



Un matrimonio accede a la vivienda que ha comprado en la localidad de Alcázar de San Juan, en la provincia de Ciudad Real. / JOSÉ AYMA

Un semestre inmobiliario duro

Las redes comerciales más grandes se adaptan mejor, ganan tamaño y venden más. Pero la demanda escasea, y el mercado se encomienda a los bajos precios, para revivir a partir de otoño. Por José F. Leal

El primer semestre del 2013 no ha sido precisamente el más fructífero para el mercado inmobiliario madrileño. La resaca de las ventas registradas al final de 2012 al calor de los últimos incentivos fiscales vació de compradores los primeros meses de este año, especialmente en el segmento de vivienda nueva, y muchos actores del sector sobreviven en un periodo de escasas operaciones. «Ha sido duro, pero estábamos preparados», valora Mariano Fernández, director financiero de RedPiso.

Muchas inmobiliarias viven casi con lo puesto, vendiendo un piso al mes y gestionando alquileres. Pero, en este tiempo, en Madrid, esta agencia ha intermediado en la venta de 847 viviendas de segunda mano, un 7% más que hace un año. Por el más barato que ha vendido, un primer piso de 45 metros cuadrados en Villaverde Alto, el comprador pagó 22.500 euros, a 500 euros el metro cuadrado, algo impensable hace sólo unos años.

No es la única inmobiliaria que ha registrado buenos números en este semestre. Sólo en la región de Madrid, las franquicias de Tecnocasa han mediado en 901 compraventas, un 24% más, según sus propios datos; Básico Homes, la comercializadora de pisos de bancos, ha vendido 70 viviendas, un 6% más; y Gilmar

Grupo Inmobiliario ha aumentado un 30% su volumen de operaciones, hasta alrededor de 600 ventas. «No nos podemos quejar», dice José Luis Pérez Cremades, su director general.

Por sí mismas, las casi 2.500 operaciones que suman estas cuatro empresas en la región no alumbran una recuperación del mercado, tanto como su capacidad de adaptación a los tiempos que corren, y que la selección natural que ha vivido el sector se ha cobrado muchas víctimas.

Entre enero y marzo, en Madrid se vendieron 6.532 viviendas, casi la mitad que hace cuatro años y un 24% menos que el año pasado, según el Consejo General del Notariado. Son los datos más actuales y fiables que hay, pues se trata de «escrituras firmadas durante esos meses», dicen en el Notariado, a diferencia de las cifras que sirve el Registro de la Propiedad (y el INE), pues aunque su estadística llega hasta mayo, se refiere a compraventas cerradas con varios meses de antelación.

Más allá de los datos, el mercado inmobiliario baila ahora al ritmo que marca una música muy diferente al de años atrás: la demanda se ha estrechado al mínimo, los créditos han menguado, las viviendas se abaratan sin freno y las hipotecas se encarecen. ¿Cómo ha

enchajado el mercado este nuevo contexto, ahora ya sin incentivos fiscales de ningún tipo? «Lo que está en precio se vende», no se cansan de decir los expertos. Pero, lo que está en precio hoy es objeto de negociación mañana. Y el reloj corre a favor del comprador. Por eso, los expertos creen que muchos compradores están esperando a final de año.

¿QUIÉN COMPRA? No quien quiere, desde luego, sino quien puede. «En torno al 20% de nuestros compradores de este año han sido inversores, otro 20% compra para rehabilitar y alquilar, y el resto han sido compradores de primera residencia», señalan en Gilmar. La proporción es similar en el resto de las inmobiliarias consultadas.

Entre los compradores de primera vivienda, «la inmensa mayoría tiene entre 25 y 44 años», afirman en Tecnocasa. Entre los inversores, en cambio, «el 28% es autónomo y sólo el 42% tiene contrato indefinido», afina Lázaro Cubero, responsable de análisis e informes del grupo.

«Los que han desaparecido son los compradores de reposición», estima Fernández, de RedPiso. «La gente se lo está tomando con más calma, tiene miedo de volver a exponerse y de, aún vendiendo su casa,

no poder pagar la nueva a causa del paro. Ni siquiera los que tienen un trabajo garantizado se atreven, aunque es cierto que las únicas operaciones que hemos cerrado de este tipo han sido con funcionarios», analiza. «Sólo un 4% ha vendido anteriormente su vivienda para comprar una nueva», añaden en Tecnocasa.

A esta tendencia se opone Carlos Smerdou, consejero delegado de Foro consultores. «Hay más demanda de reposición», es decir, «de gente que busca una vivienda más grande, tiene ahorros y que, en muchos casos, puede pagar al contado», dice. Lo que ocurre es que no vende su casa antigua, la alquila. «Esto se puede ver en las estadísticas oficiales donde ya hablan del 70% de las operaciones al contado», explica.

En esta idea abunda Luis Martel, director comercial de Básico Homes, que opina que el comprador de creación de primer hogar «está perdiendo peso específico a favor del reponedor y el inversor». Además, en la región está cobrando relevancia el comprador en busca de oportunidades en la costa, «que busca una casa que a medio-largo plazo sea el destino para jubilarse».

CÓMO COMPRA. El cerrojo hipotecario impuesto por la banca para las viviendas que no les pertenecen ha

provocado que en muchas de las operaciones que se cierran sólo medie el dinero en metálico. Esto comienza a preocupar a algunas entidades financieras, como el Banco Sabadell, que ha empezado a aplicar más rebajas si el comprador se hipoteca, es decir, si asume endeudarse con intereses carísimos.

«El 60% de las casas que hemos vendido han sido al contado», confirman en RedPiso. La cifra que maneja la inmobiliaria es tan alta porque su expansión se ha producido por las zonas menos pudientes de la región. «La mayoría de las compraventas no han pasado de los 100.000 euros. De más de 150.000 euros se venden realmente pocos pisos», señala Fernández. De hecho, de los que ha vendido vía crédito, la hipoteca media ronda los 90.000 euros. «Ahora todo el mundo viene con ahorros de 20.000 o 30.000 euros como mínimo», añade.

En Tecnocasa, el cliente compra al contado (61%), y «en el 54% de los casos nos encontramos con un único titular, mientras que en el 87%, los compradores son españoles», diseccionan.

Otra de las tendencias que crece es la compra de lotes de viviendas entre inversores. «Familias acomodadas que han optado por liquidar sus depósitos e invertir en varios inmue-



bles en zonas muy concretas de Madrid capital», dice Pérez Cremades.

QUÉ SE VENDE. Las estadísticas disponibles son tan pobres que las comparaciones son engañosas. Pero en marzo, el precio medio del metro cuadrado en Madrid de las 2.581 viviendas vendidas fue de 1.796 euros, cuando hace tres años era de 2.385 euros (-24%). Mientras que la superficie media de los pisos es de 100 metros cuadrados en ambos casos.

«Se acentúa mucho más la demanda de pisos exteriores, luminosos, con buena distribución, ubicados en zonas bien comunicadas», explica Miguel Ángel Ritondale, agente de Alfa Inmobiliaria en Alfa Béjar 26. «Cuando eligen un piso que no posee esas características, tratan de compensarlo con el precio de oferta», añade.

Los vendedores coinciden en que ahora se buscan casas de tres o cuatro dormitorios por el mismo precio que antes se buscaba una de dos. «Sólo los inversores las compran pequeñas», dice Smerdou.

NEGOCIACIÓN. «Todos los que entran por la puerta piden rebaja», afirma Fernández, de Redpiso. «Sea cual sea el precio de la casa», añade. Tras cuatro años de caída de precios, negociar forma ya parte de la cultura de compra.

Eso sí, los tiempos de compra parece que ya no se alargan más. «En 2013, hemos tardado, de media, 98 días en vender una casa. En 2012, la media fue de 110 días», afirman en Tecnocasa. Pero para manejar esos plazos las viviendas tienen que ponerse a tiro, y «muchos propietarios tardan años en darse cuenta de que tienen que ajustar los precios», dice Pérez Cremades, de Gilmar.

La cosa cambia cuando se trata de la banca. «Si la relación precio-financiación es atractiva, la oferta vinculante se firma muy pronto y, si el cliente tiene el perfil adecuado se suele firmar una reserva. Entre la reserva y la escritura se suele tardar menos de 30 días», explica Martel.

VIVIENDA NUEVA. «La venta sobre plano es más dura», explica Eduardo Romero, responsable comercial de

la promotora Ingescasa, que este semestre ha logrado cerrar 18 ventas.

La firma, orientada ahora a las cooperativas, comercializa cinco promociones –tres libres y dos protegidas– en Madrid y alrededores, con 202 viviendas, de las que le quedan unas 70. «Hay mucho movimiento de gente que vive bajo el efecto psicológico de que se van a abaratar. Y mucha incertidumbre, pues los compradores dudan de su situación laboral», afirma. Esa es la explicación para que la decisión se demore «16 y 18 meses», añade.

La promotora sigue adquiriendo suelos. «De nuevo, la repercusión del precio del suelo sobre el precio de las casas está volviendo a niveles del 20% en las nuevas promociones», afirma Romero.

LA DECISIÓN DE COMPRA DE UNA VIVIENDA NUEVA SE ALARGA HASTA 18 MESES

Este mercado, el del suelo, sí que parece haber cambiado durante este semestre. «Antes hacíamos ofertas por parcelas en solitario, y ahora concurrimos de dos a cinco compradores si la zona es buena», comenta Romero.

2º SEMESTRE. El sector confía en que se cerrarán algunas de las operaciones abiertas o tanteadas durante estos meses. Es una tendencia natural del mercado. «Por experiencia, que la segunda mitad será buena», afirma Riccardo Barsoti, responsable de la Comunidad de Madrid de Tecnocasa.

Con el mercado en mínimos, es fácil que la demanda se potencie. «De momento, ya notamos reactivación, por parte de extranjeros y, en general, más interés», afirma Smerdou.

Uno de los que calentará el mercado en otoño será Bankia, que ayer afirmaba que aspira a vender 2.000 viviendas hasta diciembre, tanto suyas como de la Sareb, cuya presencia en el mercado minorista durante la primera mitad del año ha sido poco más que testimonial.