



EL MERCADO SE TEMPLA: AUMENTA EL TIEMPO DE VENTA

El plazo de venta de una vivienda en España es de 8,2 meses, según datos de Tinsa hasta el segundo trimestre. En Madrid son necesarios 3,6 meses, mientras que en Barcelona se sitúa en 6,5 meses.

M. G. Moreno MADRID

La ubicación de la vivienda, la demanda existente en la zona, y si el precio es adecuado respecto al mercado son aspectos clave a la hora de determinar el tiempo que se tarda en vender un inmueble. El plazo medio de venta de una vivienda en España se sitúa en 8,2 meses, según datos de Tinsa hasta el segundo trimestre del año. Esta cifra pone en relación la oferta de viviendas en el mercado con el ritmo de compraventas. Así, en Madrid son necesarios 3,6 meses para vender un inmueble, una cifra que se ha reducido respecto a hace cuatro años, ya que en el segundo trimestre de 2015 alcanzaba los 6,4 meses.

Prácticamente a la mitad se ha bajado el plazo en algunas de las mayores capitales del país, es el caso de Valencia, Sevilla y Zaragoza. En la primera, según los datos ofrecidos por la tasadora, hace cuatro años el periodo empleado para vender una casa superaba los 15 meses, mientras actualmente está en 7,6 meses. Al igual que ocurre en Sevilla, donde el periodo se ha reducido de 10 meses hasta 5,1. Por su parte, en Zaragoza este indicador de tendencia se ubica en 3,8 meses frente a los 6,9 meses de hace cuatro años. Estas ciudades "siguen manteniendo una estabilidad notable, lo cual ha producido que los tiempos para realizar las ventas hayan bajado", apunta José Luis Pérez Cremades, director general d Gilmar.

"Los plazos de venta se han reducido en los últimos años en las principales ciudades, a consecuencia del aumento de la demanda", explica Rafael Gil, director del Servicio de Estudios de Tinsa. Por su parte, Ricardo Sousa, CEO de Century 21 España y Portugal, indica que "hay muchas zonas de España en las que la demanda es superior a la oferta y esa oferta mantiene todavía los precios ajustados a la capacidad económica de quien quiere y necesita comprar". Sin embargo, aunque en algunos municipios el periodo actual está lejos de los plazos de 2015, en los últimos trimestres se observa un aumento. En el caso de Madrid, en el primer trimestre del año pasado el tiempo medio que se necesitaba para vender una casa era de 2,4 meses, por lo que en poco más de un año este plazo ha aumentado en 1,2 meses.

En Valencia esta tendencia se percibe desde el último trimestre del año pasado, mientras que en Sevilla es algo que se ha apreciado entre el primer y segundo trimestre de 2019. Ante esta situación, Rafael Gil

expone que "percibimos señales de una incipiente reducción de la liquidez del mercado debido a una moderación en el ritmo de compraventas, que pudiera consolidarse en los próximos meses".

"En un futuro, podría ser que el tiempo aumente un poco debido al endurecimiento del mercado inmobiliario, lo que provocará más negociación con los vendedores, ya que muchas ciudades están llegando al techo de la recuperación de precios, lo que dilatará las operaciones", expone Lázaro Cubero, director del Departamento de Análisis e Informes del Grupo Tecnocasa.

Desde Tecnocasa indican que si una vivienda se quiere vender en un plazo de tiempo bajo, digamos tres meses o menos, tiene que salir a la venta con un precio real y acorde a su zona. Sin embargo, "muchos particulares no tienen en cuenta la realidad de su zona y por ejemplo publican anuncios en portales inmobiliarios con precios sobrevalorados, que nosotros calculamos en un 19 por ciento. Estas viviendas tardan más en venderse, se necesita más negociación, se queman en los portales y no encuentran comprador. Una vez bien valoradas, y saliendo al mercado con un precio acorde a la actualidad, no tardan en venderse", apuntan desde la franquicia de intermediación inmobiliaria.

En Tecnocasa tardan actualmente 88 días en vender una vivienda, una cifra que, tal y como apuntan, no ha variado en los últimos tres años: "Tardamos este tiempo gracias a la forma en que trabajamos, con una selección de la cartera inmobiliaria muy cuidada y con pisos a precio real de mercado".

"Hay mucha demanda", destaca el CEO de Century 21 España y Portugal, pero añade que "los precios que se han alcanzado en algunas zonas como el centro de Madrid y de Barcelona no son accesibles para una gran parte de esa demanda, que empieza a buscar otras opciones de vivienda en zonas más periféricas y del extrarradio".

El aumento en el tiempo de venta es una tendencia que se percibe en Barcelona desde el tercer trimestre de 2017 (en aquel momento el plazo medio se situaba en 3,4 meses). En este sentido, el director del servicio de estudios de Tinsa explica que, "la ralentización de la actividad ha podido conllevar cierta moderación en la liquidez". Tanto es así que, el periodo necesario para vender una vivienda en la Ciudad Condal está actualmente en 6,5 meses, la misma cifra que

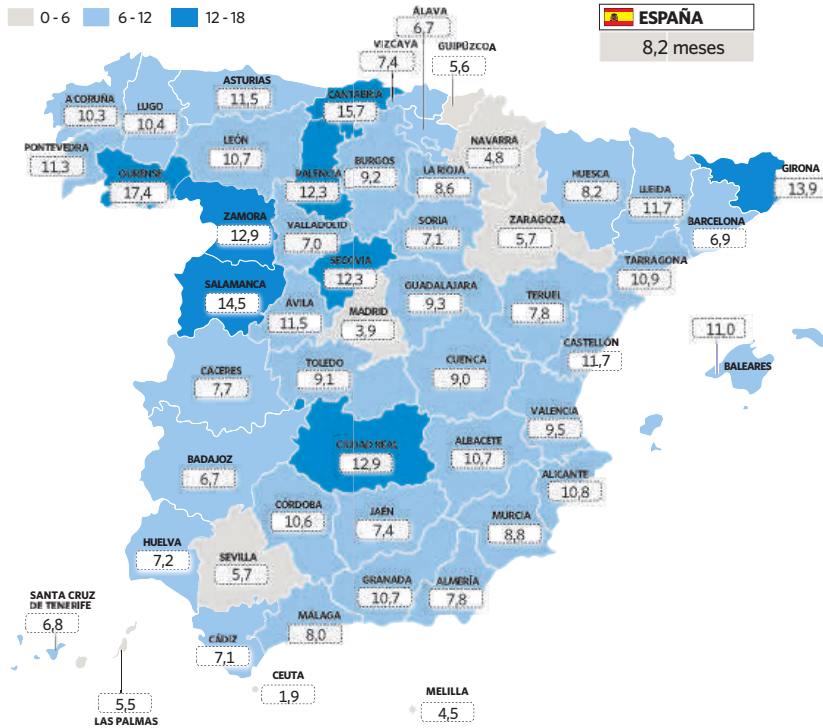




VIVIENDA

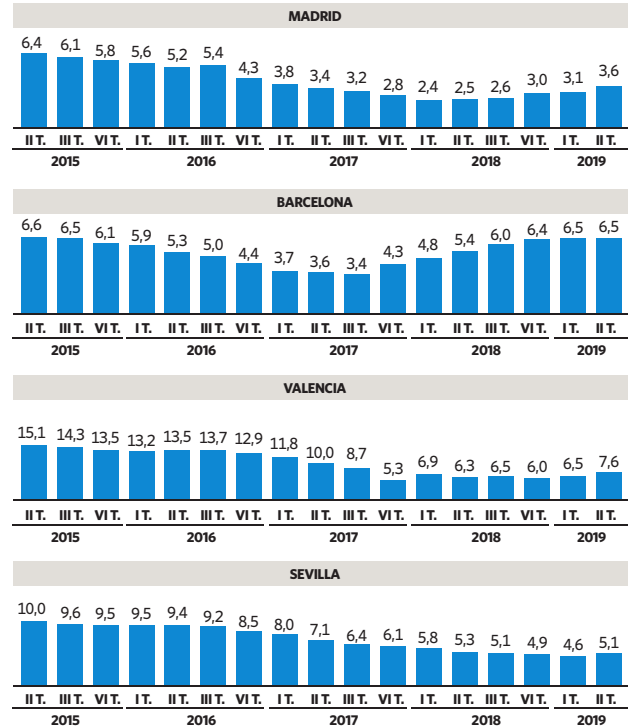
El plazo para vender en Barcelona es como hace dos años

Meses necesarios para vender una vivienda



Fuente: Tinsa.

Liquidez en las 4 mayores capitales (meses)



elEconomista

en el primer trimestre del ejercicio y en línea con el plazo que se manejaba hace cuatro años (6,6 meses). El plazo es superior al de Madrid “porque las restricciones de la oferta son mayores y por ese motivo los propietarios de inmuebles de segunda mano son más inflexibles a la hora de ajustar el precio de venta de sus inmuebles para completar las transacciones con las propuestas de compra presentadas/recibidas”, señala Sousa.

Pese a que es bastante complicado especificar de manera concreta el tiempo que se tarda en cerrar las operaciones de venta de inmuebles, el director general de Gilmar, expone que “refiriéndonos a las diferencias en los cierres de operaciones entre Madrid y Barcelona, observamos que en Barcelona se está tardando más tiempo en vender, debido –presumiblemente– a la situación actual de la ciudad, por lo convulso de su situación política. Esto hace que su mercado inmobiliario haya perdido la estabilidad que tenía tiempo atrás y, por tanto, los compradores de vivienda habitual e inversores tengan una disposición muy diferente a la que tenían hace algún tiempo. Por tanto, uno de los problemas es el retraso que se puede producir en los tiempos a contemplar para vender una vivienda”.

22 provincias sobre los 10 meses

Hasta en 29 provincias españolas este indicador de tendencia se encuentra por encima de la media española (los 8,2 meses) y en 22 de ellas el plazo se alarga hasta alcanzar el doble dígito. Orense es la provincia con menos liquidez, ya que el tiempo necesario para vender una vivienda asciende hasta los 17,4 meses. Le sigue Cantabria, donde este

indicador alcanza los 15,7 meses, y Salamanca con 14,5 meses. Entre las provincias españolas más líquidas aparecen Ceuta, cuyo tiempo de venta de la vivienda es de 1,9 meses y Madrid con 3,9 meses (en línea con el indicador actual en la capital española, 3,6 meses), seguidas por Melilla y Navarra por debajo de los 5 meses –ver gráfico–.

Por comunidades autónomas, el mayor plazo está en Galicia, donde son necesarios 11,3 meses para la venta de una vivienda, seguido de Castilla y León y de la Comunidad Valenciana con 10,4 meses. Por debajo de los 7 meses se sitúa el plazo en las Islas Canarias, Aragón y País Vasco.

Otro de los aspectos que ha afectado al tiempo de venta de una vivienda ha sido el boom de los pisos turísticos. Así lo considera Iñigo Amiano, consejero delegado de Krata, que expone que “en base a los resultados de último estudio realizado por la tasadora sobre el impacto de la vivienda turística en el precio de la vivienda, que confirman la correlación existente entre el nivel de penetración de la vivienda turística y la evolución del precio, el incremento experimentado en los últimos ejercicios en el número de vivienda turística y precios de la vivienda puede estar detrás de la reducción de los tiempos de venta en estas localidades”.

Sin embargo, del estudio también se extrae que “existen zonas a nivel nacional que están alcanzando lo que hemos denominado punto de saturación, como son los casos de algunos distritos de Madrid y Barcelona y zonas del litoral, con niveles de concentración de Vivienda de Uso Turístico (VUT) muy elevados, que nos indica cómo a partir de cierto nivel de concentración de

En Barcelona, el periodo necesario para vender una vivienda está en línea con el plazo de hace 4 años

Hasta en 29 provincias este indicador se encuentra por encima de la media española

VUT el comportamiento del precio empeora (el ritmo de crecimiento disminuye o incluso puede llegar a decrecer), por lo que resulta previsible también que los tiempos de venta se mantengan o incluso aumenten en dichas zonas”, señalan desde la sociedad de tasación.

La obra nueva mantiene el ritmo

En el caso de la vivienda de obra nueva el ritmo se mantiene, así lo consideran fuentes de Aedas Homes. Desde el lanzamiento de sus primeras promociones (en 2017) la promotora mantiene un ritmo de ventas que le ha llevado a tener vendido continuamente más de la mitad de todo el producto en comercialización.

“Evidentemente, hay zonas que funcionan mejor que otras, pero esto ha sido así siempre por la alta heterogeneidad del mercado”, apuntan fuentes de Aedas Homes, que señalan que “contamos con una clara ventaja en este sentido respecto al resto de players: nuestras promociones se ubican en las áreas más dinámicas, tanto a nivel inmobiliario como económico, con una demanda contrastada y sostenible, con visibilidad en el futuro y con un perfil de cliente muy diverso –acceso a primera vivienda, reposición e inversión–”.

Por otra parte, desde la promotora destacan que “no hay que olvidar que el tiempo de venta de las viviendas de obra nueva depende, en gran parte, de la estrategia comercial de cada promotor. En nuestro caso, intentamos acompañar el ritmo de construcción al ritmo de comercialización, de tal modo que en el momento de la entrega de la promoción esté vendida al cien por cien o quede a la venta una oferta residual –de las últimas unidades–”.