

EVOLUCIÓN DEL MERCADO ■ LLEGAN LAS REBAJAS A LA SEGUNDA MANO

El periodo de ventas se alarga

El exceso de oferta y la detracción de parte del mercado comprador ha hecho que la vivienda ralentice su comercialización de forma sensible en primera y segunda mano.

REDACCIÓN

Las ventas de pisos ya no corren con la misma alegría de los últimos años. La compra sobre plano ha caído hasta niveles mínimos, la mayor parte de la comercialización se realiza durante la edificación y sigue habiendo una importante parte de las viviendas que quedan por vender una vez finalizadas las obras. Fuentes del sector afirman que la caída de ventas alcanza el 10% en los barrios de Tarragona y Reus e incluso llega al 40% en las poblaciones de la costa, especialmente en lo que respecta a la segunda residencia.

El causante directo de esta caída de ventas ha sido el incremento del precio del dinero, que ha llevado a que el euríbor aumente un punto entero entre marzo de 2006 y el mismo mes de 2007. Esto significa pagar casi 1.000 euros más al año por un préstamo medio. Además, los compradores de vivienda que no la querían como residencia sino como inversión han visto cómo el encarecimiento de la financiación convertía la operación en poco interesante, por lo que la han puesto también en venta.

El considerable aumento de la oferta sumado a la reducción de las transacciones ha generado un

Al finalizar la edificación sigue habiendo un gran número de pisos por vender

sustancial incremento del conjunto de viviendas sin vender, algo que se puede palpar en las calles, en las que el cartel de «En venta» prolifera de una forma insólita en los periodos precedentes. El informe inmobiliario Forcadell cita que «cada vez es más frecuente observar cómo, en el momento de la constitución de la correspondiente comunidad de propietarios, más de un 50% de los pisos de la misma continúan siendo propiedad del promotor».

La secuencia

La primera afectada ha sido la segunda residencia, que inició la recesión a principios de 2006, especialmente en Cambrils, donde ha aumentado fuertemente el número de viviendas a la venta que no encuentran comprador. Pasado el verano el fenómeno se extendió también a la primera residencia, tanto de primera como de segunda mano. Los compradores que aspiran a mejorar de vivienda en una nueva edificación y que quieren pagar buena parte de la transacción con la venta de su anterior domicilio se encuentran con que el mercado ya no absorbe la demanda con la misma facilidad que antes, y menos aún con los precios sobrevalorados.

En esta situación, la mayoría de los particulares que han puesto su domicilio a la venta acceden a negociar el precio y recortarlo hasta en un 10 o 15%, con tal de poder desprenderse de lo que se ha convertido en una carga. El informe de Forcadell considera que también los promotores reducirán sus precios aunque en un más modesto 4%, puesto que sus demandas ya están más ajustadas a la realidad del mercado.



Los carteles de 'En venta' permanecen colgados durante meses en los balcones. FOTO: LUÍS MILIAN

LA CONSECUENCIA

La depuración del mercado

El frenazo del mercado inmobiliario va a tener una segura consecuencia: la desaparición de un significativo número de agencias inmobiliarias. Promotores y agentes de la propiedad están a la espera de que se produzca esta criba para volver a tener el mercado en manos «de los profesionales de siempre». La liberalización del mercado inmobiliario promovida por el gobierno Aznar en el año 2000 significó la entrada en el negocio de autónomos o empresarios de otros sectores, sin relación con el negocio in-

mobiliario ni formación específica, pero que han abierto su pequeña oficina o se han apuntado a una red de franquicias. Son emprendedores de notable capacidad comercial pero sin profundos conocimientos del mercado inmobiliario y con escaso respaldo económico.

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios cifra en 160.000 las agencias reconocidas existentes y calcula que tres de cada diez de estas agencias deberán cerrar sus puertas en los próximos meses. Será casi un regre-

so a la situación previa a la liberalización, ya que se calcula que un 40% de las agencias se han creado en estos últimos años. Los profesionales autónomos y los franquiciados serán los primeros en tener que dejar el barco si no disponen de un fuerte soporte financiero.

La mayoría de las empresas que han desaparecido o desaparecerán en los próximos meses cubría los gastos vendiendo uno o dos pisos al mes, un margen demasiado escaso para la actual situación de crisis. Forcadell apuesta porque

«en los próximos años, observaremos la continuidad de la actual tendencia y un progresivo cambio de la tipología principal de agencia inmobiliaria. Serán menos, pero más grandes. La cifra promedio de negocio aumentará y también lo hará la de empleados. Así, si en la actualidad el promedio de trabajadores se sitúa en casi cuatro, es probable que en el 2010 prácticamente llegue a la decena». Paralelamente, se aclarará el papel de la agencia y se diferenciará de otros usos como las refinanciadoras.

La fortaleza del sector y la confianza

DIEGO REYES
PROMOTORS DEL TARRAGONÈS

La fuerte caída de las cotizaciones de las empresas inmobiliarias, las constructoras y los bancos en la Bolsa es un toque de atención a las exageradas valoraciones de algunas empresas en el mercado, pero no puede interpretarse como un crack inmobiliario, ni como el pinchazo de la burbuja si es que tal cosa existe. Que no lo creo. Ha pinchado, en todo caso, como dicen algunos, la burbuja de la burbuja: el reflejo bursátil en las valoraciones de de-

terminadas empresas inmobiliarias. El desplome en la economía financiera de unas sociedades con cotización artificial. Si el ajuste no traspasa la frontera de la economía real, no hay ningún riesgo para la actividad económica.

El sector de la promoción inmobiliaria conserva su fortaleza. Este negocio se basa en la profesionalidad de sus empresarios y en la trayectoria de la mayoría de sus empresas, sólidas a base de superar dificultades, crisis y correcciones propias de los ciclos económicos, de la naturaleza del mercado. Una actividad basada en la confianza y en la necesidad per-

sistente del habitad: techo, local y vivienda.

La economía española ha registrado en los dos últimos lustros uno de los mayores crecimientos del mundo en el precio de los activos inmobiliarios y en el valor patrimonial (riqueza y ahorro) de muchas familias. Las fuentes de esa revalorización se hallan en: una oferta de construcción prácticamente inagotable, el deseo inteligente de los ahorradores de convertir la casa en un refugio financiero y en una demanda impulsada desde abajo por la inmigración y el cambio social. Este exceso de demanda y una facilidad de crédito sin

precedentes, compatible con un alto ritmo de construcción residencial, conforman precisamente la expansión inmobiliaria.

Pero empiezan a detectarse indicios de cambio. El más significativo es la desaceleración en el precio de la vivienda. Según los últimos datos, el de la vivienda libre está creciendo a una tasa anual del 7,2%, 11 puntos menos que en 2004. Esta desaceleración se combina con otros indicadores destacables, como el descenso de las compraventas o el aumento del tiempo que tarda en venderse una casa. Todos estos indicios permiten adelantar una pérdida de presión pau-

latina de la demanda, una demanda viva a ritmo más sosegado: la ralentización. Las autoridades financieras tendrán que evaluar si éste es el momento adecuado para encarecer más los tipos de interés o endurecer aún más las condiciones de acceso a una hipoteca. Pues, de forma paulatina y constante sus mensajes obedecen más a criterios de contienda electoral que a una gestión responsable. Con riesgo de transmitir a los consumidores una coyuntura ajena a la realidad en nuestras comarcas.

En el Tarragonès, el mercado inmobiliario sigue siendo muy atractivo por su rentabilidad y solidez, a juicio de los compradores. En conclusión, confianza. La necesidad de vivienda, taller, hotel y fábrica existe. Sin lugar a dudas.