



EN PORTADA

¿Cuánto cuesta una vivienda? La respuesta es simple: lo que el comprador esté dispuesto a pagar por ella. O, mejor, el precio al que se están cerrando ahora mismo las operaciones de compraventa. Nos hemos dado un paseo por España, hemos consultado informes de quienes intermedian en el mercado de compraventa y hemos hablado con agentes de la propiedad para que nos desvelen ese misterio. Un aperitivo: sí, ahora se venden pisos a precios impensables hace unos años.

Las operaciones en España se están cerrando en 115.000 euros, de media

# VIVIENDA: LOS VERDADEROS PRECIOS



Cristina Vallejo

**E**n el mercado hay una enorme discrepancia respecto a cuánto han caído los precios, porque unas fuentes utilizan datos de tasaciones; otras, datos de oferta... pero en los que de verdad nos debemos fijar es en los precios a los que se realizan las transacciones. En un mercado, un activo vale tanto como un comprador está dispuesto a pagar por él. Ni más ni menos. Ésta es una información de la que disponen los registradores de la propiedad y, a través de ellos, el Instituto Nacional de Estadística. Pero, sobre todo, los agentes inmobiliarios (a veces el precio de transacción no coincide con el de la escritura). Con ellos hemos contactado. También con Euroval, una sociedad de valoraciones que ha realizado un estudio sobre cuáles son los precios a los que se realizan las compraventas en todas las capitales de provincia. Su objetivo: dar pistas para que el vendedor se garantice el éxito. Tecnocasa, una red de agentes de la propiedad inmobiliaria, junto a la Universidad Pompeu Fabra, también ha realizado un informe sobre la evolución de los precios a los que efectivamente se consiguen vender las viviendas, además de las

características que tiene la vivienda tipo, la que tiene mercado, demanda, en definitiva, la que tiene posibilidades de venderse.

## LAS VIVIENDAS BARATAS TIENEN MÁS ÉXITO

Las viviendas que más salida tienen ahora en el mercado son las más baratas. Según el informe de Tecnocasa, de media, el precio de venta en las ciudades que han estudiado se sitúa en los 115.774 euros. En cuanto a sus características, de media, tienen casi 70 metros cuadrados construidos, lo que hace un metro cuadrado a 1.633 euros, tienen 2,85 habitaciones y están situadas en un tercer piso. Pese a su bajo precio, por término medio, se tardan en vender 108 días. Posiblemente, una de las pistas que hacen pensar que este tipo de viviendas se comercializa más fácilmente, está en que, en principio, el banco malo no va a aceptar viviendas cuyo valor neto de provisiones sea inferior a 100.000 euros. Se supone que las entidades financieras van a tenerlo fácil para deshacerse de esos inmuebles. La otra referencia que demuestra que cada vez se venden viviendas más baratas está en la evolución del



## Los pisos que se venden y el precio que se paga por ellos



Fuente: Tecnocasa

importe medio de las hipotecas. Si en 2007, esta cifra se acercaba a los 200.000 euros, en el primer trimestre de 2012 había bajado hasta los 100.000 euros. Fernando Rodríguez de Acuña, de RR Acuña y Asociados, explica que estas cifras están distorsionadas porque quienes ahora son dueños del mercado, porque lo son de la financiación, son los bancos, que venden a 100.000 euros, o a menos, viviendas que ya a 150.000 o 200.000 euros estarían bien de precio.

Estas viviendas tan baratas también tienen un inconveniente, como apunta Valentín Fernández, de Foro Consultores: aunque tienen más demanda, gran parte de ella no es solvente de acuerdo con los nuevos y exigentes estándares que aplican las entidades financieras para otorgar préstamos. Además, en este segmento de precios también encontramos las viviendas que han sido fruto de embargos en segunda mano, que se ubican en lugares donde está concentrada la morosidad, es decir, las ubicaciones más humildes de las ciudades, además de los lugares con menos atractivo de la costa o las viviendas situadas en los nuevos desarrollos urbanísticos. Como apunta el analista independiente José Barta, quienes antes

### Las claves

» Las viviendas más vendidas ahora son las más baratas, aunque el dato está distorsionado por los bancos, que son los que dominan el mercado.

» Algunos expertos consideran que la compra de este tipo de inmuebles puede ser una oportunidad siempre y cuando se las destine al alquiler. Muchos de ellos no van a tener otra salida que no sea ésta.

» Pero no hay que dejarse tentar por una casa sólo porque sea barata. Es fundamental que tenga una buena ubicación para que tenga salida en el mercado.

podían acceder a viviendas de más de 200.000 euros y ahora se tienen que conformar con los que cuestan alrededor de 100.000 euros se piensan mucho esta compra. Saben que no va a ser su vivienda para toda la vida. Aunque de esta situación también se adivina una oportunidad para los inversores que destinando a la compra de una vivienda unos pocos euros, pueden rentabilizarla por la vía del alquiler.

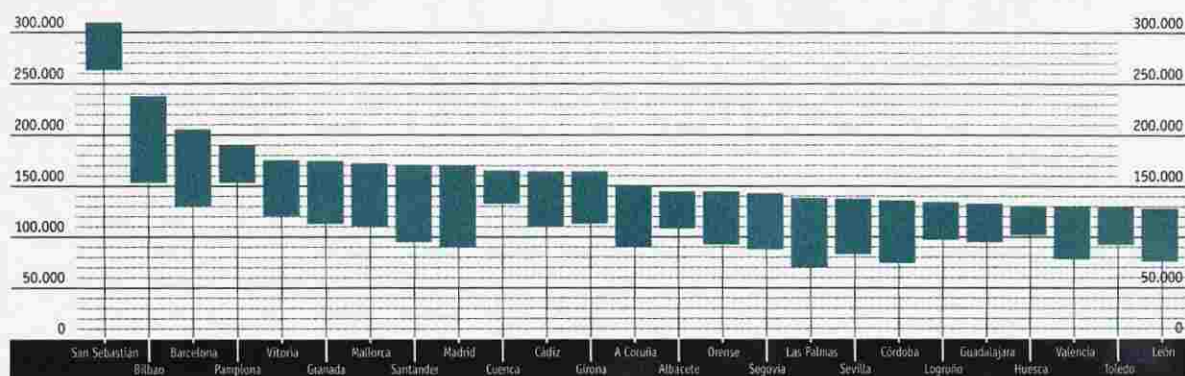
En todo caso, como vemos en los gráficos de las páginas siguientes, las baratas son las viviendas que se venden en casi todas las ciudades de España. Aunque en ellas persista un mercado para una demanda más o menos adinerada y sí muy solvente. Porque, en realidad, cada ciudad y cada barrio tiene su propia dinámica.

**Madrid: por menos de 200.000 euros.** Según Tecnocasa, en Madrid, las viviendas que se han vendido en el primer semestre tienen un precio medio de 114.674 euros, 63,50 metros cuadrados y casi tres habitaciones. Son casas pequeñas y con habitaciones también pequeñas. El precio por metro cuadrado está por debajo de los 1.814 euros. La valoración de la vivienda media que ▶





Los verdaderos precios a los que se cierran las transacciones inmobiliarias



se vende en Madrid según Tecnocasa es un poco más baja que la de Euroval, que sitúa la mayor parte de las casas comercializadas en una horquilla de precios entre los 128.000 y los 197.000 euros. Hace seis meses, oscilaba entre los 150.000 y los 220.000.

Eduardo Molet, agente de la propiedad inmobiliaria en Madrid, coincide en que en la capital la mayoría de las viviendas vendidas cuestan entre 100.000 y 180.000 euros y tienen tres dormitorios. «Las de uno y dos dormitorios se venden menos, porque son más caras que las grandes», apunta. Pero, pese a la caída de los precios, pese a que los apuros de los vendedores y sus prisas por deshacerse de las viviendas que en muchas ocasiones hacen posible que las viviendas salgan a muy buen precio, las operaciones de compraventa no se cierran antes de seis u ocho meses desde su puesta a la venta. Según Tecnocasa, de media, los pisos comercializados en Madrid tienen el cartel de «se vende» durante 112 días.

Molet ha detectado que, en algunos casos, el comprador paga al contado. Porque están resurgiendo los inversores interesados en este tipo de viviendas más baratas. A su juicio, ese piso que en venta cuesta entre 100.000 y 180.000 euros se puede alquilar por entre 550 y 700 euros, operación de la que resultaría una rentabilidad de entre un 6,6 y un 4,6 por ciento.

Pero, cuidado, porque Fernando Rodríguez de Acuña comenta que, para el alquiler, más que las viviendas del escalón más bajo de precios (menos de 110.000 euros), habría que apostar por las que están un escalón por encima. Las primeras pueden tener mucha demanda en alquiler (quizá ésa sea su única salida, dado que sus potenciales demandantes han perdido acceso al crédito y a la compra), pero su rentabilidad potencial es pequeña.

**Valencia: hasta por 65.000 euros.** «El mercado más asequible es el que más se mueve en Valencia», afirma Vicente Beltrán, del colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia. Por ejemplo, viviendas de alrededor de 130.000 euros. O, como apunta, incluso más baratas, de entre 60.000 y 70.000 euros, un mercado este último sobre todo movido por

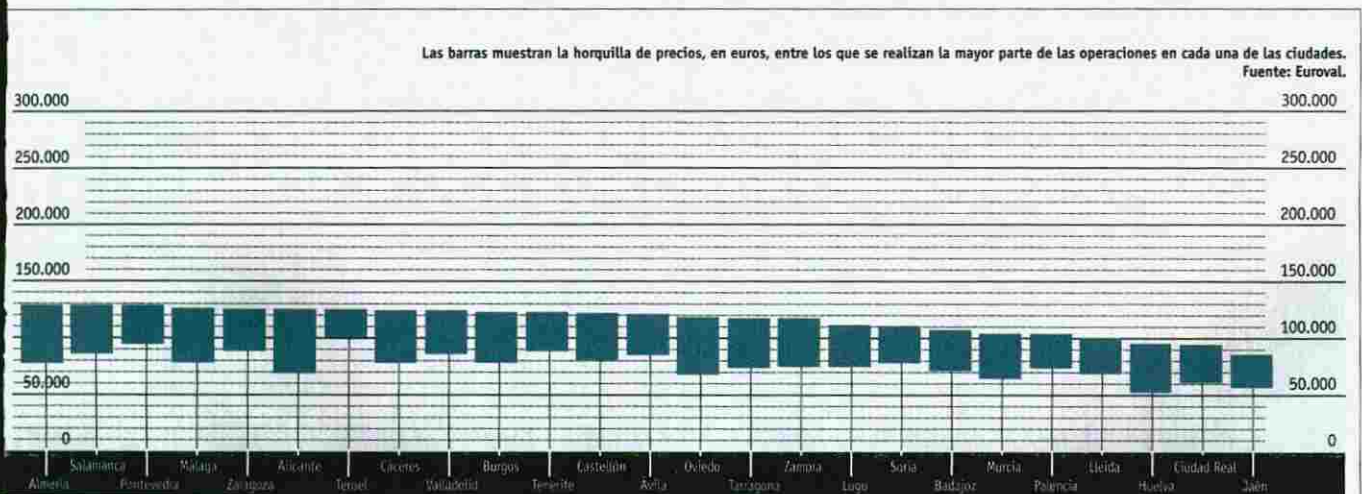


*En Bilbao y en Valencia también hay mercado para viviendas más caras*

inversores que buscan oportunidades para poner en alquiler en las zonas más humildes de la ciudad, precisamente en esos lugares donde más ha castigado la crisis, donde hay más morosidad, más embargos y más viviendas en manos de los bancos. Beltrán observa un movimiento de jóvenes e inmigrantes que tradicionalmente han vivido en régimen de arrendamiento, hacia viviendas también en renta, pero más baratas. Y ese movimiento es el que pueden aprovechar los inversores.

Los datos de Tecnocasa certifican la opinión de Beltrán: las viviendas vendidas en Valencia cuestan 65.000 euros de media, tienen 75 metros cuadrados y tres habitaciones, con lo que el metro cuadrado se queda en 881 euros.

Pero Beltrán no sólo ve operaciones en este tipo de viviendas más baratas. También cree que hay mercado para inmuebles de tres habitaciones y de hasta 250.000 euros que en el pico del ciclo podrían costar hasta 420.000 euros, situados en buenas zonas. Esos mismos pisos, 500 metros hacia el norte de Valencia, cuestan 130.000 euros. A la luz de los datos de Euroval, que discrepa con Tecnocasa, estos últimos son los que más se venden: según su



informe, el precio de la mayor parte de las viviendas vendidas oscila entre los 118.000 y los 162.000 euros, cifras similares a las de ciudades vecinas como Alicante o Castellón. Hace seis meses, esta horquilla estaba situada entre los 128.000 y los 193.000 euros.

Pero, para el alquiler, según insiste Beltrán, los inversores buscan las viviendas más baratas de Valencia, ésas que pueden alquilar por entre 300 y 500 euros personas que cobran entre 900 y 1.500 euros mensuales. Porque lo lógico es que una persona destine un tercio de su renta al pago del alquiler y no más.

¿Cuánto tiempo se tarda en vender una vivienda en Valencia? Según datos de Tecnocasa, 112 días. Según Beltrán, si el precio de partida es atractivo, se puede cerrar la operación en treinta días. Si no lo es, pero el propietario entra poco a poco en razón, la venta puede materializarse entre seis y ocho meses después. Pero reconoce que tiene pisos en cartera desde hace casi dos años.

**Bilbao: tanto de alta como de baja gama.** En Bilbao pasa algo parecido a lo que ocurre en Valencia. Según el agente de la propiedad José Ramón Gorostiza sigue habiendo

4%

ES LA RENTABILIDAD QUE MÁS O MENOS SE PUEDE OBTENER POR EL ALQUILER DE UN PISO

compraventas de viviendas «caras», de entre 360.000 y 400.000 euros en las mejores zonas de Bilbao o de Getxo, unos valores que, según sus cálculos, son un 30 por ciento más baratos que en el pico del ciclo. También se producen operaciones por valores más bajos, entre los 100.000 y los 200.000 euros, pero con cuentagotas. Sin embargo, reconoce que estas últimas pueden ser las viviendas más atractivas para un inversor que quiera alquilar, porque son las que más demanda tienen, aunque las operaciones de compraventa no se materialicen: la financiación es lo que falla. «Con las modificaciones de la ley de arrendamiento, mejoran las perspectivas del alquiler para los propietarios», comenta Gorostiza. Además, según su opinión, como han bajado más los precios en venta que los de los alquileres, ahora las rentabilidades son más atractivas. Alcanzan, según sus cálculos, entre el 4,5 y el 5 por ciento. Y advierte de que las viviendas más fáciles de alquilar son las que cuestan entre 700 y 750 euros al mes, por debajo de la media de la ciudad, que está entre los 950 y los 1.000 euros.

Pese a todo, según Euroval, las viviendas más vendidas en Bilbao se encuentran dentro de la ▶





Prensa: Semanal (Viernes)  
Tirada: 21.310 Ejemplares  
Difusión: 8.380 Ejemplares

Sección: ECONOMÍA Valor: 8.500,00 € Área (cm2): 612,2 Ocupación: 100 % Documento: 5/6 Autor: Cristina Vallejo Núm. Lectores: 117000

franja situada entre los 183.000 y los 256.000 euros, prácticamente los mismos valores que hace seis meses. Las casas que se venden en la capital vizcaína son las más caras de España, sólo superadas por las de San Sebastián, que cuestan entre 278.000 y 318.000 euros.

Aunque parece que el bilbaíno está dispuesto a gastarse un poco más en su vivienda, Gorostiza se queja de que las viviendas tardan mucho tiempo en venderse. Algunas, más de un año. Las que ya salen al mercado con una rebaja interesante, pueden tardar seis meses en comercializarse.

**Barcelona: 150.000 euros.** En Barcelona, como explica Jorge García, de la agencia Aincasa, una vivienda puede llegar a venderse en un mes y medio, siempre y cuando salga al mercado a un precio competitivo. Según Euroval, las viviendas más vendidas en la Ciudad Condal cuestan entre 163.000 y 228.000 euros. «Hay más operaciones en las viviendas que requieren inversiones pequeñas, porque hay una bolsa de clientes mayor», reconoce García. Y habla, por ejemplo, de apartamentos situados en la zona antigua, en concreto en el Borne, en el Barrio Gótico o en Ribera, con entre 50 y 60 metros cuadrados, que ahora cuestan 130.000 euros y por las que, en el pico del ciclo llegaron a pagarse hasta 200.000 euros. Pero afirma que, en general, en el casco viejo se producen operaciones de compraventa de viviendas de entre 100.000 y 180.000 euros.

Coincide más o menos con Tecnocasa, que dice que, de media, el precio que se paga por una vivienda en Barcelona es de casi 150.000 euros, tiene una superficie de 71,64 metros cuadrados, por lo que el metro cuadrado sale a 2.184 euros. Euroval eleva el listón: según su estudio, las viviendas que se venden en la Ciudad Condal cuestan entre 228.000 y 163.000 euros (178.000-242.000 hace seis meses), cifra que encajan con las que cita Gonzalo Bernardos, director del máster de asesoría y consultoría inmobiliaria de la Universidad de Barcelona. A



### ¿Cuánto se paga por el alquiler de una vivienda?

En euros por metro cuadrado. Datos a cierre del mes de agosto. Fuente: Pisos.com.

Las ciudades más caras



Las ciudades más baratas



su juicio, las viviendas con más demanda son las ubicadas en el Ensanche. Por ejemplo, por una de segunda mano, de 30 años de antigüedad, 3 dormitorios, dos baños y 90 metros cuadrados se pagan entre 240.000 y 270.000 euros. A este precio, este inmueble se tardaría en vender apenas una semana. Y, además, se trata de la mejor zona para alquilar, según Bernardos. Una vivienda de esas características tendría su público si la renta mensual fuera de 750 euros, lo

### El futuro del sector inmobiliario pasa por el alquiler

El alquiler es el futuro del mercado inmobiliario español. Ésa es una de las conclusiones del último informe publicado por PwC. A su juicio, el acceso a la financiación para la adquisición de nuevos suelos será una excepción, por lo que el sector deberá impulsar nuevas estructuras empresariales capaces de generar recursos permanentes a partir de un negocio no tan

expuestos a los ciclos económicos, como lo es el patrimonialista, es decir, la generación de liquidez a través del alquiler de vivienda. A este respecto, Fernando Rodríguez de Acuña, de RR Acuña y Asociados, considera que la bolsa de viviendas más baratas, la de menos de 100.000 euros en Madrid, por ejemplo, sólo podrá salir adelante si es a través del mercado del alquiler. Pero es que, además,

como afirma Miguel Ángel Alemany, director general de Pisos.com, las dificultades económicas también han cambiado el perfil del inquilino, que ahora se nutre de personas que hace unos años estaban enfocados claramente hacia la compra. Pero, ¿cómo se está comportando actualmente el mercado del alquiler? Pese al aumento del número de potenciales inquilinos,

según todos los estudios, el precio continúa a la baja. Según pisos.com, la vivienda tipo de alquiler en España finalizó el pasado mes de agosto con una mensualidad media de 611 euros, lo que supone un descenso interanual del 4,69 por ciento. Con respecto al mes de abril, la caída es de un 2,31 por ciento. Según Idealista.com, en el tercer trimestre de 2012, la vivienda de

alquiler bajó en el 91,1 por ciento de los municipios que estudia, cuando un trimestre antes, este porcentaje no llegaba al 75 por ciento. Por eso, la bajada de precios del alquiler también se acelera. La caída más destacada tuvo lugar en Pamplona, con un descenso trimestral del 6,2 por ciento, pero en Cuenca los precios subieron un 1,6 por ciento.



### Importe medio de las hipotecas suscritas

En euros. Fuente: Tecnocasa.



que supone una rentabilidad del 3,75 por ciento. En caso de que se opte por una vivienda en los barrios viejos de la ciudad, una con similares características a la del Ensanche costaría entre 180.000 y 225.000 euros. En su caso, se podría alquilar por 600 euros mensuales y la rentabilidad podría rondar el 4 por ciento.

Pero, como comenta Jorge García, también hay mercado para gente de elevado poder adquisitivo, que compra viviendas por 400.000 y 500.000 euros a cuatro o cinco calles a izquierda y derecha del Paseo de Gracia, unas casas que en el pico del ciclo podían llegar a valer hasta 750.000 euros.

**Sevilla: a menos de 1.000 euros el metro cuadrado.** Según Tecnocasa, el precio medio de venta de las viviendas en la ciudad no llega a los 100.000 euros y tiene 75 metros cuadrados. Ello supone un precio por metro cuadrado de 881 euros, el más barato de entre todas las ciudades estudiadas. Pero, según Euroval, el grueso de las viviendas vendidas cuesta entre 122.000 y 169.000 euros. Javier Bermejo, de la Agencia Bermejo, de Sevilla, discrepa. Dice que las viviendas que se venden, que son pocas (sólo 800 en el tercer trimestre y, sobre todo, por los

bancos) se encuentran en el barrio de Nervión, a entre 1.800 y 1.900 euros por metro cuadrado. Un piso de tres habitaciones puede venderse por 190.000 o 200.000 euros. También ve operaciones en el centro, donde el metro cuadrado sube hasta los 2.000 euros, aunque aquí se producen menos operaciones (entre los 120.000 y los 140.000 euros), porque las viviendas son pequeñas, justo las que más demanda han perdido: quienes las compraban para uso propio han perdido el acceso a la vivienda, y los inversores han desaparecido. Según Bermejo, estas últimas viviendas se pueden alquilar por 400 euros, lo que da una rentabilidad del 4 por ciento, un porcentaje que se reduce en el caso de las viviendas más alejadas del centro. Según este agente de la propiedad, sale mejor contratar un depósito con el banco. Además, advierte de que hay mucha sobreoferta de viviendas en alquiler.

**Zaragoza: al 50 por ciento.** Las viviendas vendidas en los seis últimos meses, según Tecnocasa, cuestan, de media, 82.000 euros y no llegan a los 67 metros cuadrados, de lo que resulta un metro cuadrado a 1.283 euros. Los expertos de Euroval sitúan la horquilla de precios a las que se cierran las operaciones entre los 125.000 y los 157.000 euros, una cifra parecida a la que da Andrés García, de Fincas Torrenueva. «Lo que ahora busca el comprador es una vivienda que en el pico del ciclo costaba 300.000 euros y ahora la puede encontrar por la mitad», asegura. Por 150.000 euros (a veces 170.000) se puede encontrar un piso de segunda mano en el centro de entre 80 y 100 metros cuadrados. Pero, más que en venta, Andrés García cree que sobre todo hay demanda en alquiler. Por esta que ponemos como ejemplo se pueden pedir entre 500 y 550 euros, de lo que resultaría una rentabilidad incluso superior al 4 por ciento. Pero García no percibe todavía demanda de inversores para alquilar. Al menos, no en pisos, pero sí en locales.

*La demanda de viviendas de uno y dos dormitorios se ha reducido mucho*