



Tendencias en un sector clave para la economía

# Los propietarios sobrevaloran sus pisos un 20% al ponerlos a la venta

Incorporan expectativas de subidas de precios propias de los años del boom

ROSA SALVADOR  
Barcelona

Los propietarios que ponen una vivienda a la venta sobrevaloran sus precios alrededor del 20% respecto al valor de mercado de los inmuebles similares de su zona, según un estudio realizado por la inmobiliaria Tecnocasa y la Universitat Pompeu Fabra. El director del departamento de análisis e informes de Tecnocasa, Lázaro Cubero, explicó que la sobrevaloración más alta se da en Málaga y Zaragoza, donde los propietarios piden de media un sobrepeso del 24%, seguidas por València (22%), Sevilla y Cornellà de Llobregat (20%), Barcelona (19%), Madrid, Mataró y Badalona (18%) y por último Premià de Mar (12%), entre las ciudades donde opera el grupo. El recuerdo de los precios más altos que se alcanzaron en el 2007 y el asumir expectativas de subidas de precios cercanos al 20% como había esos años e incorporarlas a los precios explican en buena parte el fenómeno.

“Nosotros presentamos al propietario un estudio sobre el valor de mercado de su vivienda, y algunos propietarios son receptivos, mientras que otros, que quizás ya han hecho cálculos de que necesitan una determinada cantidad como entrada para comprar otro inmueble, no rebajan su precio”. Según Cubero, esta práctica ya se daba en los años previos a la crisis, pero entonces los precios crecían a tasas del 20% anual, con lo que la valoración excesiva de los propietarios podía quedar absorbida por la propia dinámica del mercado en un plazo razonable. “Ahora los aumentos de precios son muy inferiores (del 11,15% en el 2017), y nosotros, por ejemplo, preferimos no aceptar inmuebles sobrevalorados, aunque otras inmobiliarias lo hacen para captar al cliente”. A su juicio, al cabo de unos meses los propietarios se dan cuenta y rebajan el precio.

Cubero señala que la sobrevaloración es un freno enorme para los compradores potenciales “ya que en ciudades como Barcelona, donde el precio de un piso fácilmente supera los 200.000 euros, estamos hablando ya de 40.000 euros”. “Los compradores ahora deben analizar bien el mercado antes de comprar”, recomienda.

El estudio de Tecnocasa destaca que es usual que los compradores traten de negociar el precio a la baja, pero de media la rebaja del precio que aceptan es del 5,1%; un nivel ya muy cercano al que existía en los años del boom (entre el 2004 y el 2006 rondó el 4%), y muy lejos de las rebajas del 14,2% que aceptaban



La falta de pisos de obra nueva dificulta la estabilización de los precios

los propietarios en el 2012 para vender sus pisos.

Ricardo Sousa, consejero delegado de la franquicia Century21 para España y Portugal, corroboró recientemente que los propietarios de pisos de segunda mano tienen ahora “expectativas de precios inasumibles para la población nacional, de clase media o baja”. A su juicio, “haría falta más obra nueva para poder estabilizar los precios, que ahora están subiendo demasiado”. Para Emmanuel Virgoulay, socio fundador de Barnes Spain, la tasa de sobrevaloración es también muy alta entre los pisos de lujo de Madrid y Barcelona, hasta cerca del 30%, de forma que en los mejores barrios de ambas ciudades “los

## PRECIO DE LA VIVIENDA

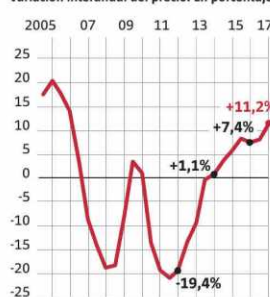
Evolución del precio en España, en €/m<sup>2</sup>



FUENTE: Universitat Pompeu Fabra y Tecnocasa Group

## TASA DE VARIACIÓN DEL PRECIO

Variación interanual del precio. En porcentaje



LA VANGUARDIA

## ¿Con burbuja o sin burbuja?

■ “En estos momentos no hay burbuja en el mercado de compra de vivienda”, señala Lázaro Cubero, director de Análisis e Informes de Tecnocasa, que advierte, sin embargo, que la situación del mercado de alquiler está llegando al límite. La rentabilidad que ofrece una vivienda que se ponga en alquiler es ahora del 7% de media y aún más baja en Barcelona (5,63%), porque acumula una mayor subida de precios en los últimos años. Rentabilidades muy alejadas de las del 2007,

cuando eran de apenas el 2%. En el mercado del alquiler, sin embargo, “el límite es la capacidad de pago de las familias, sin endeudamiento, y con los salarios actuales una pareja media no puede pagar más de 1.000 euros mensuales por el alquiler”, asegura. La firma señala que el perfil típico de quien firma un contrato de alquiler es una persona soltera, con contrato indefinido, de entre 25 y 44 años y, en un 70%, de nacionalidad española. A juicio de Cubero, en estos momentos

tampoco se puede hablar de burbuja del alquiler, “porque las subidas de precios reflejan una gran demanda y una falta de inmueble disponibles, y su número tampoco va a aumentar”. Con todo, aseguró, “estamos cerca de ver el pico de los precios, si no este año, el próximo”. De hecho, señala la firma, en Madrid, y especialmente en Barcelona, ha bajado la tasa de aumento anual de los alquileres, hasta alrededor del 5%, frente a la media estatal, donde el aumento supera el 12%.

propietarios fijan unos precios de venta que se acercan a los de grandes capitales europeas como París, Londres o Berlín”.

Uno de los motores del mercado inmobiliario en el 2017 siguieron siendo los inversores: según los datos de Tecnocasa realizaron el 28,8% de las compras, cuatro puntos más que en el 2013. “La baja rentabilidad de los depósitos bancarios sigue atrayendo inversores, que compiten con las familias que buscan piso”, explicó. Según los datos de la firma, el 72% de los inver-

### SOBREVALORACIÓN LOCAL

Alcanza en Málaga y Zaragoza el 24% y es en Barcelona del 19%, y en Madrid, del 18%

### POCA NEGOCIACIÓN

Los compradores logran de media una rebaja del 5%, de vuelta a los niveles del 2006

sores compra al contado, mientras que un 27% también pide hipoteca. La mayor actividad del mercado, sin embargo, viene de quienes buscan una vivienda para uso propio.

El aumento de los precios ha cambiado la financiación de las compras: si en el 2013 el 52% de los inmuebles que vendía Tecnocasa se pagaban al contado, hoy son sólo el 30%, porque el 70% de los compradores, incluyendo a inversores, ha de recurrir a una hipoteca.

El comportamiento de los inversores, señala Cubero, ha sufrido un vuelco en el último trimestre en Barcelona por la inestabilidad política: el porcentaje de compras realizado por inversores, que llegó al 37% en el tercer trimestre, bajó al 27% en el cuarto, mientras que ha bajado un 43% el número de compras de inmuebles que se pagan al contado. “Se han parado los inversores internacionales, mientras que los nacionales, en cambio, siguen activos”, señaló. La menor presión de los inversores nacionales ha llevado a que los precios incluso bajen en los distritos más turísticos (Eixample, Ciutat Vella, Sant Martí o Gràcia), arrastrando a la baja el precio medio de venta del conjunto de la ciudad, un 1,34%. “Si este cambio en la dinámica de los inversores se consolida, es probable que veamos un frenazo en el ritmo de aumento de los precios en Barcelona”, advierte Cubero. ●