



El precio de la vivienda usada de particulares cae un 45% desde 2006

Un 44,9%. Eso es lo que según el informe del Grupo Tecnocasa han bajado los pisos usados en Madrid capital desde su nivel máximo, a finales del año 2006, hasta el último semestre de 2011. Este estudio, que se realiza cada seis meses en base a las operaciones en las que intermedia esta red de franquicias inmobiliarias (56 oficinas en Madrid) tiene el valor de reflejar precios reales de compraventa entre particulares. Un mercado que se ha visto muy afectado por la falta de financiación que obliga a rebajar mucho los precios y por la necesidad de quien vende su vivienda por problemas económicos.

PÁGINA 3



Según los expertos, el mercado de vivienda usada está condicionado por la necesidad de vender de muchos propietarios. / E. M.

Los pisos usados en la capital han caído un 45% desde 2006

UN INFORME DE TECNOCASA, EN BASE A LAS COMPRAVENTAS QUE CIERRA, INDICA QUE ESE ES EL DESCUENTO CON EL QUE SE PRODUCEN OPERACIONES

LUIS M. DE CIRIA

A falta de estadísticas que reflejen fielmente el precio real al que actualmente se venden las casas, el estudio que cada seis meses realiza el Grupo Tecnocasa recogiendo las operaciones que cierra en sus diferentes agencias inmobiliarias cobra una especial relevancia, ya que se trata de uno de los pocos datos fiables de cómo se está comportando el mercado de viviendas de segunda mano.

Y los resultados que arroja son realmente llamativos. Según el informe de Tecnocasa, elaborados a partir de las operaciones de compraventa que realizan en las 56 oficinas que tienen repartidas por la capital, el precio de las casas usadas que venden los particulares cayó un 19,9% en el segundo semestre de 2011, en relación al mismo periodo de 2010.

Esto significa que si en diciembre de 2010 el precio medio al que se vendieron los pisos de segunda

mano en Madrid fue de 2.717 euros por metro cuadrado, a finales del año pasado, esta cuantía cayó hasta los 2.176 euros.

Pero, sin duda, el dato más impactante que muestra este estudio es la caída del 44,9% que acumulan los precios de las viviendas usadas en la capital entre el segundo semestre de 2006, momento en el que alcanzaron su máximo, y el segundo de 2011. Si a finales de 2006 un piso de 100 metros cuadrados útiles en la ciudad de Madrid se vendía de media por 395.600 euros, cinco años más tarde, ese mismo piso se podía comprar por 217.600 euros.

Esta caída, muy superior a la que muestra cualquier estadística oficial, estaría más cerca de la realidad del día a día del mercado inmobiliario, aunque, según los expertos consultados por este suplemento, habría que matizar ciertos aspectos.

En primer lugar, explican que la realidad del mercado es que hay

muy pocas operaciones y que quienes venden suelen ser personas que realmente tienen la necesidad de desprenderse de la vivienda, por lo que aceptan precios por debajo de los aconsejables.

Por otro lado, los analistas aseguran que esta fuerte caída en los precios de las viviendas que venden los particulares se debe a la extrema dificultad de encontrar financiación para comprar un inmueble que no proceda de una entidad financiera. «Ante esta realidad», asegura un experto, «al particular no le queda otro remedio que actuar sobre el precio para competir con los pisos que venden bancos y cajas».

Además, los analistas advierten que hay que tener en cuenta las zonas donde opera esta franquicia y el tipo de inmuebles en los que intermedia. En ese sentido, otro de los aspectos que destaca el informe del Grupo Tecnocasa es la influencia que ejerce la ubicación del inmue-

ble en el precio de las viviendas y en su evolución. Comparando los diferentes barrios de la ciudad donde esta empresa tiene presencia, se observa que las zonas con el precio del metro cuadrado más elevado son Prosperidad (2.845 euros), Centro (2.816) y Barrio del Pilar (2.516); mientras que las más económicas

Los precios cayeron un 19,9% entre finales de 2010 y finales de 2011

Los particulares se ven obligados a rebajar el precio para suplir la falta de financiación

son Villaverde (1.433), Carabanchel (1.696) y Ciudad Lineal (1.794).

Las mayores bajadas en el último semestre del año pasado, con respecto al mismo periodo de 2010, se dieron en Ciudad Lineal (-26,8%), Tetuán (-24%) y Carabanchel (-23%). La zona donde menos bajó el precio en ese periodo fue en Centro (-12,8%).

El estudio también analiza la diferencia de precios entre los inmuebles ubicados en fincas con ascensor respecto a las que no lo tienen, considerando que «el hecho de que un edificio tenga o no ascensor es un factor que tradicionalmente ha influido sobre el precio de una vivienda».

Lo significativo a este respecto es que mientras en el segundo semestre de 2006, en pleno boom, la diferencia entre ambos tipos de inmuebles era únicamente del 4,6%, en el último semestre del año pasado esta diferencia había aumentado hasta el 33,8%. En este tiempo, los pisos con ascensor se han rebajado un 42,8%, mientras que los que no lo tienen han caído hasta el 55,1%.

Pero el pinchazo de la burbuja ha acabado también con otro de los axiomas tradicionales del mercado inmobiliario: el de que el metro cuadrado de los pisos pequeños es más caro que el de los grandes. Según los datos que maneja Tecnocasa, a finales de 2006, el metro cuadrado de los pisos menores de 70 metros cuadrados era un 17% más caro que el de los pisos que superaban ese tamaño. Sin embargo, a finales de 2011, los pisos grandes tienen un precio un 2,81% por encima de los pequeños.