

## Opinión

## ¿Por qué aumentarán las ventas de viviendas en 2009?



A FONDO

Gonzalo Bernardos

El ejercicio de 2009 no será un buen año para el mercado inmobiliario. No obstante, casi nadie lo considerará peor que 2008, sino bastante mejor. Mejor dicho: menos malo. El precio de la vivienda nueva seguirá cayendo, aunque a un ritmo inferior al que lo hizo durante la última anualidad. La buena noticia estará en las ventas de pisos. Éstas aumentarán de forma considerable, dependiendo en gran medida el porcentaje de incremento de la capacidad de ajuste del precio a la disponibilidad de pago de la demanda y de la localización de las promociones.

En términos comparativos, el ritmo de comercialización de viviendas del presente ejercicio será relativamente similar al observado durante 1993. Históricamente, un año considerado como muy negativo para el sector inmobiliario, sin embargo, en la actualidad calificada de positivo, si se procede a comparar con 2008. Sin duda, el peor período que ningún profesional en ejercicio recuerda.

Los principales motivos por los que se incrementarán las ventas de viviendas serán:

1) La reducción del tipo de interés. Según mis previsiones, a finales de 2009, el tipo de interés de referencia del BCE se situará en el 1,75% y el euríbor a un año no superará el 2,5%. En septiembre de 2008, para conceder un crédito, la mayoría de las entidades financieras analizaba si los demandantes podían pagar con el 35% de la suma de sus salarios netos una cuota hipotecaria mensual calculada en base a un tipo de interés del 7,13%. La tasa resultante salía de sumar el 5,38% del euríbor a un año, un diferencial del 0,75% y un suplemento del 1% debido principal, pero no únicamente, a la probable alza futura del índice hipotecario (ésta era su expectativa).

En el último trimestre de 2009, estimo que el indicado suplemento desaparecerá casi por completo y, por tanto, las entidades financieras en su análisis de viabilidad calcularán si los solicitantes pueden hacer frente a un tipo de interés del 3,25%. La desaparición de la inflación como un peligro económico en el corto plazo, la expectativa de que la tasa de interés de referencia no supere el 2% en los próximos 18 meses, la disponibilidad de una mayor liquidez por parte de bancos y cajas y el descenso del

peligro de morosidad en los nuevos créditos concedidos, serán las causas que harán que el suplemento de seguridad deje prácticamente de existir.

En concreto, en septiembre de 2008, para conceder a una familia una hipoteca de 240.000 euros a un plazo de 40 años, una entidad financiera representativa exigía que ésta tuviera unos ingresos mensuales netos de 4.326 euros. En cambio, a finales de 2009, únicamente pedirá que la suma de su salario neto se sitúe en 2.554 euros, aproximadamente un 40% menos de lo exigido un año atrás.

2) El incremento de los préstamos hipotecarios. En el ejercicio de 2009, el saldo vivo del crédito hipotecario preveo que crezca en torno al 12%, aproximadamente el doble de lo observado en 2008. Las principales razones serán: el suministro de una mayor liquidez por parte del BCE, la realización de subastas por parte del Fondo de Adquisición de Activos Financieros del Ministerio de Economía y Hacienda, la reducción del riesgo que supone la bajada del tipo de interés hipotecario, la venta de una significativa parte de los inmuebles ejecutados o recibidos en forma de dación de pago y la necesidad de obtener beneficios a través del impulso del negocio típicamente bancario.

## Un año diferente

Desde la perspectiva de las entidades financieras, tengo la impresión de que 2009 será un año bastante diferente a 2008. En el pasado ejercicio, los bancos y cajas de ahorros se dedi-

caban a obtener plusvalías mediante la venta de activos no estratégicos y a evitar un mayor incremento de la morosidad, a través de la refinanciación de los créditos concedidos a una gran parte de las empresas promotoras o mediante el canje de inmuebles por deuda. En el año 2009, la anterior forma de obtener beneficios prácticamente ya no será posible. Debido a ello, deberán proceder a conceder más crédito, ya sea para obtener nuevas fuentes de ingresos o para convertir en dinero una buena parte de los edificios que recientemente han engrosado su cartera de activos.

3) El retorno selectivo de la demanda por motivo inversión. Los inversores que regresarán al mercado residencial tendrán principalmente carácter patrimonialista, considerarán a la vivienda un activo refugio y estimarán que el precio pagado por los inmuebles adquiridos convierte a la compra en una oportunidad. Son personas que en la actualidad tienen miedo a invertir en bolsa, no quieren mantener una gran parte de su capital en depósitos, la rentabilidad de la renta fija les parece escasa y estiman que, si adquieren las viviendas con un significativo descuento sobre su precio de mercado, en un futuro más o menos lejano podrán obtener una elevada plusvalía mediante su

venta o una interesante rentabilidad anual a través de su arrendamiento.

Dichos inversores no tendrán ninguna prisa en adquirir la vivienda por la que se interesan, pudiendo demorar su compra el tiempo necesario para conseguirla a buen precio. No se conformarán con cualquier piso, sino que buscarán viviendas calificadas con una triple B (buena, bonita y barata). Es decir, aquellas que tienen una privilegiada ubicación, buenos acabados, magníficas vistas y adecuada distribución.

4) La existencia de un atractivo precio en numerosas ubicaciones. La prioridad de la mayoría de las empresas promotoras ha cambiado sustancialmente. A principios de 2007, era la consecución del máximo beneficio; en cambio, en la actualidad, consiste en conseguir la liquidez necesaria para hacer frente al pago de los intereses de la deuda contraída. El aspecto clave ya no es el resultado obtenido, sino asegurar la supervivencia de la empresa a corto y medio plazo. Por tanto, otorgan una mayor importancia al número mensual de viviendas vendidas que al margen de beneficio obtenido en cada transacción.

## Precios, demanda y solvencia

Esta característica conlleva que casi todos los promotores estén dispuestos a negociar el precio inicialmente establecido y realizar una sustancial rebaja del mismo si la demanda proporciona muestras de solvencia. Debido a ello, es previsible que en el actual ejercicio exista un elevado número de localidades donde en algunas de sus calles el precio de la vivienda se sitúe a un nivel similar al observado en 2003. Es probable que una gran parte de los pisos allí ubicados no puedan considerarse como sumamente baratos, pero tampoco deberían ser calificados como caros, especialmente si, tal y como preveo, mejoran las condiciones financieras facilitadas por cajas y bancos.

Una fuente adicional de ventas, de menor importancia que las anteriores, consistirá en el desplazamiento de la demanda desde el alquiler a la compra. Su limitado impacto será principalmente consecuencia de la necesidad de las familias de disponer de un ahorro equivalente al 30% del coste total de la vivienda.

A pesar de lo indicado anteriormente, el elevado desempleo existente impedirá que el actual ejercicio pueda ser considerado como fructífero. Es prácticamente imposible que las ventas de inmuebles tengan una magnífica evolución en un país donde el nivel de paro puede superar el 17% de la población activa. Debido a ello, probablemente 2009 no pasará a la historia como un buen año para el mercado residencial, sino como un menos malo que el horrible, espantoso y desastroso 2008.

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



## El ritmo de comercialización de viviendas del presente ejercicio será similar al observado durante 1993

## De internet al papel

**Mercadona baja precios en respuesta al parón de ventas**  
[www.expansion.com/empresas](http://www.expansion.com/empresas)

No entiendo que los traten tan mal en Mercadona y sigan trabajando. ¡Que pongan ellos una empresa y haber que hacen! Desde luego, una empresa tan grande no puede dar gusto a todos, pero sólo veo quejas de los más vagos, y éstos no tienen cabida en ninguna empresa. Tenemos que espabilar y

trabajar algo más, aunque no nos guste. (Jesús)

**Cómo esquivar un escenario de deflación en la bolsa**  
[www.expansion.com/inversion](http://www.expansion.com/inversion)

Si la crisis aumenta y aparece la deflación, sólo hay un culpable, y será el 'soufflé' catalán y Carod Rovira. También es culpa de todos los catalanes porque son unos insolidarios obligan a todo el mundo hablar en su idioma. (Joan)

**45.000 pasajeros afectados en dos días de caos en Barajas**  
<http://www.expansion.com/entorno>

Hoy al menos no ha aparecido todavía Serafin, será que estará trabajando para variar en alguna de sus multinacionales de transporte personal de equipajes; es decir, llevando las maletas por el aeropuerto de un lado a otro para los que viajan más allá de nuestras

fronteras. La culpa de lo de ayer seguro que para él son una alianza entre los Pilotos de Iberia y una borrasca que pasaba por allí. Los verdaderos responsables están en su casa calentitos y nadie sabe quiénes son ni a qué se dedican, porque a gestionar el aeropuerto desde luego que no. (Ricardo Génova)

**El beneficio de los bancos se estanca en 2008**

**en 18.000 millones de euros**  
[www.expansion.com/inversion](http://www.expansion.com/inversion)

Que se retiren ya las ayudas a las entidades financieras. Si no tienen dinero, se nacionalizan, como han hecho Gran Bretaña o están haciendo Alemania. Las ayudas, para las pequeñas empresas y ciudadanos en apuros. ¡Préstamos directos del Estado a los ciudadanos ya, a tipos de interés decentes!

## Fe de errores

- En el artículo "Los banqueros rehuyen de comprar acciones..." publicado el pasado lunes, en el caso de Sabadell en vez del número de acciones se incluyó, por error, el número de derechos de voto. Cada derecho corresponde a 800 títulos.
- El directivo de Critería que participó en el IV Observatorio de Bolsa es Juan María Hernández Puértolas y no Juan María Fernández, como por error se publicó el pasado miércoles.

En esta sección destacamos los mejores comentarios a noticias publicadas en [www.expansion.com](http://www.expansion.com)