

A DEBATE

El precio del suelo: cambio de tendencia



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

En los próximos años, el precio del suelo urbano disminuirá en un elevado número de localidades. La causa principal será la existencia de una intensa fase recesiva en el mercado residencial español. Dicha fase probablemente provocará un sustancial incremento de la oferta de terrenos edificables, una importante disminución de su demanda y transformará en numerosas poblaciones el clásico exceso de demanda en excedente de oferta. El cambio de tendencia en el mercado de suelo vendrá motivado principalmente por cuatro causas: los problemas de liquidez de algunas empresas promotoras, el escaso ritmo de ventas observado en un elevado número de promociones, la exigua rentabilidad (en algunos casos, negativa) ofrecida por múltiples proyectos de edificación a los actuales precios del suelo y la práctica desaparición de los especuladores del mercado.

Los cuatro factores indicados provocarán que, a diferencia de períodos precedentes, la disponibilidad de suelo urbano sea 'excesiva' en un gran número de localidades. Esta elevada disponibilidad obligará a numerosos propietarios de terrenos edificables a rebajar sus pretensiones iniciales y conducirá a una reducción de su precio. Incluso, es posible que algunos especuladores del mercado de suelo incurran en pérdidas y vendan determinados terrenos a un precio inferior al que los adquirieron (especialmente si la compra la realizaron recientemente).

Cambio de pautas

En el último boom inmobiliario, los promotores compraron solares de forma compulsiva. No importaba su precio. Fuera cual fuera, éste era considerado poco tiempo después como barato. El motivo era obvio: su valor de mercado aumentaba a medida que lo hacía el precio de la vivienda, aunque en una proporción notablemente superior al de ésta.

En el período recesivo recientemente iniciado, un significativo número de promotores cambiará su forma de actuar y pasará de una posición compradora a otra vendedora. Por tanto, será relativamente frecuente observar a promotores vendiendo en el mercado un parte de su cartera de suelo. La mayoría de ellos no lo hará por devoción ni por convicción, sino por necesidad. La reducción del ritmo de comercialización de viviendas les impedirá obtener la liquidez necesaria para pagar los intereses generados por la deuda derivada de las anteriores adquisiciones de solares. Además de proporcionarles liquidez, la venta de suelo les permitirá obtener una elevada plusvalía, especialmente si los terrenos enajenados fueron adquiridos en los primeros años del anterior boom inmobiliario o en fecha precedente. Debido a ello, es probable que en un próximo futuro exista un significativo número de promotores que obtenga un mayor beneficio por la venta de suelo urbano que por la de viviendas.

La operativa clásica de los pequeños promotores comporta la construcción de uno, dos, o, como máximo, tres inmuebles de forma simultánea. Su reserva de suelo es generalmente escasa y suele abarcar una cuantía similar de metros cuadrados a los que actualmente tienen en construcción. Generalmente, poseen la capacidad de endeudamiento necesaria para construir a la vez un mayor número de inmuebles. No obstante, no quieren incurrir en el riesgo que implicaría dicha actuación. Debido a ello, sólo adquieren nuevos solares urbanos cuando tienen prácticamente vendidas las promociones que actualmente están efectuando. En la fase recesi-

va recientemente iniciada, esta peculiar operativa afectará de forma muy negativa a la demanda de suelo. Así, la ralentización de las ventas de viviendas hará que el pequeño promotor disminuya considerablemente su ritmo de adquisición de solares, e incluso que algunos descarten por completo la compra de nuevos.

Las perspectivas de finalización del ciclo alcista de los precios de la vivienda están provocando una nueva manera de evaluar la rentabilidad de las futuras promociones. Ahora, en sus cálculos, una gran parte de las empresas promotoras ya no descuentan un elevado incremento del precio de las residencias en el futuro, sino uno más bien modesto o nulo. En base a estos nuevos parámetros, la rentabilidad obtenida por la edificación realizada sobre la mayoría de los terrenos en oferta sería muy reducida, incluso, en algunos casos, negativa. Debido a ello, descartan la compra de los indicados solares, desplazan su actividad promotora al extranjero o, simplemente, esperan que el propietario de los mismos com-



Viviendas en construcción. / Rafa Martín

prenda la nueva situación del mercado y reduzca su precio. En definitiva, disminuyen la demanda de terrenos edificables.

En el último boom inmobiliario, la relativa escasez de solares urbanos comportó la llegada de un elevado número de especuladores al mercado de suelo. Éstos no pretendían construir viviendas, sino dejar pasar el tiempo y aprovecharse de la espectacular revalorización observada de los terrenos edificables. En la fase recesiva recientemente iniciada, ya no existe escasez sino abundancia de solares. Por tanto, el riesgo de la especulación incrementa notoriamente y la plusvalía esperada se reduce. Esta situación, previsiblemente, hará que numerosos especuladores abandonen dicho mercado.

En definitiva, tal y como sucede con la vivienda, el mercado del suelo está entrando en una nueva etapa. En ella, es perfectamente posible que el precio de los solares cambie de tendencia, abandonando el camino alcista y aparezca el bajista.

VISIÓN PERSONAL

Miseria humana



Gabriel Masfurroll
Presidente de USP
Fundación Alex
Fundador y presidente
de USP Hospitales

Once upon a time, un grupo terrorista de cuyo nombre no quiero acordarme, utilizaba a personas discapacitadas para intentar de modo suicida contra aquellos intereses que consideraba aviesos a sus ideales... No es una fábula, es una triste y cruel realidad que está sucediendo en pleno siglo XXI.

Vaya por delante que cualquier actividad que use la violencia y, para más señas, el terrorismo, debería estar, de entrada, totalmente incapacitada para vivir en este mundo. No hay circunstancia que justifique la violencia porque sí. La ley del ojo por ojo y diente por diente debería formar parte de aquella historia de la que los humanos estamos obligados a aprender en las escuelas con el fin de no repetir en el futuro anteriores y cruentos errores. Sinceramente, y no quisiera ser pesimista, parece harto imposible que lo consigamos, como desgraciadamente se demuestra día a día.

Por si fuera poco, este grupo terrorista, al cual le importa un bledo la vida de los suyos y, por supuesto, la de los demás (sólo me pregunto por qué sus líderes no dan ejemplo y ejercen ellos como terroristas suicidas en lugar de enviar a otros infelices a morir y matar), ha añadido a su cruel estrategia la utilización de personas discapacitadas, una noticia que nos conmocionó y dejó perplejos, a pesar de que la historia de la humanidad nos ha dado muestra de cuán cruel puede ser el hombre. Todos recordamos a un personaje, cuyo nombre no es necesario pronunciar, que vivió en Alemania, nació en Austria y, para más señas, provocó la Segunda Guerra Mundial. Tras invadir y avasallar a medio mundo, decidió que la raza aria debía ser la única que perviviera y empezó a eliminar a aquellos que consideraba genéticamente incapacitados para culminar su proyecto de pureza de la raza humana.

La coincidencia es que ambas historias, distintas en el tiempo, también en su ubicación y creencias, probablemente coinciden en un aspecto importante, la incapacidad y locura de quienes lideraron o lideran estos movimientos con una simple conclusión que formulo como pregunta: ¿No son ellos los que realmente no merecen seguir entre nosotros en lugar de que sigan engañando y empujando a los más débiles, física o psíquicamente, a favor de sus intereses particulares o fantasías mesiánicas? Sólo el diálogo, la concordia, el respeto a los demás, a sus ideas, la persecución del bien general frente a los egoísmos y egolatrías particulares, permitirán acercarnos un poco a este mundo. La respuesta se basa siempre en la búsqueda de la armonía, ese concepto que tanto necesitamos y deseamos legar a nuestros hijos para que, tanto ellos, como sus congéneres, hereden un mundo mejor en el que poder vivir con ciertas garantías de libertad y dignidad.

Expansión

expansion@recoletos.es

Depósito Legal M-15572-1986
ISSN 1576-3323

DIRECTOR Jesús Martínez de Rioja Vázquez
DIRECTOR DE REDACCIÓN Iñaki Garay
SUBDIRECTORES Manuel del Pozo, Martí Saballs y Pilar Trucios

REDACTORES JEFES Mayte A. Ayuso, Pilar Cambra, Roberto Casado, Carlos Cuesta, Juan José Garrido, Augusto González-Besada, Francisco Oleo y José Orihuel (Cataluña)

Empresas Clara Ruiz de Gauna y Marta Fernández **Finanzas/Mercados** Laura García y Gonzalo Fernández **Economía** Estela S. Mazo **Entorno** Tino Fernández **Opinión** Consuelo Calle **Especiales** María José Gómez-Serranillos **Corresponsal político** Manel Manchón **Expansion.com** Jorge Madrid **Infografía** José Juan Gámez **Fotografía** Rafael Martín **Andalucía** Simón Onrubia **Cataluña** Gemma Martínez **Comunidad Valenciana** Julia Brines **Galicia** Abeta Chas **Comunidad Europea** Ramón Rodríguez Lavín **Nueva York** Juan Llobell **Londres** Miquel Roig

MADRID 28046 Paseo de la Castellana, 66. Tel. 91 337 32 20. Télex 41889. Fax: **Empresas** 91 337 32 45. **Finanzas** 91 337 32 04. **Economía** 91 321 69 55. **Fin de Semana/ Expansión y Empleo/Especiales** 91 337 32 66. **Expansion.com** 91 337 87 89.

BARCELONA 08017 Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta. Tel. 93 227 67 00. Telefax 93 227 67 61.

BILBAO 48001 Gran Vía, 8. 3.ª dcha. Tel. 94 435 65 20. Telefax 94 435 65 25.

VALENCIA 46004 Pasaje Doctor Serra, 1. 2.ª pta. 5. Tel. 96 351 77 76. Fax 96 351 81 01.

SEVILLA 41011 República Argentina, 25. 9.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01.

VIGO 36202 López de Neira, 3. 3.ª Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Telefax 986 43 81 99.

BRUSELAS Bd. Charlemagne, 46. 1000 Bruselas. Tel. (322) 2311932. Fax (322) 2309303.

NUOVA YORK 1330 Avenue of the Americas, 8.º New York, NY 10019. Tel. (1212) 641 65 96. Fax (212) 641 65 97.

LONDRES Financial Times, Number One Southwark Bridge. London SE1 9HL. Tel. 44 20 78733369. Fax 44 20 78733731.

PUBLICIDAD

DIRECTOR ÁREA ECONOMÍA Pablo Sempere

JEFE DE PUBLICIDAD Jaime Sánchez

COORDINACIÓN Esteban Garrido

Tel. 91 337 31 74. Fax 91 337 37 84

MADRID Paseo de la Castellana, 66. 28046 Madrid

Tel. 91 337 32 58-91 337 09 32. Fax 91 337 37 84

BARCELONA Jefe de Publicidad Alicia Montegudo

Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta. 08017 Barcelona.

Tel. 93 227 67 11. Fax 93 227 67 62.

BILBAO Juan Luis González Anduiza Gran Vía, 8-3.ª dcha.

48001 Bilbao. Tel. 94 435 65 20. Fax 94 435 65 25.

VALENCIA José Vicente Sánchez Beato Pasaje Dr. Serra, 1. 2.ª,

pta. 5. 46004 Valencia. Tel. 96 351 77 76. Fax 96 351 81 01.

ANDALUCÍA Miguel Davila Avda. República Argentina, 25. 9.ª B.

41011 Sevilla. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01.

A CORUÑA Miguel Vizu C/ Juana de Vega, n.º 10 bis -5.ª planta.

15003 A Coruña. Tel. 981 20 85 37. Fax 981 22 84 59.

VIGO Manuel Carrera C/ López de Neira, 3. pl. 3. ofc. 303.

36202 Vigo. Tel. 986 22 91 28. Fax 986 43 81 99.

ZARAGOZA Alvaro Cardemil. Avda. Pablo Gargallo, 100.

50006 Zaragoza. Tel. 976 40 50 53

COMERCIAL

SUSCRIPCIONES Paseo de la Castellana, 66.

28046 Madrid. Tel. 902 37 33 37. Fax 91 337 37 71

EJEMPLARES ATRASADOS CDA. Tel. 902 50 54 86.

Fax 91 208 93 31.

CIRCULACIÓN MADRID Paseo de la Castellana, 66.

Tels. 91 337 38 76-91 337 37 89. Fax 91 337 37 91.

SEVILLA Polígono Industrial La Palmera. Parcela 3.

Carretera Madrid-Cádiz, km. 550. 41700 Dos Hermanas (Sevilla)

BARCELONA Avda. Diagonal, 640. Edif. 3-4.ª planta.

RESÚMENES DE PRENSA Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1,

Ley 23/2006): Acceso, My News, Vocento Media Trader y

Factiva.

IMPRIME RECOPIRINT IMPRESIÓN, S.L.

Tel. 91 692 73 20. Fax 91 692 13 74

DIFUSIÓN CONTROLADA POR

