

Pr: Diaria
Tirada: 27.645
Dif: 18.608

Secc: POLÍTICA - ECO Valor: 21.174,82 € Area (cm2): 788,5 Ocupac: 91,67 % Doc: 1/2 Autor: Inma Benedito. Madrid Num. Lec: 103000

Los pisos de las grandes capitales, sobrevalorados en hasta un 27%

MERCADO A LA BAJA/ Las viviendas ofertadas en venta en Madrid y Barcelona cuestan un 17% más que su valor de mercado real, una brecha abierta por la diferencia entre las expectativas de los propietarios y la valoración profesional del inmueble.

Inma Benedito. Madrid

Enrique tiene un piso en venta en el madrileño distrito de Tetuán desde hace ya cinco meses, pero no consigue venderlo. Partió de un precio de oferta de 265.000 euros y, a pesar de rebajarlo 20.000, sigue sin ser suficiente. No es un caso aislado. Las viviendas en venta de Madrid cuestan un 17,5% más de su valor de mercado real. Es más, la vivienda está sobrevalorada en hasta un 27% en algunas capitales españolas, según los datos de Tecnocasa elaborados para EXPANSIÓN con las principales capitales. Este porcentaje mide la diferencia entre las valoraciones profesionales y el precio que piden los propietarios de los inmuebles en venta, muy superior.

Jaén es donde mayor brecha existe entre expectativas y realidad, un 27,1%, seguida de Toledo, con una sobrevaloración del 26,7%, y Valladolid, con un 25,1%. "Normalmente suele haber más sobrevaloración en ciudades donde hay un menor precio por metro cuadrado, no en cantidad, sino en porcentaje, porque tiendes a desviarte más" explica Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo Tecnocasa. Aunque también hay otras razones que explican esta sobrevaloración, como una mayor tasa de paro o un sector menos profesionalizado donde los propietarios cuentan con escasa referencia para fijar precios ajustados a mercado.

En Valencia el precio que piden los vendedores es un 21% superior al valor de mercado de los pisos, una diferencia que podría estar motivada por el boom de la ciudad como destino de inversión. En Málaga la sobrevaloración es del 19,6%, en Sevilla del 17,7% y en Barcelona es del 17,2%.

"Si el piso no se vende en tres meses no es una cuestión de mala suerte. Muchos propietarios no están aceptando que la realidad del mercado ha cambiado, que estamos en situación de pandemia y está claro que el precio de la vivienda no va a subir ni este año y el próximo", apunta Cubero.

Si el mercado inmobiliario



La vivienda más 'inflada' de Madrid está en Carabanchel: un 23%

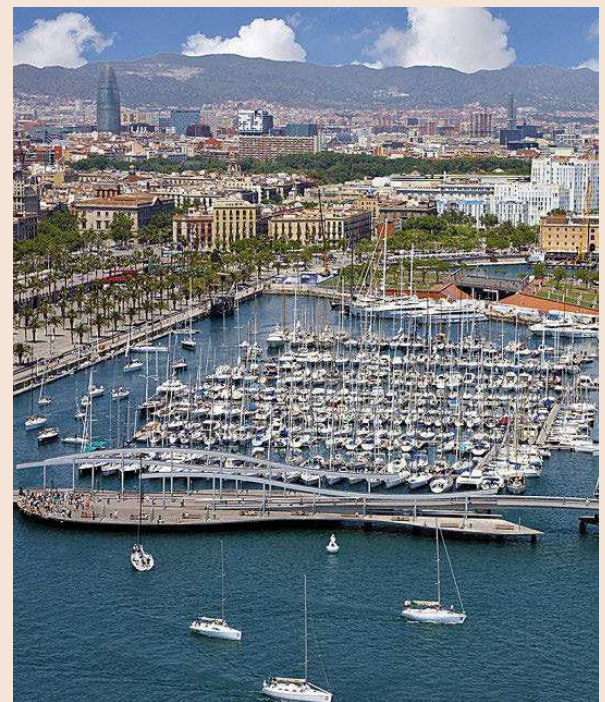
Carabanchel es uno de los distritos con más proyección de futuro de Madrid para el mercado de la vivienda. Situado fuera de la M-30 pero cerca del centro, y próximo a una zona en expansión con áreas verdes como Madrid Río, el distrito lleva tiempo asistiendo a subidas en el precio de la vivienda en venta. Pero el Covid-19 ha cortado con esa dinámica, y muchos propietarios parecen no haberse percatado: Carabanchel se ha convertido en el distrito madrileño con la vivienda más sobrevalorada. Los propietarios piden un 23% más de lo que realmente vale la vivienda que quieren vender, según

los datos por distritos elaborados para este diario. Por lo general, los distritos con un menor precio son los que experimentan una mayor sobrevaloración debido a que las diferencias en términos relativos son más grandes aunque en términos absolutos no sean tan relevantes. Pero hay excepciones. En el centro de Madrid, por ejemplo, el valor de venta que piden los propietarios es ahora mismo un 18,4% superior a la valoración de los profesionales, por encima de la media de la capital (17,5%). Al distrito de Carabanchel le sigue Vallecas, donde la vivienda está sobrevalorada en un 18,9%.

estuviera en un momento de despegue, como el vivió en 2015, el vendedor podría esperar a recibir una oferta interesante de compra sin miedo a que su vivienda se devalúe con el tiempo. Pero el Covid-19 ha roto con el ciclo inmobiliario hasta en las capitales más cotizadas, y esperar puede salir caro. Los propietarios tienen la

referencia de precios del año 2019, sin tener en cuenta que estos precios prepandemia tardarán años en recuperarse. La bajada de precios se inició

Jaén es donde mayor brecha existe entre expectativas y realidad, un 27%, seguida de Toledo



Zona franca de Barcelona, con precios un 25% por encima de mercado

Como en Madrid, en la ciudad condal son los distritos periféricos los que acumulan mayor diferencia entre expectativas de los propietarios y realidad del mercado. La Zona Franca de Barcelona, una zona industrial y logística de la capital es donde mayor sobrevaloración tiene la vivienda en venta, nada menos que un 25% por encima del valor de mercado, según los profesionales consultados. Esta gran diferencia está marcada por la huella del Covid-19, que se ha hecho notar más en áreas menos cotizadas donde hasta ahora los precios podían estar creciendo a buen ritmo, pero que han sufrido un importante

desplome de la demanda a consecuencia de la crisis. Esto no significa que sea más difícil vender una vivienda en estas áreas, pero será muy difícil hacerlo al precio de hace un año. A la Zona franca le sigue el Raval, un barrio barcelonés muy dinámico antes de la pandemia, donde se encontraban muchos de los pisos turísticos ofertados, pero que ha caído en desgracia con las restricciones a la movilidad y el desplome del turismo. La vivienda en venta del Raval está sobrevalorada en un 22%. Le sigue Nou Barris, con una sobrevaloración del 21,8%, siempre según estos datos.

en el segundo semestre de 2019 y se ha mantenido todo 2020.

El peligro de no rectificar a tiempo es que mientras se espera para vender, el precio de la vivienda sigue cayendo, por lo que el descuento a aplicar va aumentando conforme se espera. Por ejemplo, para una vivienda que tarda más de 180 días en venderse (seis meses),

el descuento acumulado a aplicar es del 25,6%, frente a un 13% de rebaja si se vende en tres meses. El tiempo juega en contra si el propietario no hace un cambio a tiempo. Es lo que en el sector se conocía comúnmente como *efecto escalera* en 2009: cuando el vendedor se decidía a descender un peldaño, el mercado ya había bajado otro. Entonces

no vendía y tenía que volver a bajar.

En ese sentido, el tiempo medio de venta de un inmueble en España está entre dos y tres meses, según los datos de Tecnocasa. Una duración muy parecida a la que había en el tercer trimestre de 2017, y eso que entonces fue un año dinámico para el mercado inmobiliario. Además, hubo



Los propietarios tienen la referencia de 2019, sin tener en cuenta que el precio ha caído por el Covid

El consejo de los profesionales es evitar el ensayo y error y poner el piso a precio de mercado

más compraventas que en otros años de despertar del mercado, como 2014 o 2015. Pero entonces, ¿por qué hay que aplicar descuentos si el mercado está activo? Porque las viviendas se venden igual que en años de crecimiento, pero hace falta que se oferten al precio adecuado.

El consejo de los profesionales en estos casos es analizar bien el precio de la zona, asumir al realidad y ponerlo a un precio de mercado. Hay que asegurar una valoración y no estar probando, porque el ensayo y error, en este caso, perjudica.

La sobrevaloración de la vivienda no es una cuestión nueva que haya comenzado con la pandemia. Es más, en 2019, cuando el mercado todavía se encontraba en fase expansiva (hacia la estabilización), el Banco de España ya alertó de la sobrevaloración de los pisos en zonas calientes como Madrid o Barcelona. No en vano, el valor de la vivienda en España llevaba creciendo ininterrumpidamente desde 2014 (al menos en las grandes capitales).

Oferta y demanda

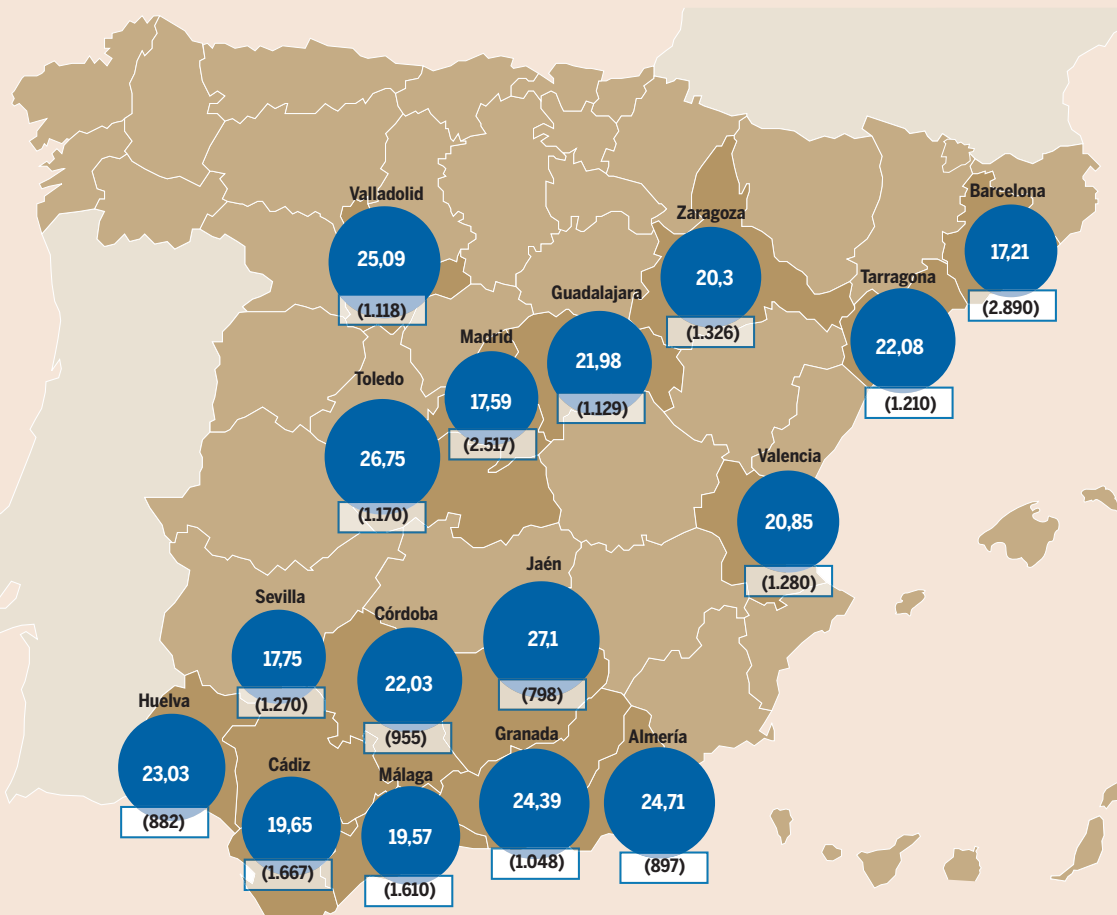
Un activo puede estar sobrevalorado y, aun así, seguir aumentando su precio. Eso sí, siempre que haya demanda dispuesta a adquirirlo por ese valor. Pero eso ya no ocurre. Con la crisis del Covid-19 ha vuelto la tónica dominante de 2009 a 2014, cuando el comprador se siente más fuerte, y la balanza se ha equilibrado.

Tras el impacto del Covid-19, la vivienda cerró 2020 con un descenso generalizado de precios del 4,4% y del 23,1% en las ventas.

El desplome en las ventas llegó a alcanzar el 30% en capitales tradicionalmente dinámicas, como Madrid o Barcelona. Un parón en la demanda derivado de los efectos de la crisis económica en ingresos y empleo, la incertidumbre, y los efectos del Covid-19 en turismo e inversión, que se tradujeron en descuentos del 3,7% en la capital y del 6,8% en la ciudad condal. Las caídas más pronunciadas se están viendo en las grandes capitales, pero el efecto se irá

¿CUÁNTO ESTÁN SOBREVALORADOS LOS PISOS EN ESPAÑA?

● Diferencia entre las expectativas de precio de venta de los propietarios y la valoración del precio de los profesionales, en porcentaje.
(...) Precio, en euros/m2 en el segundo semestre de 2020
Datos disponibles en capitales con muestra representativa.



Expansión

Fuente: Tecnocasa

¿Qué es la sobrevaloración?

La sobrevaloración de una vivienda en venta es un porcentaje calculado en base a las expectativas de los propietarios frente a la estimación de valor real de mercado de los profesionales en la zona, en este caso de Tecnocasa. En otras palabras, es la brecha entre expectativas y realidad de un propietario.

expandiendo a otras ciudades y ya afecta a algunas medianas", apuntan los expertos consultados.

Ya no es sólo el propietario

El tiempo medio de venta de un inmueble en España está entre dos y tres meses

Jaén, la más sobrevalorada

Las dos ciudades más sobrevaloradas son Jaén y Toledo. En Jaén se suma el factor de que hay una crisis económica muy acusada, superior a otras ciudades, y un alto índice de paro. En el caso de Toledo, las caídas de precios fueron tan importantes que incluso Hacienda ha tenido que revisar los valores a la baja.

quien fija el precio. Por un lado, está el inversor, que ya no se lanza como antes y aguarda a la espera de oportunidades. Eso entorpece la absorción de oferta, ya que la compra por inversión está algo más parada que antes.

Por otro, el comprador de ahora tiene necesidad de cambio y las ideas muy claras: necesita una habitación más pa-

Ciudades pequeñas

La sobrevaloración es mayor en ciudades pequeñas, ya que al tener menor actividad inmobiliaria, hay un menor número de agencias y el propietario tiene menos referencias a la hora de fijar un precio. Esto provoca que tienda a recurrir a la fórmula de ensayo y error para el precio de salida de su piso.

¿Por qué hay sobrevaloración? Pero si el precio de la vivienda está cayendo, ¿por qué los vendedores siguen manteniendo el valor de oferta por encima del de mercado? Los expertos explican que hay varias razones.

El error de los propietarios

A la hora de preguntarse por las causas de la sobrevaloración, los analistas apuntan que el problema es que los propietarios tienen la referencia de precios del año 2019, sin tener en cuenta el impacto del coronavirus sobre el precio de la vivienda, y que la situación pre-pandemia tardará años en volver.

Necesidad de liquidez. Para empezar, quien quiere vender vivienda ahora lo hace por una necesidad real de liquidez. Si un propietario no

Un activo puede estar sobrevalorado y aun así seguir aumentando su precio

tiene urgencia en vender la propiedad, debería esperar a un momento de recuperación del mercado, cuando el crecimiento de precios acompañe.

Falta de referencia. En segundo lugar, muchos propietarios afrontan el problema de partir de una referencia de precios desfasada. Esto ocurre sobre todo en ciudades pequeñas con un mercado poco profesionalizado, sin agencias que asesorar, donde los propietarios se mueven por ensayo o error.

Factor emocional. También entra en juego la tendencia natural a tener en alta consideración una propiedad, sea una casa, un coche... Esto tiene, lógicamente, un componente de carga emocional que eleva el precio.

El error de competir entre particulares. En ciudades pequeñas también ocurre que algunos particulares toman como referencia el precio de otros vendedores con los que compiten.