66	70,93
61-90 días	20,26	93,49	72,48
91-120 días	15,51	90,55	71,07
>120 días	32,57	87,56	73,50

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.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS PRECIOS DE TECNOCASA Y KÌRON CON OTRAS FUENTES DE DATOS

En la base de datos de Tecnocasa y Kìron, tenemos información acerca de los precios de oferta, tasación y venta. En la Tabla siguiente se observa una comparativa de cada uno de estos precios con bases de datos similares. Los precios de venta se comparan los precios de la vivienda del INE, los precios de oferta se comparan con los precios del informe de idealista y, finalmente, los precios de tasación se comparan con los del Ministerio de Fomento.

Se observa que los precios de oferta son, de media, significativamente menores en la base de datos de Tecnocasa (2.717€) respecto a la base de datos de idealista.com (3.361€). Sin embargo, la evolución es muy similar, mostrando en ambos casos un decrecimiento de entre el 3% y el 3,6%. **[Tabla 13]**

En relación a los precios de tasación, se pueden comparar los precios que ofrece la base de datos de Kìron con los precios de tasación del Ministerio de Fomento. En este caso, tanto los valores de tasación medio como las tasas de

variación durante el último año son muy similares. La tasación media es ligeramente superior en el caso de Kìron (2.803€) que en el dato del Ministerio (2.748€), mientras que la tasa de variación ha sido ligeramente inferior en el Ministerio (-5,13%), en comparación con la tasación media de la base de datos de Kìron (-4,33%). **[Tabla 13]**

Por último, en cuanto a los precios de venta, la comparación se puede realizar únicamente con los datos del INE. Dado que el INE únicamente presenta el índice (y no un precio medio por metro cuadrado), la comparación se realiza únicamente en términos de la tasa de crecimiento de los precios. Asimismo, se trata de la comparación donde se deben de realizar más supuestos ya que el índice de precios de la vivienda del INE únicamente presenta una desagregación a nivel de CCAA. **[Tabla 13]**

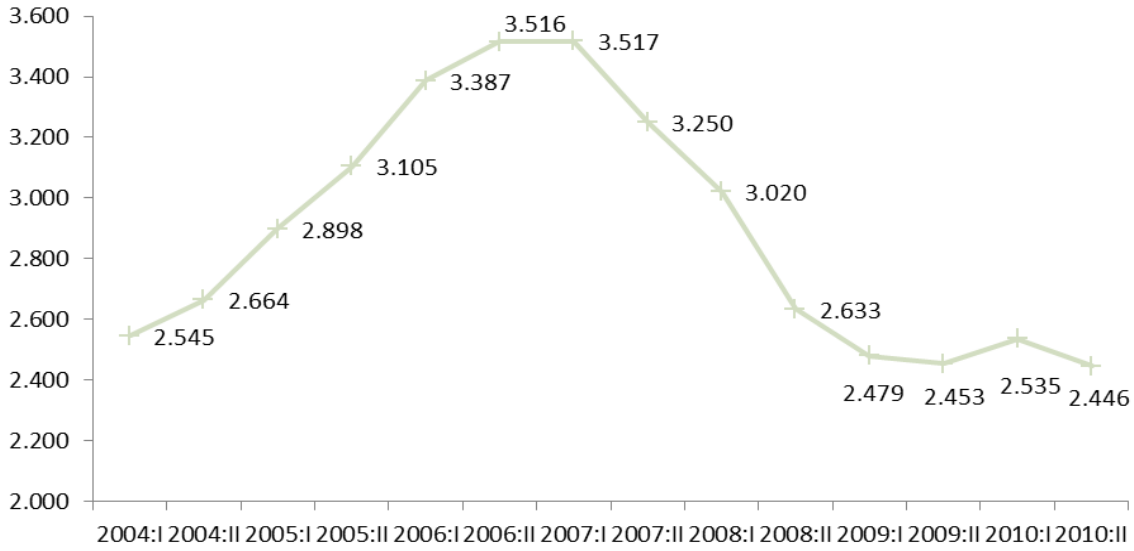
Tabla 13

Análisis comparativo de los precios de la base de datos de Tecnocasa y Kìron con los precios de otras fuentes de datos.

	precio de venta		precio de oferta				precio de tasación			
	Tecnocasa	INE	Tecnocasa		idealista.com		Kìron		Ministerio de Fomento	
	%	%	pm^2	%	pm^2	%	pm^2	%	pm^2	%
Barcelona	-0,47	-2,28	3.176	-4,48	4.065	-0,8	3.558	1,11	3.209	-2,16
Bilbao	-1,52	-0,61	3.120	-6,02	3.754	3,4	3.919	7,22	2.930	-4,21
L'Hospitalet	0,37	-2,28	2.652	-1,96	2.808	-7,07	3.264	-2,28	2.620	-6,18
Madrid	0,66	0,88	3.038	-5	3.780	-3,2	2.878	-11,64	3.151	-6,53
Málaga	-3,07	-2,16	1.837	-0,86	2.044	-7	1.817	1,79	1.806	-5,45
Valencia	-1,51	-3,02	1.728	10,77	2.312	-5,8	1.867	12,95	1.790	-8,15
Zaragoza	-8,82	-5,9	1.917	-10,67	2.516	-4,1	2.416	-13,31	2.038	-4,46
TOTAL	**-0,28**	**-1,21**	**2.717**	**-3,6**	**3.361**	**-3,27**	**2.803**	**-4,33**	**2.748**	**-5,18**

Finalmente, en el gráfico 6, se presenta la evolución que ha tenido el precio de la vivienda a lo largo del periodo 2004:2010. En este sentido, se observa como el máximo de la serie se encuentra a finales de 2006 principios de 2007 donde el precio por metro cuadrado llegó a ser ligeramente superior a 3.500€. Desde entonces, hasta el último dato (2.446€), los precios nominales de la vivienda se han reducido en más de un 30%. De hecho, los precios de la vivienda, se encuentran, en la actualidad a niveles ligeramente inferiores a 2004.

Gráfico 6
Evolución del precio de la vivienda



Para más información:

Lázaro Cubero / Ana Borrós
Dpto. de Análisis e Informes / Depto. de Comunicación
Grupo Tecnocasa
Tel. 93 478 19 71