www.elconfidencial.com
Fecha: domingo, 03 de noviembre de 2019

AUMENTAN LOS PLAZOS DE VENTA

Cuesta vender casa: portales y agencias recogen los primeros ajustes de precios

Desde hace meses se observa este desencuentro entre las expectativas de quien quiere vender y las de quien quiere comprar

Cuesta vender casa: portales y agencias recogen los primeros ajustes de precios. (Foto: iStock)

0

E. SANZ

TAGS

VIVIENDA – AGENCIAS INMOBILIARIAS – COMPRAVENTA – INMOBILIARIAS – MERCADO INMOBILIARIO – LEY HIPOTECARIA

TIEMPO DE LECTURA 10 min

03/11/2019 05:00

"Hay un gran **desencanto entre compradores y vendedores**. El segundo cree que tiene la sartén por el mango a la hora de vender, pero en realidad, quien la tiene es el primero", explicaba hace unos días a El Confidencial Gonzalo Bernardos, analista y consultor económico e inmobiliario, así como profesor titular del Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona.

Desde hace meses, en el **mercado del suelo**, **de la vivienda de lujo**, de la obra nueva y en el de **segunda mano**, se observa este desencuentro entre las expectativas de quien quiere vender y las de quien quiere comprar. Un desencuentro que, inevitablemente, se traducirá en **ajustes de precios**, como ya comienza a verse en el mercado.

De hecho, lo que hace unos meses o incluso un año parecía imposible, una **rebaja de los precios de venta**, ahora basta con realizar una

VIVIENDA

01.11.2019

Así se arruinaron jubilados de Jaén por un geriátrico fantasma
E. SANZ

01.11.2019

El TC avala que la escritura sirva como prueba para evitar la plusvalía municipal
E. SANZ

búsqueda en los principales portales inmobiliarios para encontrar los **primeros descuentos de precios**. Esta situación viene a reforzar la idea de que **el sector se encuentra ante un cambio de ciclo** y que ante la dificultad de encontrar comprador para determinadas viviendas, los vendedores se ven obligados a **bajar el precio que inicialmente tenían previsto conseguir**.

Pantallazo de la web de Fotocasa

Los carteles de 'se vende' comienzan a coger polvo en ventanas y balcones así como en los **escaparates de las agencias inmobiliarias** y quien quiere o necesita vender, debe rebajar el precio si quiere encontrar comprador para su casa o resignarse, como se dice en la jerga del sector, a que su vivienda 'se queme' y nadie se interese por ella.

"Muchos **vendedores particulares sobrevaloran sus viviendas** en los portales inmobiliarios, incorporando al precio actual expectativas de subidas futuras, lo que sitúa al inmueble lejos de la realidad y de las recomendaciones de los expertos del sector. Estas viviendas no encuentran comprador, se mantienen mucho tiempo a la venta y se queman en los portales. Una vez que un profesional coge este inmueble, le hace una valoración realista y actual, **el inmueble no tarda en encontrar comprador**", señalan desde Tecnocasa.

Neinor reconoce la existencia de un gap del 40% entre el precio que pedía hace meses el vendedor del suelo y el ofrecido por los compradores

Desde el sector promotor, muy reticente en los últimos meses a reconocer el cambio de ciclo y mucho menos bajadas de precios, se ha comenzado a cambiar el discurso. Esta misma semana, Jordi Argemí, director financiero y consejero delegado adjunto de Neinor Homes, la mayor promotora cotizada, **reconocía la existencia de un gap del 40% entre el precio que pedía hace meses el vendedor del suelo** y el ofrecido por los compradores. Este gap, según aseguraba, se ha reducido a la mitad "o más", desde los máximos vistos a finales del pasado ejercicio y el momento actual.

También a principios de octubre, David Martínez, máximo directivo de otra cotizada, Aedas Homes, reconocía que comienzan a verse **algunas promociones en el mercado "sin sentido comercial"** y que "tendrán problemas" para salir adelante.

Llegan las rebajas a los portales inmobiliarios

Son las primeras voces oficiales en reconocer que el mercado residencial podría haberse **pasado de frenada en algunas zonas** y, aunque las rebajas en obra nueva podrían tardar en llegar —"sería desastroso y provocaría un efecto dominó que perjudicaría a todas las

VER MÁS NOTICIAS

LO MÁS LEÍDO

VIVIENDA | EL CONFIDENCIAL

1 El TC avala que la escritura sirva como prueba para evitar la plusvalía municipal

2 Así se arruinaron jubilados de Jaén por un geriátrico fantasma

3 Quiero comprar un 'loft', ¿qué gastos e impuestos tendré que pagar?

4 Mis compañeros de piso se van y por un contrato nuevo la agencia me pide 400€

5 Chalés a 30 minutos de Madrid con servicio de decoración e interiorismo

promotoras", insisten desde el sector—, lo cierto es que en el segmento de **segunda mano**, en el de los particulares, ya está sucediendo.

Porcentaje de anuncios que han bajado precio

MUNICIPIO	Tipo de transacción	2018	2019
Barcelona Capital	Rent	27,60%	34,87%
Barcelona Capital	Sell	28,41%	34,16%
Barcelona Capital	Share	11,45%	26,78%
Madrid Capital	Rent	26,63%	36,99%
Madrid Capital	Sell	25,69%	32,67%
Madrid Capital	Share	15,40%	31,90%

Fuente: Fotocasa. • Descargar los datos • Creado con Datawrapper

Los datos hablan por sí solos. Según Fotocasa, tanto en **venta como en alquiler —**los precios de los alquileres también han tocado techo en muchos mercados—, **crece el porcentaje de anuncios que han ajustado** sus precios a la baja. En Madrid o Barcelona, ciudades que han liderado la recuperación y donde los precios están cerca de máximos, buena parte de los que quieren alquilar o vender su casa, necesitan bajar los precios si quieren encontrar inquilino o comprador para su vivienda.

En Barcelona capital, por ejemplo, más de **un tercio de los anuncios en venta y en alquiler han rebajado precio —**ver tabla superior—, situación muy similar a la de Madrid capital y que se repite en muchos mercados del resto de España, como muestra la tabla inferior.

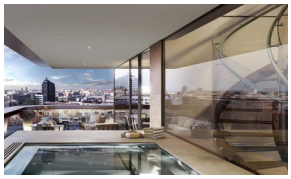
Porcentaje de anuncios en venta que han bajado precios

CCAA	2018	2019
Andalucía	19,79%	20,58%
Aragón	24,12%	26,64%
Asturias	17,74%	18,76%
Baleares	20,14%	18,37%
Canarias	20,05%	20,20%
Cantabria	18,28%	18,85%
Castilla y León	19,79%	20,36%
Castilla-La Mancha	26,39%	29,97%
Cataluña	22,51%	22,75%
Ceuta	16,60%	14,72%
Comunitat Valenciana	21,38%	21,43%
Extremadura	20,24%	21,68%
Galicia	18,64%	19,98%
La Rioja	18,78%	18,41%
Madrid	24,06%	27,88%
Melilla	13,26%	11,68%
Navarra	20,53%	21,70%
País Vasco	14,99%	14,42%
Región de Murcia	26,25%	24,50%

Fuente: Fotocasa. • Descargar los datos • Creado con Datawrapper

"Las **expectativas de los vendedores están infladísimas**. Hay **muchas propiedades actualmente** a la venta a precios fuera de mercado que no interesan a nadie, salvo que se ajusten en precio. De hecho, hemos cerrado la compra de una vivienda para reformar por la que pedían algo más de 1,5 millones de euros, y hemos conseguido una rebaja del 30%", explicaba a final de verano Gonzalo Robles, CEO de Uxban, arquitecto que lleva desde 2014 comprando, reformando y vendiendo pisos de lujo en los mejores barrios de Madrid.

No es el único que ha detectado estas anomalías en el mercado. Un agente de una inmobiliaria de lujo en Madrid, que prefiere mantener el anonimato, reconoce haber vendido **un ático en Recoletos por 5,5 millones de euros**. "Hace dos años, por esta vivienda, el dueño pedía 8 millones, y hace cuatro, diez".



Expectativas de venta muy altas y primeras rebajas, así está el inmobiliario de lujo
E. SANZ
Hay muchas propiedades actualmente a la venta a precios fuera de mercado que no interesan a nadie, salvo que se ajusten en precio

Precios de venta inflados en un 20%

En el caso de la segunda mano, algunos de los anuncios que podemos encontrar actualmente en los portales de internet pueden estar en torno a **un 20% por encima del precio de mercado**, de tal manera que para que oferta y demanda se encuentren sería necesario que el vendedor realizara un importante ajuste de los precios.

"El vendedor da por hecho que **recibirá una contraoferta y fija un precio superior** para tener margen de maniobra, sobrevalorando en algunos casos su vivienda hasta en un 20%", asegura Francis Fernández, director general de Spanish International Realty Alliance (SIRA), organismo español que representa en España a la National Association of Realtors (NAR). Si nos remontamos a 2013, un informe elaborado por la red Alfa Inmobiliaria revelaba que los propietarios se estaban viendo **obligados a aceptar rebajas entre un 20% y un 30% por** debajo del precio de oferta si querían vender su vivienda. ¿La historia se repite?

*Tiempo **empleado** en vender...*	TOTAL MERCADO VENDE (B)	HA VENDIDO	BUSCA VENDER
Menos de un mes	17% A	11% ▲	5%
Entre uno y dos meses.	8%	10%	7%
Entre dos y cuatro meses	13%	18% ▲	11%
Entre cuatro y seis meses	11%	12%	11%
Entre seis meses y un año	18%	18%	18%
Entre uno y dos años	19% A	13%	22% ▲
Más de dos años	23% A	18%	26% ▲
Base	(1053)	(497)	(556)

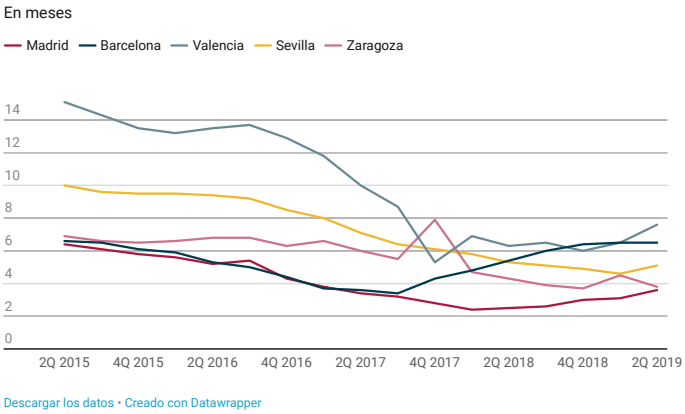
Fotocasa

Precisamente, según datos de esta institución estadounidense, el 35% de los vendedores de vivienda de Estados Unidos cierra las operaciones entre un 95% y 99% del precio de salida marcado. En España, los descuentos son mayores. Según los datos de SIRA, el **porcentaje medio de descuentos** en nuestro país —y siempre hablando de vivienda de segunda mano— "ronda el 9%, incluso en épocas de bonanza", afirma Francis Fernández.

Y el hecho de que el vendedor tenga unas **expectativas de precio muy elevadas**, aunque contemple negociar con el vendedor y bajar el precio, puede 'quemar' el inmueble y no encontrar quien se interese por él. "Muchos **compradores fijan un presupuesto límite** que contemple no solo el precio de la vivienda, si no también todos los gastos adicionales a esta operación. Para ellos, un precio inflado puede suponer no tenerlo en cuenta a la hora de hacer el corte dentro de su cartera de inmuebles a visitar", afirma Fernández.

Este factor, unido a la incertidumbre política, el enfriamiento de la economía y la restricción del crédito tras la aprobación de la nueva Ley Hipotecaria ha provocado un descenso de las ventas, especialmente en el segmento de segunda mano que actualmente acapara el 80% de las transacciones. Las agencias inmobiliarias, de hecho, han registrado un **descenso medio de un 15% en las operaciones de compraventa** de viviendas durante el tercer trimestre de 2019 en comparación con el mismo período de 2018, según datos del Balance Trimestral de Operaciones de Compraventa de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI).

Plazo de venta en las 5 mayores capitales



Descargar los datos • Creado con Datawrapper

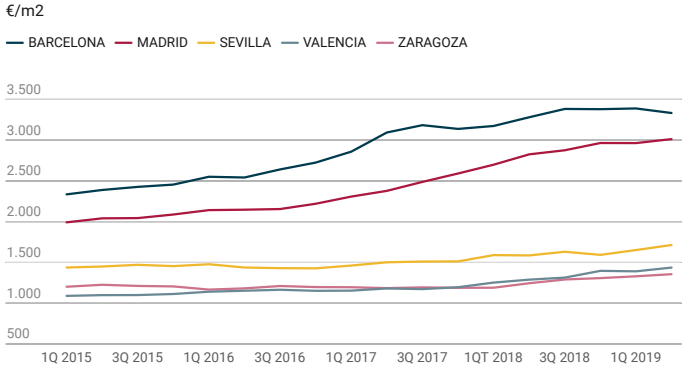
"Cada vez son más numerosos los que intentan **vender a precios que están fuera de mercado** y para tener peticiones sobre el inmueble es necesario bajar los precios. Quien se deja asesorar, si salimos en un precio alto y en 15 o 30 días no se ha conseguido vender la vivienda, se ajusta el mercado. Normalmente, cuando esto sucede, según nuestros datos, en 60-70 días la operación se cierra en notaría. Sin embargo, hay quien no se deja asesorar y puede estar cinco, seis meses, esperando a que alguien se interese por su casa", explica Toni Expósito, director general de Comprarcasa en España.

Se tarda más en vender y alquilar

El impacto sobre el **tiempo medio que tarda en venderse una vivienda** también es ya un hecho, tal y como puede apreciarse en el gráfico superior. Desde 2015, cuando el mercado ya había tocado suelo e iniciado su recuperación, los plazos de venta comenzaron a bajar en las principales capitales españolas. Cuatro años después, tras el

incremento de precios —especialmente abultado en Madrid y Barcelona —, se observa un nuevo repunte en los plazos medios de venta. Un repunte que coincide en el tiempo con el incremento de los precios, como muestra el gráfico inferior.

Valor medio de vivienda terminada (nueva y usada)



Fuente: Tinsa. • Descargar los datos • Creado con Datawrapper

"El **tiempo de venta de una vivienda** es un indicador muy bueno sobre la tendencia del mercado", según José García Montalvo, catedrático de Economía de la Universidad Pompeu Fabra, para el Instituto de Estudios Económicos (IEE). Según datos de Tecnocasa, en la actualidad se tardan 70 días de media en vender una vivienda en la ciudad de Barcelona. La media en el año 2018 fue de 75 días y en 2017, 68 días.

En Madrid, por su parte, se ha pasado de 82 días en 2017 a los 88 actuales. En el caso de la capital de España, la sobrevaloración por parte de los particulares es del 17% y el comprador suele conseguir una rebaja media cercana al 6%. En otras ciudades como Zaragoza o Málaga, los precios iniciales de venta, según Tecnocasa, está inflados en un 20%.

En Madrid, la sobrevaloración por parte de los particulares es del 17% y el comprador suele conseguir una rebaja media cercana al 6%

"Nuestra rebaja sobre el precio inicial no es muy alta y en ninguna ciudad supera el 5,6%. Esto se debe a que nuestras oficinas realizan una importante labor comercial en la que valoran el inmueble con un precio real acorde al mercado actual y a la realidad de su zona, con lo que la rebaja es baja y con ello el inmueble se vende rápido, señalan desde Tecnocasa.

Lo que está sucediendo actualmente en el mercado residencial repite alguno de los patrones vividos tras el pinchazo de la **burbuja inmobiliaria**. "En los años de la crisis —2007 a 2014 aproximadamente —, fueron los **vendedores quienes se vieron obligados a asumir las rebajas** que exigían los pocos compradores que existían en ese momento. Desde 2015 al momento actual, los papeles se intercambiaron y han sido los compradores quienes han probado fortuna subiendo los precios", explica Francis Fernández.

*Tiempo **empleado** en poner en alquiler...*	TOTAL MERCADO PUESTA EN ALQUILER (D)	HA PUESTO EN ALQUILER	BUSCA PONER EN ALQUILER
Menos de una semana	16% C	18% ▲	6%
En una semana	14% C	15% ▲	7%
En dos - tres semanas	25% C	16%	16%
Entre tres semanas y un mes	15%	16%	10%
Entre uno y dos meses.	12%	12%	12%
Entre dos y cuatro meses	7%	6%	13%
Entre cuatro y seis meses	4%	3%	8%
Entre seis meses y un año	3%	2%	11% ▲
Entre uno y dos años	3%	1%	12% ▲
Más de dos años	2%	1%	7% ▲
Base	(1203)	(951)	(252)

Fotocasa

Y, tal y como apuntan los datos, parece que los **papeles están a punto de intercambiarse de** nuevo. Sin embargo, para que las **rebajas se generalicen** dependerá, como sucedió tras el 'boom', de la **necesidad de venta que tenga el vendedor**. Hace seis años, como recuerdan varios agentes inmobiliarios, el vendedor aceptaba rebajas muy agresivas por necesidad. Se pasó de un mercado del deseo a un mercado de auténtica necesidad. Solo vendía quien tenía necesidad de hacerlo. El resto, o esperaba, o alquilaba la vivienda.

El problema en este caso, una vez más, son las **expectativas de precios en el mercado del alquiler**. Tras cuatro años de subidas imparables, los precios parecen haber tocado fondo en las grandes ciudades y el plazo para alquilar también se ha ido dilatando obligando, una vez más, como ha sucedido en la compraventa, a rebajar los precios. Y es que, en Madrid o Barcelona, el alquiler 'se come' la mitad de los ingresos de las familias.

La gran incógnita ahora es si las rebajas se generalizarán y cómo de intensas serán.

Porcentaje de alquileres que han bajado precio

MUNICIPIO	2018	2019
Andalucía	21,66%	27,35%
Aragón	17,11%	16,94%
Asturias	15,08%	19,97%
Baleares	24,60%	30,47%
Canarias	25,15%	29,98%
Cantabria	17,11%	20,35%
Castilla y León	16,11%	14,97%
Castilla-La Mancha	14,57%	13,31%
Cataluña	22,78%	26,10%
Ceuta	20,00%	28,13%
Comunitat Valenciana	20,49%	20,20%
Extremadura	15,32%	18,85%
Galicia	15,13%	16,84%
La Rioja	15,97%	13,52%
Madrid	23,23%	31,46%
Melilla	13,41%	13,16%
Navarra	11,37%	11,44%
País Vasco	12,11%	13,96%
Región de Murcia	20,19%	23,44%

Fuente: Fotocasa. • Descargar los datos • Creado con Datawrapper

TE RECOMENDAMOS

10 vinos económicos para dejar a tus invitados boquiabiertos
Bodeboca

El precio de tu nuevo coche híbrido podría sorprenderte
Coches Híbridos | Enlaces Publicitarios

El gran reto de las empresas en la nueva década

Descubre los pueblos marineros más bonitos de España
Simpatia.es

recomendado por outbrain | ▷

EL REDACTOR RECOMIENDA