

El mercado de la vivienda: oficialistas versus incrédulos

Gonzalo Bernardos. Director del Master en Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona

En la actualidad, existe una gran controversia entre los analistas del mercado residencial español sobre dos principales temas: la evolución de las ventas y la intensidad de la caída del precio de la vivienda. Las diferencias de opinión están primordialmente relacionadas con la distinta credibilidad otorgada a los datos oficiales y secundariamente con la interpretación realizada de los mismos. Ambos aspectos permiten concentrar a los estudiosos en dos grupos: oficialistas e incrédulos.

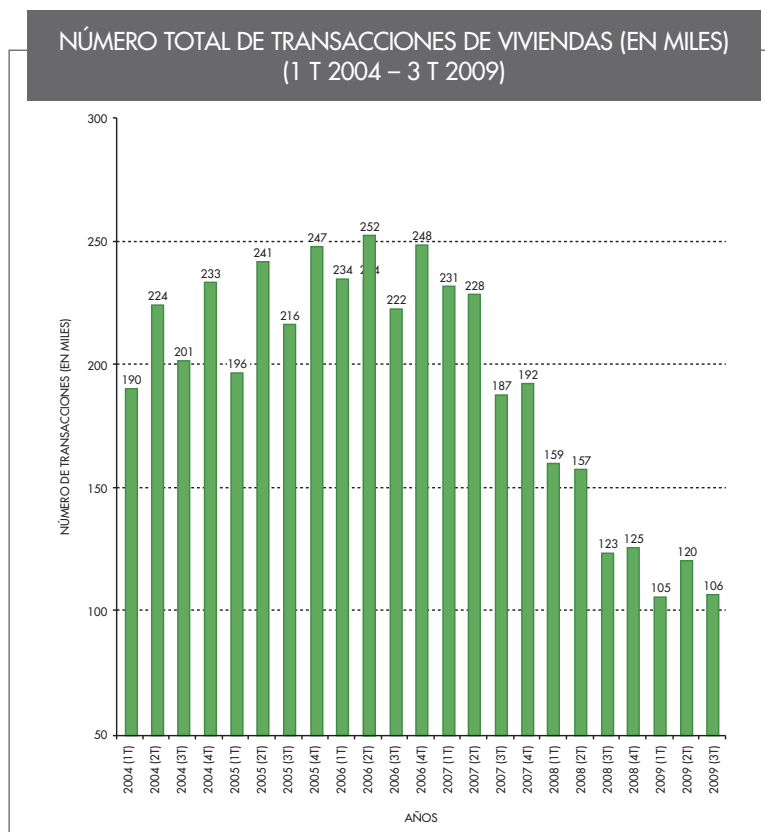


1) LA POSICIÓN DE LOS OFICIALISTAS

Los primeros, entre los que se encuentran casi todos los extranjeros, suelen identificar la palabra oficial con el término verídico y raramente justifican las contradicciones existentes entre algunas de las estadísticas proporcionadas por el Ministerio de la Vivienda y el INE. Debido a ello, estiman que los datos oficiales reflejan fielmente la situación actual del mercado. Su interpretación les permite afirmar que el nivel de ventas aún no ha tocado fondo y que el precio de la vivienda debe bajar mucho más en casi cualquier localidad.

En relación a la primera variable, su análisis se basa en el estudio tanto de las transacciones de viviendas (véase la figura 1) como del número de hipotecas concedidas (véase la figura 2). A través del examen de las cifras de ventas en períodos comparables (véase la figura 3), llegan a la conclusión de que éstas no han dejado de disminuir desde el primer trimestre de 2007. Así, por ejemplo, según los datos proporcionados por el Ministerio, en el tercero de 2009 las transacciones efectuadas se redujeron en un 13,56% respecto a las observadas en idéntico trimestre del año anterior. Según los oficialistas, la anterior afirmación queda confirmada por el análisis mensual de la cifra de nuevos préstamos hipotecarios otorgados en los que una vivienda actúa como garantía, ya que en octubre de 2009 éstos disminuyeron en un 18,04% en relación al mismo mes del ejercicio precedente (véase la figura 4). Por tanto, a finales de 2009, desde la perspectiva de dichos analistas, la recuperación de las ventas aún no se había producido.

Respecto a la segunda variable, mediante el análisis de los datos proporcionados por el Ministerio, observan que el precio de la vivienda en España empieza a disminuir en el segundo trimestre de 2008 (véase la figura 5), siendo la caída del mismo en términos interanuales relativamente reducida en el período comprendido entre dicha fecha y la actualidad (véase la figura 6). Debido a ello, consideran que la bajada advertida desde el inicio de la crisis (un



Fuente: Ministerio de la Vivienda

Figura 1

9,54%) es claramente insuficiente para equilibrar la oferta y la demanda de viviendas. La mayoría de los oficialistas piensan que el actual exceso de oferta, las dificultades para encontrar financiación bancaria por parte de la demanda, la elevada cifra de paro y la incertidumbre sobre cuándo llegará y cómo será la recuperación de la economía española, exigen una reducción del precio de una magnitud muy superior.

Algunos estiman que el descenso adicional debería ser de alrededor del 20%, mientras que otros lo sitúan en una cifra cercana al

ficha técnica

Título: El mercado de la vivienda: oficialistas vs. incrédulos

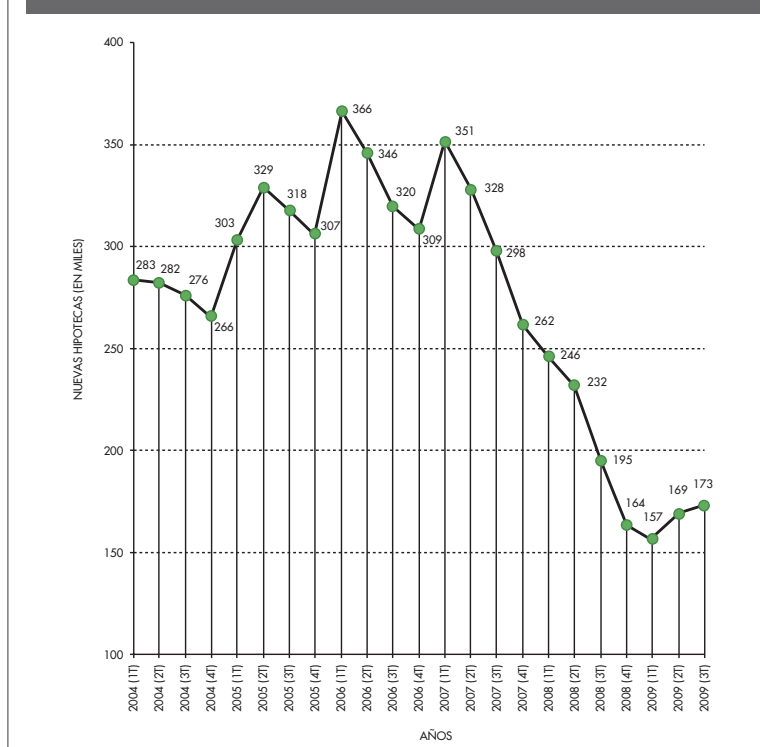
Autor: Gonzalo Bernardos. Director del Master en Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona

Fuente: Directivos Construcción, nº 232. Pág. 64 Abril 2010

Descriptores: Mercado / Vivienda / Coyuntura / Teorías

Resumen: La evolución de las ventas y la intensidad de la caída del precio de la vivienda son dos factores de análisis de la situación del sector inmobiliario que suscitan una gran división de opiniones. Las diferencias están primordialmente relacionadas con la distinta credibilidad otorgada a los datos oficiales y, secundariamente, con la interpretación realizada de los mismos. En el presente artículo, el profesor Bernardos explica los principales motivos para rechazar o aceptar parte de las teorías de los sectores "oficialistas" o "incrédulos".

NUEVAS HIPOTECAS CONSTITUIDAS SOBRE VIVIENDAS (EN MILES) (1 T 2004 – 3 T 2009)



Fuente: INE Y ELABORACIÓN PROPIA

Figura 2

30%. Creen que el mercado residencial español se comporta de forma similar al de otros países desarrollados en los períodos de auge y de manera diferente en las etapas de recesión, ajustándose en las segundas el precio de la vivienda de forma notablemente más lenta en nuestro país. Debido a ello, mientras éste ha vuelto a subir en los últimos meses en naciones tales como el Reino Unido y Estados Unidos, ha continuado cayendo en España. Además, consideran que la crisis, tanto la económica como la inmobiliaria, llegó más tarde a nuestro país y, por tanto, la recuperación del mercado también debería ser posterior.

2) EL PLANTEAMIENTO DE LOS INCRÉDULOS

Por el contrario, los segundos, entre los que yo me encuentro, desconfían en algunas ocasiones de la veracidad de las estadísticas del Ministerio de la Vivienda y del INE, así como en otras realizan una interpretación diferente de los datos que los oficialistas. Estiman que dichas estadísticas generan una diversidad de problemas para los distintos actores del mercado residencial. El principal motivo estriba en que en lugar de informar a menudo desorientan, pues presentan con frecuencia un panorama inmobiliario notoriamente diferente del realmente existente. En numerosas ocasiones, ayudan a compradores y vendedores a adoptar decisiones erróneas, evitan que la oferta y la demanda confluyan de una manera más rápida y fácil en torno a un precio y complican notoriamente el trabajo desarrollado por los agentes inmobiliarios.

Los analistas incrédulos consideran que la interpretación de las estadísticas debe incorporar nuevas variables que complementen la comparación de los datos oficiales en períodos equivalentes. En una etapa de recesión, ni el valor de tasación (utilizado en las efectuadas por el Ministerio) ni el precio al que pretende vender el oferente (principal dato en que se basan las confeccionadas por algunos portales inmobiliarios) constituyen una precisa referencia del importe al que se cierran las compraventas.

Por otra parte, las viviendas nuevas registradas no suelen coincidir con las ventas



“La titular del Ministerio de la Vivienda, Beatriz Corredor, presenta con frecuencia un panorama inmobiliario diferente del realmente existente”, asegura Bernardos

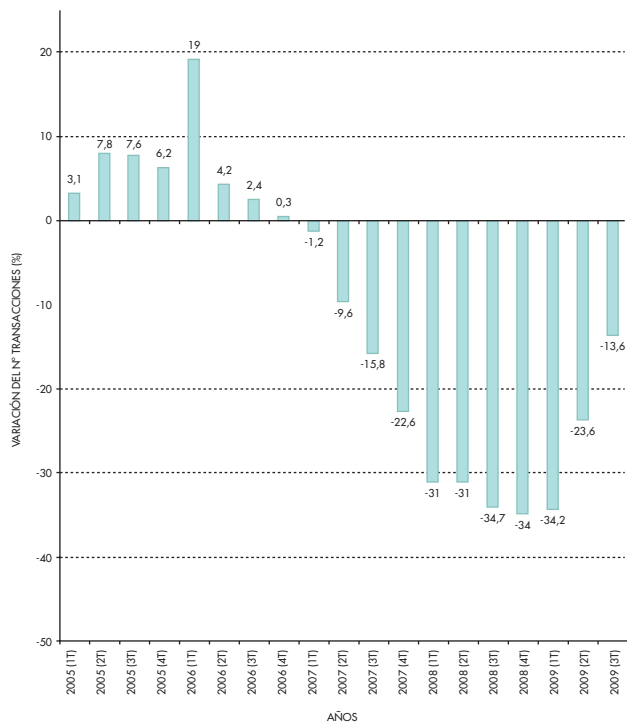
por los promotores en un determinado año, pues éstos consideran como tales las adquiridas sobre plano y no escrituradas en el período actual, ya que al estar comprometidas las proceden a retirar del mercado. Por tanto, las variaciones observadas en la cifras de viviendas nuevas registradas en dos ejercicios consecutivos quedan significativamente influenciadas por las fluctuaciones observadas en el número de residencias adquiridas sobre plano en algunos años anteriores. Además, en una etapa de recesión como la actual, con la finalidad de conocer en mayor medida la verdadera situación del mercado de la vivienda, sería necesario proceder a contabilizar las operaciones realizadas bajo la modalidad de alquiler con opción de compra, ya que un elevado número de ellas probablemente podrían ser consideradas como ventas diferidas. Finalmente, dichos analistas estiman que es incorrecto considerar que todos los préstamos hipotecarios cuya garantía es una vivienda se utilicen para su adquisición.

No obstante, incrédulos y oficialistas coinciden en que el mercado residencial está en crisis, existe el mayor exceso de oferta de viviendas de la historia y estiman que será difícil que en los próximos años el precio de los pisos en términos reales vuelva a subir de forma significativa. Sin embargo, la mayoría de los incrédulos piensa que la fase más negativa de la actual crisis inmobiliaria ya es historia, a diferencia de bastantes oficialistas que creen que ésta aún no ha llegado. Para los primeros, aquélla tuvo lugar en el año 2008, un ejercicio en el que un gran número de promotores obtuvo ventas negativas (las comprometidas no confirmadas superaron a las nuevas), la crisis financiera se encontraba en su plenitud y el euríbor a 1 año alcanzó su máximo histórico (en julio llegó a escalar hasta el 5,393%).

A) TRANSACCIONES

En relación al número de transacciones, tengo una gran desconfianza respecto a la veracidad de la cifra considerada como oficial. No es una sospecha reciente, sino histórica. Está basada en la comparación realizada entre el número de viviendas

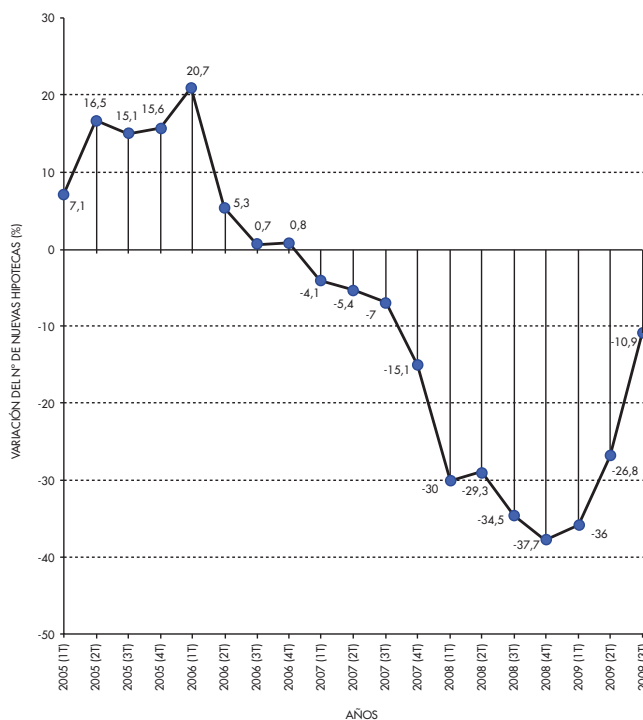
VARIACIÓN INTERANUAL DEL NÚMERO DE TRANSACCIONES (EN %) (1 T 2005 – 3 T 2009)



Fuente: MINISTERIO DE LA VIVIENDA Y ELABORACIÓN PROPIA

Figura 3

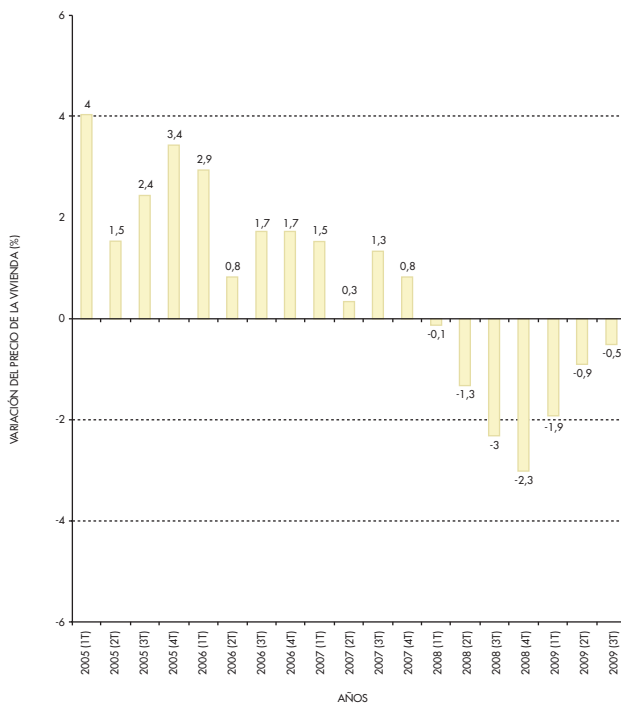
VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS NUEVAS HIPOTECAS CONSTITUIDAS SOBRE VIVIENDAS (EN %) (1 T 2005 – 3 T 2009)



Fuente: INE Y ELABORACIÓN PROPIA

Figura 4

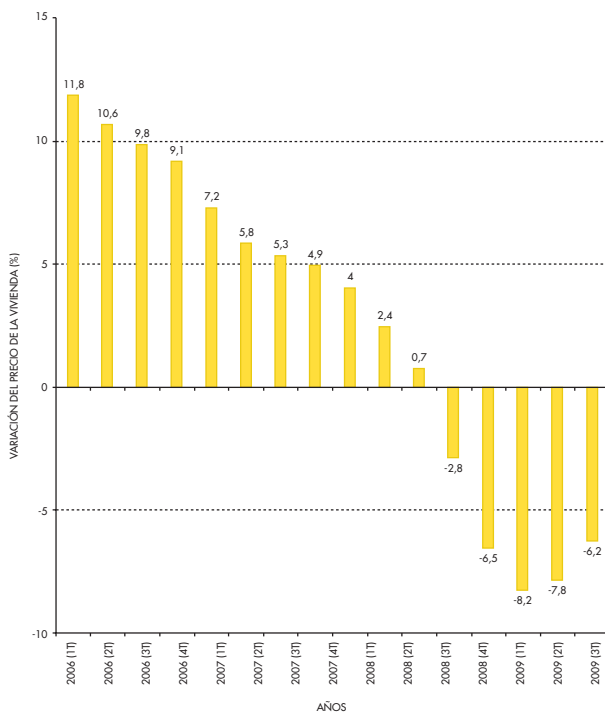
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA (2 T 2005 – 4 T 2009)



Fuente: MINISTERIO DE LA VIVIENDA Y ELABORACIÓN PROPIA

Figura 5

EVOLUCIÓN INTERANUAL DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA (1 T 2006 – 4 T 2009)



Fuente: MINISTERIO DE LA VIVIENDA Y ELABORACIÓN PROPIA

Figura 6

ventas y terminadas (véase la figura 7) durante el período 2000 – 06. Dicha comparación no se puede efectuar de forma directa porque el Ministerio únicamente proporciona los datos sobre volumen de transacciones desde el 2004. En cambio, si puede hacerse de manera indirecta, pues existe un elevado consenso entre los promotores y agentes inmobiliarios respecto a los años en los que se alcanzó la máxima cifra de ventas de viviendas nuevas de las últimas tres décadas: los ejercicios 2005 y 2006. En ambos, así como en el anterior y en los posteriores, las ventas oficiales de dicha tipología de residencias fueron inferiores a las 415.000 unidades. En cambio, desde el año 2000, las viviendas terminadas superaron dicha cifra, holgadamente en la mayoría de los ejercicios analizados. Por tanto, es imprescindible efectuarse una pregunta: ¿cómo pudo subir el precio de la vivienda un promedio del 13,39% en el período 2000 – 06?

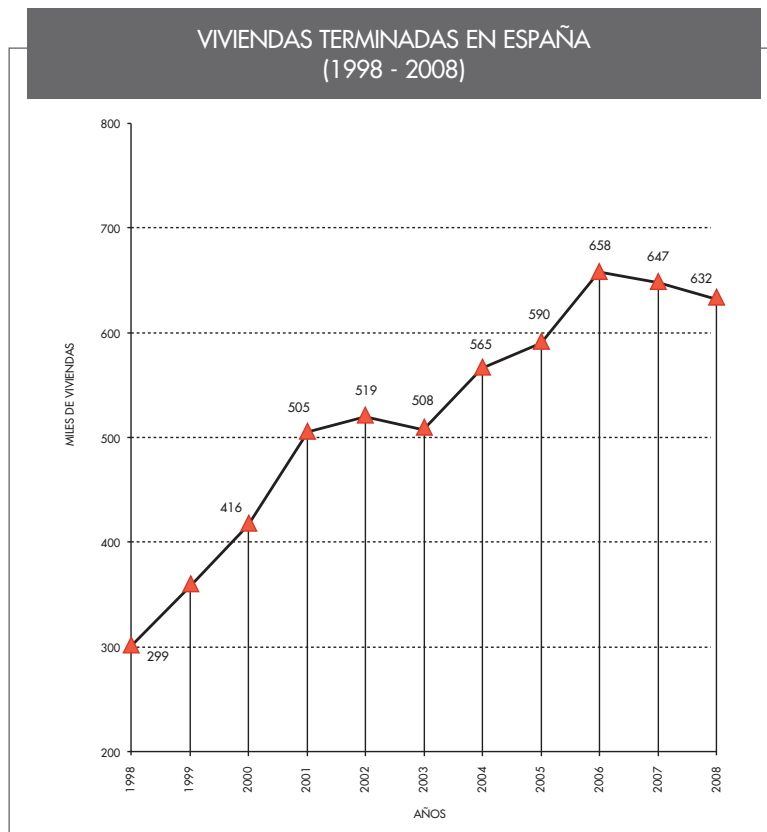
Si pensara que los datos oficiales fueran ciertos, la única explicación plausible que encontraría a la indicada contradicción sería la continua acumulación de stocks por parte de los promotores. Una justificación desmentida por la realidad, ya que en dicha etapa la inmensa mayoría de las viviendas nuevas eran vendidas sobre plano, siendo comercializadas muchas de ellas sin necesidad prácticamente de publicidad y con independencia de si su ubicación era privilegiada, adecuada o desacertada. Por tanto, descartada la anterior respuesta, la única solución al indicado enigma consiste en considerar como incorrectos los datos sobre transacciones ofrecidos por el Ministerio durante el período 2004 – 06. Indudablemente, otra pregunta aparece: si en dicho período no eran fiables, ¿por qué deben ser considerados válidos para los años posteriores?

Desde mi perspectiva, así como la de la mayoría de los agentes inmobiliarios y promotores consultados, las transacciones de viviendas en el ejercicio de 2009 han superado de forma significativa las realizadas en el 2008. Sin embargo, las ventas no han sido ni mucho menos satisfactorias. Un ejemplo, no representativo pero si aclarativo, lo proporciona la evolución de

dicha cifra durante los últimos años en una de las principales empresas intermediarias del país. Sus ventas se acercaron a las 1.200 unidades en el ejercicio de 2006, únicamente fueron 150 en 2008 y alrededor de 350 en 2009. Así pues, a pesar de la recuperación, durante el pasado año dicha empresa vendió aproximadamente un 30% de lo conseguido en 2006.

Sin embargo, los datos ofrecidos por el Ministerio indican todo lo contrario. Según ellos, en los tres primeros trimestres del 2009, se han procedido a vender 330.914 unidades (nuevas y usadas), exactamente un 24,6% menos que en el año anterior. Alguien que otorgara certeza a la anterior cifra, podría justificar parcialmente la diferencia entre ambos períodos en la elevada caída observada en el registro de las ventas sobre plano previamente efectuadas. Así, mientras en el ejercicio de 2008 se procedieron a escriturar un importante número de viviendas vendidas en los dos años anteriores, en el 2009 dicho número fue considerablemente escaso.

El análisis de la cifra de transacciones de 2007 permite visualizar claramente la relevancia que pueden tener las ventas sobre plano efectuadas en un período anterior en el conjunto de las viviendas nuevas registradas en un año determinado. En dicho ejercicio, según los datos del Ministerio, el número de viviendas vendidas alcanzó el máximo de la etapa analizada y se situó en 412.439 unidades, exactamente un



Fuente: MINISTERIO DE LA VIVIENDA

Figura 7

nuevas vendidas en un período anterior sustancialmente mayor que en el ejercicio precedente.

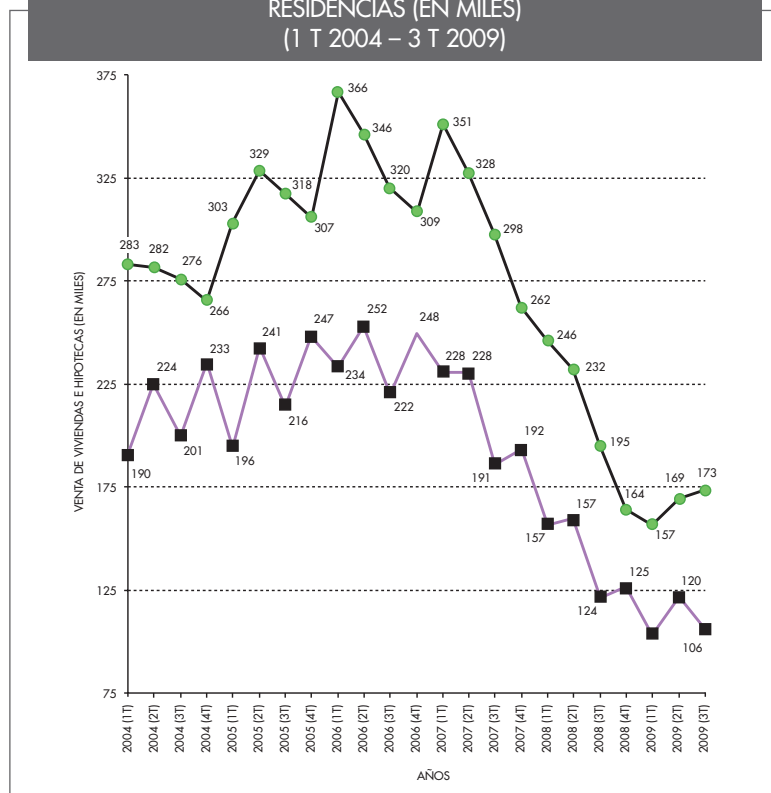
Por otra parte, un adecuado análisis sobre el volumen de transacciones también debería tener en cuenta, aunque fuera de forma parcial, las operaciones realizadas bajo la modalidad de alquiler con opción a

En una etapa de recesión, la evolución verdadera del precio de la vivienda es más difícil de averiguar

0,54% más que un año atrás. En cambio, la cifra de ventas de residencias usadas descendió en un 22,12%. Esta distinta tendencia tiene su principal explicación en el registro de las ventas sobre plano. En términos de compraventas reales, 2007 fue un año significativamente peor que 2006, no obstante, en el primero se procedieron a escriturar un número de viviendas

compra. La incertidumbre sobre la evolución futura del precio de los pisos, la dificultad para vender su vivienda anterior o las dudas sobre la conservación del empleo actual, han motivado que numerosas familias prefirieran residir en la vivienda deseada en régimen de alquiler temporal, en lugar de adquirir ya dicha residencia. No obstante, en numerosos casos la anterior fórmula

VENTAS DE VIVIENDAS VERSUS NUEVAS HIPOTECAS SOBRE RESIDENCIAS (EN MILES) (1 T 2004 – 3 T 2009)



Fuente: MINISTERIO DE LA VIVIENDA Y ELABORACIÓN PROPIA

Figura 8

de comercialización puede considerarse como una venta diferida, ya que para tener derecho a dicha opción un gran número de promotores exige el pago por parte del arrendatario de un importe que suele oscilar entre los 6.000 y 15.000 euros. Un dinero que éste perdería si en el período de vigencia de la opción desistiera de adquirir la vivienda arrendada. Evidentemente, nadie que no deseara comprarla, sino sólo vivir de alquiler, pagaría dicho importe, ya que si lo hiciera la renta mensual promedio resultante sería considerablemente más elevada que la existente en el mercado.

El análisis de las hipotecas constituidas sobre viviendas considero que no permite validar los datos sobre transacciones ofrecidos por el Ministerio, tal y como consideran algunos analistas oficialistas. En todos los trimestres del período analizado, los préstamos hipotecarios otorgados superan notoriamente a las ventas contabilizadas (véase la figura 8), indicando claramente que una significativa parte de los mismos son utilizados por los prestatarios para finalidades distintas a las de la adquisición de una vivienda. Sin embargo, éstas difieren

en la actualidad y en el reciente pasado, pues las entidades financieras buscan conseguir con el uso adicional diferentes objetivos. En el primer caso, la principal pretensión consiste en evitar un elevado incremento de la morosidad; en cambio, en el segundo, el primordial propósito era elevar el volumen de ingresos a través de la consecución de un mayor crecimiento del crédito y de las comisiones percibidas.

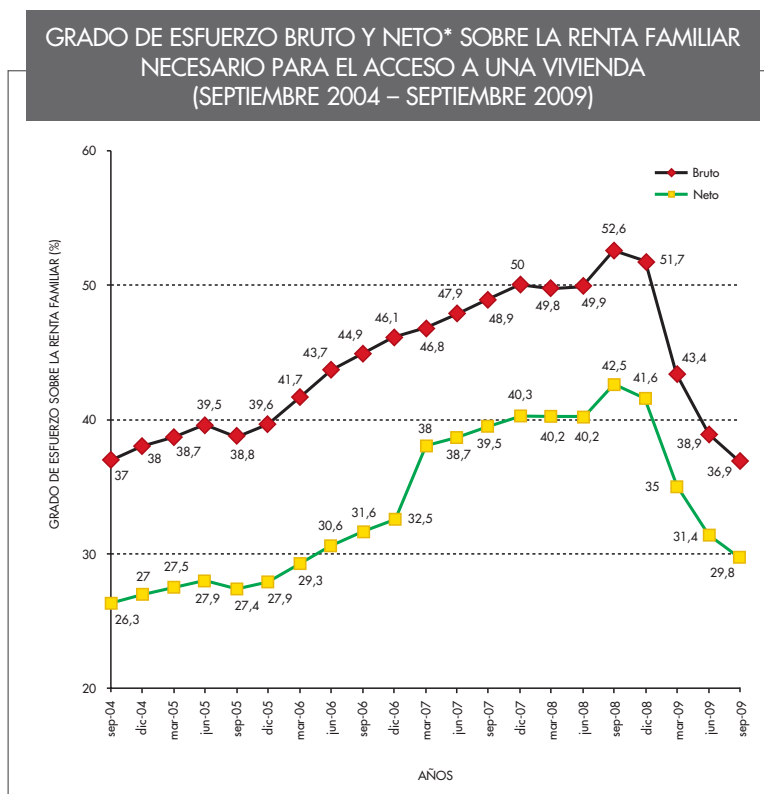
En el momento presente, la mayor parte de las hipotecas suplementarias concedidas tienen que ver con la refinanciación de deudas de particulares y empresas. La entidad financiera cancela un préstamo y abre otro nuevo con la finalidad de reducir la cuota mensual a pagar por el deudor, ya sea mediante la ampliación del plazo, el establecimiento de un período de carencia en la devolución del capital, la fijación de cuotas crecientes o una combinación de algunas de las anteriores soluciones. En el caso de las empresas, es relativamente frecuente que la entidad les exija la aportación de mayores garantías para acceder a la refinanciación de la deuda, aportando normalmente los propietarios inmuebles libres de cargas o aquellos que ya tienen alguna.

En la etapa de auge del mercado residencial, la continuada subida del precio de la vivienda provocó un elevado incremento de la garantía ofrecida a la entidad por el deudor. Esta situación, unida a la existencia de una elevada liquidez en los mercados financieros y una gran competencia por la captación de clientes, hizo que numerosas cajas y bancos de forma directa o indirecta ofrecieran la posibilidad de reunificar en un solo préstamo hipotecario las diferentes deudas de una persona. Generalmente, se cancelaban varios préstamos (personal, para la adquisición de una vivienda, la compra de un coche, etc.) y se abría otro hipotecario, cuyo importe era igual o superior a la suma de los anteriores y más largo su plazo de amortización.

Mi último argumento para justificar por qué aumentaron las ventas de viviendas en el ejercicio de 2009 se basa en el estudio de la evolución del grado de esfuerzo necesario para adquirir una residencia

(véase la figura 9). Mide el porcentaje de los ingresos que una familia media destina al pago de una hipoteca. Puede presentarse en términos netos y brutos. En el primer caso, tiene en cuenta las desgravaciones fiscales que consigue el adquirente de una vivienda; en cambio, en el segundo, no. Las variables que influyen sobre él son: el precio de los pisos (calculado en base al valor de tasación), el salario percibido, el tipo de interés y el plazo de devolución del préstamo. La vivienda se vuelve más barata (aunque algunas veces no baje su precio) cuando disminuye el grado de esfuerzo, encareciéndose (a pesar de que en determinadas ocasiones no aumente su importe) si éste aumenta.

En el último año, dicho grado ha bajado de forma notable, pasando en términos brutos de un 52,6% en septiembre de 2008 a un 36,9% en el mismo mes de 2009. Estos datos implican que, por cada 100 euros ingresados, una familia media necesita dedicar 15,7 menos a la compra de una vivienda. Constituye la mayor caída anual de la década y hace que, en términos de carestía, la vivienda vuelva prácticamente a situarse al nivel alcanzado hace un lustro. La impresionante bajada ha sido principalmente debida a la elevada reducción observada en el euribor a 1 año (véase la figura 10) y secundariamente a la disminución del precio de la vivienda. En los próximos ejercicios, no es ni mucho menos seguro que dicho índice continúe disminuyendo, pues aunque siga bajando el valor de mercado de los pisos, existen



Fuente: BANCO DE ESPAÑA

Figura 9

*Grado de esfuerzo bruto: Importe de las cuotas a pagar, por parte de una familia media durante el año siguiente a la adquisición de una vivienda financiada con un préstamo estándar (80% del valor del piso), en relación a la renta anual familiar disponible. Grado de esfuerzo neto: Idem, pero teniendo en cuenta las deducciones fiscales por compra de vivienda.

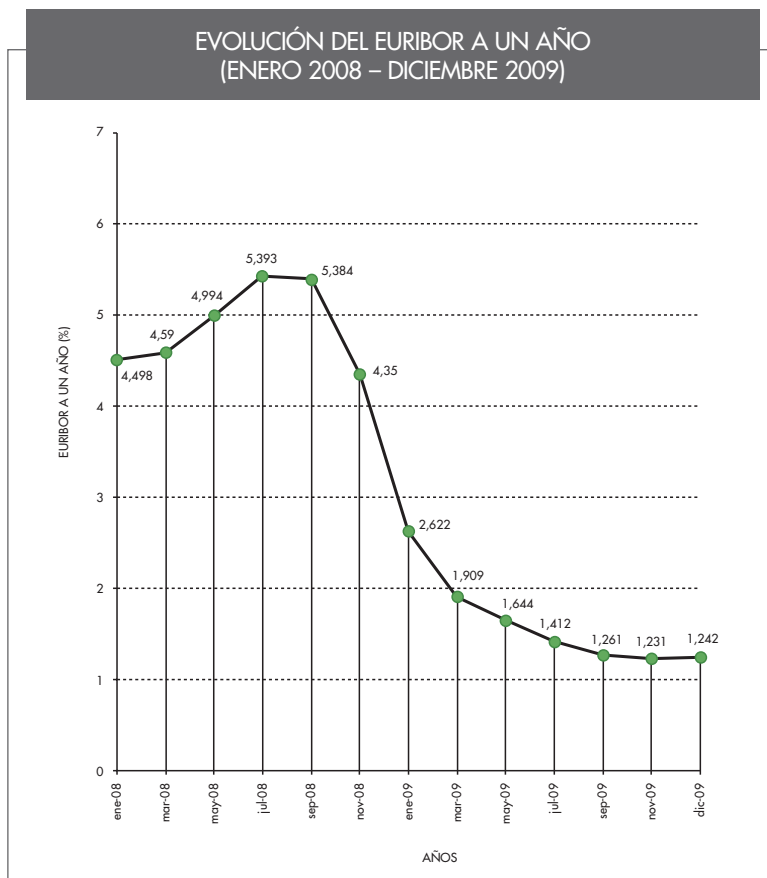
mayoría de las ocasiones el número de unidades vendidas del mismo. Desde mi perspectiva, no encuentro motivos que impidan que se cumpla dicha ley en el mercado residencial durante el ejercicio de 2009. Ni el incremento del número de parados ni la escasa disponibilidad de las entidades financieras a conceder hipotecas, me parecen argumentos más influyentes que la elevada bajada del grado de esfuerzo.

Los incrédulos desconfían de la veracidad de las estadísticas del Ministerio de la Vivienda y del INE

muchas posibilidades de que el tipo de interés del BCE gire al alza (el euribor a 1 año se situó en noviembre de 2009 en su mínimo histórico - 1,231% -).

Una de las leyes más conocidas en Economía dice que cuando un bien o un activo se vuelve más barato, aumenta en la

El primer factor afecta de forma muy importante a la demanda de primer acceso a la propiedad (jóvenes e inmigrantes), no obstante, el nivel de ésta era ya muy reducido en 2008 y difícilmente podía descender mucho más. En cambio, no influye en una similar magnitud en la denominada de mejora (familias consolidadas), sobre quién



Fuente: BANCO DE ESPAÑA

Figura 10

repercute en una medida notablemente superior la combinación de la bajada del tipo de interés y del precio de la vivienda. Además, dicha combinación hace que disminuya el riesgo de las entidades en la concesión de nuevas hipotecas, ya que ahora un mayor número de familias puede pagar la cuota hipotecaria sin dedicarle más del 35% de los ingresos mensuales netos (uno de los criterios que un elevado número de entidades exige que cumplan los solicitantes de un préstamo hipotecario).

B) PRECIOS

En una etapa de recesión del mercado residencial, la evolución verdadera del precio de la vivienda es notoriamente más difícil de averiguar que en una de auge. En este último período, la confluencia de una comparativamente elevada demanda y una escasa oferta provoca que el importe al que se cierra una compraventa sea prácticamente siempre el establecido por el promotor o propietario del piso. En este marco, la capacidad de negociación de la

demanda es muy reducida, ya que están de acuerdo compradores y vendedores que una vivienda que hoy parece cara, mañana será considerada barata, si su precio no varía. Debido a ello, si la recogida y tratamiento de los datos son correctos, una estadística basada en tasaciones puede indicar bastante fielmente la evolución del valor de mercado de los pisos, ya que aquéllas en nuestro país se basan en una elevada medida en los precios a los que se ofrecen viviendas similares ubicadas en emplazamientos cercanos.

En cambio, en un período de recesión, casi ninguna transacción se cierra al precio de oferta, ya que el elevado stock de pisos existente otorga al comprador un gran poder de negociación. En numerosos países, en la publicidad efectuada, la mayoría de oferentes establece el importe de venta a un nivel próximo al valor de mercado actual de la vivienda. Pretenden que aquél sea el principal incentivo para atraer a la demanda. No se niegan a negociar ni a efectuar una rebaja adicional del precio, no obstante, ésta con frecuencia es relativamente pequeña (alrededor del 5%).

Por el contrario, durante los dos últimos años en España, numerosos promotores y propietarios, de manera totalmente consciente, optan por fijar inicialmente un precio excesivamente elevado, dadas las actuales condiciones del mercado. Ahora es una vivienda cara, pero no lo era tres ejercicios atrás. Es la denominada estrategia del "mirlo blanco". Con su aplicación buscan encontrar un comprador que pague sin rechistar el precio indicado o alguien, con escasa capacidad de negociación, que acepte un descuento por un importe notablemente inferior al de la sobrevaloración del piso ofrecido. Pretenden que el error cometido en el pasado por un promotor en la compra del suelo o por un especulador en la adquisición de una vivienda, al pagar un excesivo precio, sea compensado por la equivocación de otras personas en la actualidad. Desde mi perspectiva, esta estrategia de comercialización es extremadamente perjudicial, ya que en España los "mirlos blancos inmobiliarios" están en peligro de extinción y la fijación de un importe excesivamente



Los incrédulos tienen serias dudas sobre la veracidad del número de transacciones

elevado aleja a la demanda, induciéndola a posponer la compra de una vivienda.

Dicha forma de actuar por parte de numerosos oferentes españoles explica por qué, para conseguir vender sus propiedades, deben efectuar en la negociación entre las partes un descuento superior al realizado en otros países por promotores y propietarios. En la actualidad, no es infrecuente que algunos intermediarios, concedores de la sobrevaloración de la vivienda que implica el importe establecido y la dificultad que entraña conseguir una venta, estén dispuestos en la primera toma de contacto (a veces, a los dos minutos de una conversación telefónica) a rebajar alrededor de un 10% el precio fijado. Además, en bastantes ocasiones, el descuento inicial realizado no es el último. Esta forma de operar hace que la rebaja total efectuada no sea detectada por ninguna estadística confeccionada en base a los importes de venta fijados por los oferentes. Por tanto, desde el inicio de la crisis, aunque aparentemente la reducción de precios observada en España es sustancialmente inferior a la advertida en otros países, tales como Estados Unidos y Reino Unido, en la realidad dudo mucho que así sea.

Dado que las tasaciones están basadas principalmente en los precios a los que se ofrecen viviendas similares; en una etapa de recesión, las estadísticas confeccionadas con sus datos es difícil que ofrezcan información veraz sobre la situación real del mercado residencial. Además, en el caso de España, la dependencia directa o indirecta de algunas empresas tasadoras de las entidades financieras motiva que crezcan las dudas sobre si los valores de tasación están o no en consonancia con los del mercado. Así, cada vez que una de ellas tasa un piso propiedad de una caja o banco por debajo de su valor anterior, le provoca una pérdida por deterioro de activos. Por tanto, con la finalidad de evitarlas en la mayor medida posible, es indudable que a las entidades les interesa que en sus balances aparezcan sobrevalorados los inmuebles de su propiedad.

Algunos de estos problemas y unos cuantos más impiden que la estadística de precios elaborada por el Ministerio de la Vivienda refleje la verdadera coyuntura del mercado residencial en cada período de tiempo. Era y es un auténtico dislate. Desde mi perspectiva, en la etapa de

auge infravaloraba la subida del precio y en la actualidad lo hace con su caída. Entre otros múltiples datos, no me parece creíble que, en el cuarto trimestre de 2006, la indicada estadística situara el precio medio de la vivienda nueva en la ciudad de Barcelona en 4.603,5 euros/m², cuando la inmensa mayoría de dichos pisos se ofrecían a más de 6.000 euros/m². También es difícil de creer que los promotores ante un elevado decremento de sus ventas, decidieran seguir subiendo los precios. Así, según el Ministerio, en plena crisis económica, inmobiliaria y financiera, en el tercer trimestre de 2008, el precio de la vivienda nueva en términos interanuales continuaba aumentando un 1,7%. Por otra parte, me parece una auténtica temeridad indicar que, con un exceso de oferta de vivienda nueva superior al millón de unidades según la mayoría de analistas, el precio promedio de las residencias nuevas y usadas sólo haya caído un 9,54% desde su máximo histórico, volviendo a subir en 20 provincias en tasa intertrimestral en el cuarto período de 2009. Debido a ello, creo que la frase: "verdades, mentiras y estadísticas" se ajusta perfectamente a lo relatado en las últimas líneas. ■