

Viviendas en movimiento

La caída de precios del sector inmobiliario ha llegado a su punto de inflexión o está a punto de hacerlo y ha reactivado la demanda contenida. Las empresas de intermediación inmobiliaria vuelven a expandirse

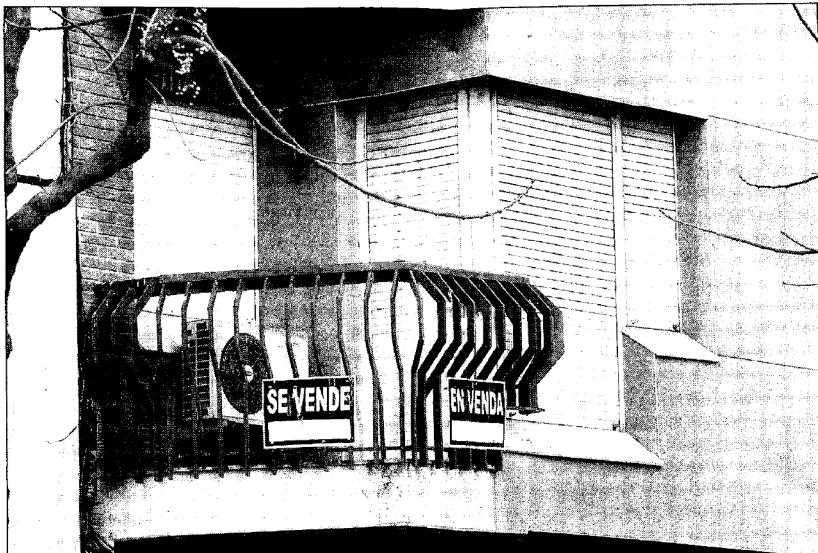
RAFAEL VILLA | TARRAGONA

Por fin el sector inmobiliario comienza a respirar. Después de tres años de intensa crisis en que se ha ido acumulando producto sin vender —se calcula que hay cerca de millón y medio de viviendas en España sin comprador, entre las ya construidas y las que están en obras—, el punto de inflexión se ha alcanzado y ha marcado un segundo semestre de 2009 en recuperación que permite pensar que en 2010 volverán las ventas.

Tres puntos son esenciales para confiar en esta recuperación del mercado: el más importante, la bajada de precios, que algunos expertos sitúan en el caso de la provincia de Tarragona entre el 20 al 24%, con la perspectiva de que durante 2010 aún descendan un 7% más; el 1 de julio de este año aumentará el IVA, por lo que los interesados en comprar tendrán que aprovechar el primer semestre; finalmente, 2010 es también el último año en que se mantendrá la deducción sobre la primera vivienda en la declaración del IRPF.

A estos factores se añade otro no menos importante: la búsqueda de la ganga ya se ha perdido en algunos sitios. «En 2009 ha habido gente que buscaba y buscaba y no se decidía, en espera de que bajasen aún más los precios, y cuando finalmente se han decidido, se han encontrado con que la vivienda ya estaba vendida», asegura Gonzalo Bernardos, profesor de la Universitat de Barcelona especialista en mercado inmobiliario.

El momento de la ganga ha sucedido en las grandes ciudades durante 2009, y se pre-



El mercado de segunda mano ha recuperado movilidad con el descenso de precios. FOTO: LLUÍS MILLÁN

vé que en los próximos seis meses llegue a la ciudad de Tarragona, donde empezaron a remontar las ventas entre septiembre y octubre. La caída de precios en la capital de la provincia se completará este año, y se extenderá durante el mismo a otras ciudades grandes como Reus y Valls, donde aún hay un exceso de oferta.

En cambio, Bernardos se muestra pesimista de cara a la vivienda de costa, sobre todo si es una segunda residencia: «La banca es reticente todavía a firmar hipotecas para vivienda habitual, pero para la segunda aún más», explica. Es probable, sin embargo, que cuando se llegue a la nueva temporada turística y siga existiendo un exceso de oferta, los precios bajen más y puedan materializarse las ven-

tas. Peor está para las grandes promociones que se construyeron en poblaciones como Sant Jaume d'Enveja o Deltebre, pensadas puramente para el mercado especulativo «y que quedarán vacías, como un monumento a la burbuja inmobiliaria», afirma Bernardos.

Desciende el esfuerzo. Hay otros factores que abonan la recuperación del sector inmobiliario. El descenso de los tipos de interés del 5,38% de verano de 2008 al 1,22% actual, sumado al descenso de los precios, hace que la cuota inmobiliaria a pagar sea hoy prácticamente la mitad que la de hace año y medio. Según la Asociación Hipotecaria Española, el grado de esfuerzo de una familia para pagar una hipoteca ha pasado del 50% de setiembre de 2008 al 36% actual, una bajada tan espectacular en un año que nunca se había producido en España.

Las agencias de mediación inmobiliaria han interpretado

pronto este cambio de signo y, tras la contracción que llevó a la desaparición de un 70% de las oficinas entre 2008 y 2009, las firmas más importantes vuelven a hacer planes de expansión. La catalana Don Piso espera sumar 25 nuevas agencias a las 74 que actualmente tiene operativas. Pese a que únicamente tiene una oficina operativa en la provincia, concretamente en El Vendrell, apuesta por Tarragona como «uno de los primeros merca-

dos inmobiliarios de Catalunya, y además uno de los que ya está saliendo de la crisis de una manera más clara», según afirma Emiliano Bermúdez, subdirector general y responsable de expansión de la firma. De hecho, Don Piso busca franquiciados para recuperar su presencia en Tarragona ciudad y Reus «en condiciones muy especiales».

Otras cadenas inmobiliarias, como Expofinques o Tecnocasa, se plantean también regresar a Tarragona dentro del proceso de ampliación que están iniciando. Expofinques ha anunciado su intención de abrir diez nuevas delegaciones que suman a las 70 actuales, llegando a 25 oficinas propias y 54 franquicias dentro de este año.

Tecnocasa, que llegó a tener doce oficinas en la provincia pero actualmente no tiene ninguna, acaba de abrir cinco franquicias en la provincia de Barcelona y muestra su confianza en que «los momentos difíciles han quedado atrás. El sector inmobiliario fue el primero en entrar en la crisis y de la misma forma es uno de los primeros en salir y encontrar una reactivación», afirman fuentes de la compañía, que precisan que el ajuste de precios ya tocó fondo durante el año pasado, reactivando la demanda contenida. «Es un buen momento para comprar, por precios y por la amplia oferta disponible», concluyen.

Los precios han caído entre el 20 y el 24% en Tarragona y aún podrían descender un 7%

Se animan las visitas a través de Internet

No sólo a través de los métodos tradicionales se observa que existe una mejora en la situación del sector inmobiliario, sino que ésta ha llegado también a la expresión a través de las nuevas tecnologías. El ejemplo más claro lo constituye habitacalia.com, el portal online inmobiliario de referencia en Catalunya, con casi 58.000 viviendas anunciadas para su venta y una media de

800.000 visitas al mes, de entre las cuales 350.000 son visitantes únicos. Durante el año pasado, y después de un 2008 de tintes claramente negativos, la audiencia del portal aumentó más de un 89%. La empresa atribuye este fenómeno a dos causas. La primera, el propio incremento de las ventas que se ha notado en el último semestre de una forma bastante clara. El se-

gundo, a que el comprador madura mucho más la operación antes de decidirse, efectúa muchas más consultas y realiza visitas —virtuales en este caso— a muchas más viviendas antes de comprar. «En consecuencia, la búsqueda de un piso dura cada vez más tiempo y puede pasar de un año, cuando antes era mucho menos. Los compradores quieren hacer una buena operación, buscan una gan-

ga», explica Édgar Granados, responsable del departamento de Desarrollo de habitacalia.com. El número de solicitudes de información de anuncios de viviendas en venta aumentó un 84%, frente al 48% de alquileres. De hecho, según Granados, en los últimos cinco meses ha existido un trasvase de la demanda de alquiler hacia la de venta que podría cifrarse en un 10% y va a más.

CATALUNYA HORITZÓ 2010

La Cambra us convida a participar al cicle de conferències que protagonitzaran els líders dels partits polítics catalans en un any cabdal pel futur del país.

Dijous, 28 de gener

Antoni Castells

Conseller d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya

Les conferències es realitzaran a la sala d'actes de la Cambra a partir de dos quarts de vuit del vespre.

Es prega confirmació d'assistència al telèfon 977 33 80 81, o bé a reus@cambrareus.org