



Las rebajas llegan a los pisos (y es solo el comienzo)

Los propietarios se ven forzados a aplicar descuentos en los precios ante el enfriamiento de la demanda, muy presionada por la inflación y los tipos



Escaparate de una inmobiliaria con pisos en venta y alquiler en Barcelona. ALBERT GARCIA

POR SANDRA LÓPEZ LETÓN

Vendedores y compradores empiezan a no entenderse a la hora de fijar el precio de una vivienda. No todo vale es la nueva máxima inmobiliaria. La subida de la inflación y de los tipos de interés han terminado por provocar el desencuentro entre oferta y demanda. La crisis de pareja se da tras ocho años en los que han asistido al crecimiento continuo de compraventas y precios —salvando la pandemia de 2020—.

No se venden casas como antes y no se compran casas como antes. El escenario ha cambiado y está obligando a los propietarios a rebajar los precios de los pisos de segunda mano. Esos ajustes

empiezan a ser cada vez más frecuentes y por una cuantía mayor. En la red de agencias inmobiliarias Tecnocasa han analizado que, de enero a marzo, 3.326 viviendas de su cartera han rebajado su precio. El año pasado, en ese mismo periodo, fueron 2.908. “La rebaja media hoy es de casi 14.000 euros, frente a los 11.000 de 2022”, dice Lázaro Cubero, director de Análisis del grupo. “En estos pocos días de marzo ya vamos por los 17.000 euros de media”, añade.

En la oferta de esta cadena ha crecido la proporción de viviendas con descuentos superiores al 9%. Las mayores bajadas se dan en casas con dos dormitorios, para reformar, no cuentan con ascensor ni terraza y superan claramente los 90 días de venta. Y más de 120 días llevan en el mer-

Las casas que más bajan tienen dos dormitorios, para reformar, sin ascensor ni terraza

“Los teléfonos no suenan como antes y la oferta se acumula”, dicen los inmobiliarios

cado las viviendas con ajustes superiores al 12%.

El comprador tiene ahora la sartén por el mango y no adaptarse a él penaliza más que antes. “Con un 5% por encima de lo que dicen los indicadores del valor del metro cuadrado en la zona, estás perdido. Antes era posible que un comprador te hiciera una oferta a la baja, pero hoy directamente, si el precio no es correcto, ni te llaman. El mercado te aparta”, cuenta Pablo Abascal, agente de Re/Max Jumbo Punto Cero en Majadahonda.

Los analistas coinciden en que empieza a notarse la presión del euríbor. Y tanto. Esta misma semana, el INE ha publicado un dato que evidencia el cambio de ciclo. La vivienda se abarató en la recta final de 2022 por primera vez desde la pandemia: en el último trimestre el precio bajo un 0,8% con respecto al trimestre anterior, aunque en tasa interanual supone un incremento del 5,5%. También esta semana, el Consejo General del Notariado ha hecho públicos los datos de enero. Las compraventas retrocedieron un 7,3% interanual en enero, mientras que los precios bajaron un 1,7% y las hipotecas menguaron un 16% (con todas las comunidades autónomas en negativo).

El encarecimiento de la financiación ha provocado que un buen número de compradores se haya retirado del mercado. El golpe hipotecario ha sido fulminante en muy poco tiempo: en febrero de 2022 el euríbor estaba en el -0,335%. En febrero de 2023 este indicador se ha colocado en el 3,534%. “Ciudadanos que el pasado año podrían comprar ahora no van a encontrar financiación”, dice Cubero. Además, las tasadoras están descontando hoy la previsible bajada de los precios de mañana. “Este es el principal problema porque, si en lugar de tasar el piso en 100.000 lo tasar en 90.000 euros, el importe financiado es menor”, sostiene Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, quien por otro lado no comparte la idea generalizada de reducciones de precio en los próximos meses.

Mientras la demanda se empieza a achicar, la oferta comienza a ensancharse. “Por un lado, la demanda disminuye en cantidad y calidad. Por otro, se extienden los tiempos necesarios para vender y los teléfonos no suenan como antes, de forma que la oferta se va acumulando y hay más competencia”, describe José María Alfaro, coordinador general de la Federación de Asociaciones Inmobiliarias (FAI).

Con esas cartas en la mano, a

algunos propietarios no les quedará otra que ajustar el precio. “Va a salir más producto al mercado y alguno con poco plazo para su periodo de comercialización”, indican en Look & Find. La enseña se refiere a las familias hipotecadas a las que la subida de tipos de interés también ha puesto en un serio aprieto (para una hipoteca media de 145.510 euros con euríbor más 1%, la cuota mensual ha pasado de 546 euros a 813 euros) y necesitan vender cuanto antes para hacer frente a sus deudas.

En Pisos.com también han notado el cambio de las mareas. “De enero a marzo de 2022, el 1% de los anuncios bajaron de precio. En el mismo periodo de este año son el 11%”, dice Ferran Font, director de Estudios y portavoz del portal. “Estamos en un momento en el que la oferta tiene que adaptarse a la demanda. Hay que ser realistas porque la demanda tiene ahora menos dinero”, añade.

El cambio cuesta

Pero el vendedor arrastra una etapa de vino y rosas que no quiere dejar escapar. “Cuesta que el propietario reaccione, muestran cierta rebeldía y piensan que es algo temporal”, opina el director de Análisis de Tecnocasa, que calcula que las viviendas en venta en España están sobrevaloradas en un 16% de media. Algunas, mucho más. Hay anuncios en los portales inmobiliarios que han bajado de golpe 100.000 euros. Valga de ejemplo un piso en la Corredera Baja de San Pablo (Madrid), que costaba 463.000 euros y ahora se vende por 271.180. Casos como este —son los menos— evidencian el juego de prueba y error al que estaban acostumbrados algunos propietarios.

Muchos propietarios se han encontrado de bruces con ese dilema: ¿bajar el precio o esperar? “Estamos en un momento de vender rápido y comprar lento”, cree Alfaro. “El que está pensando en vender debe hacerlo a corto plazo, a dos meses vista. Por el contrario, si se quiere comprar una vivienda habitual es el momento de darse un pequeño margen para esperar a que la oferta crezca y poder negociar más”.

El consejo de Lázaro Cubero para los que tengan que vender es el mismo. “Hay que ser rápidos en reaccionar”, dice. “Que lo hagan ahora en lugar de dentro de seis meses, porque las condiciones serán peores y la negociación será más dura. Cuando bajas un escalón tarde y vas detrás del mercado, al final tienes que bajar dos escalones”, añade. Ferran Font cree que los propietarios siguen arrastrados por la alegría de los últimos años, “pero si quiero vender en 2023 tendré que hacer un esfuerzo en la negociación para cerrar la venta”.

Ahora bien, que nadie espere un escenario similar al de 2008 ni bajadas abruptas en los precios. Las rebajas o ajustes no se darán en todas las ciudades, ni en todos los barrios, ni tendrán la misma intensidad ni llegarán a igual velocidad.