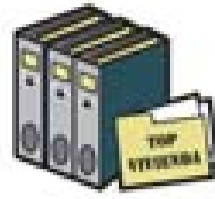


SV
SU VIVIENDA

LOS VISITANTES HABLAN DE SU EXPERIENCIA EN SIMA

PÁGINA 11

**Análisis del mercado
inmobiliario
en 10 informes**



PÁGINAS 12 A 28

EL GRATUITO INMOBILIARIO DE **EL MUNDO**

Hercesa
901 510 510
www.hercesa.com

CALLE GRECIA
Torrejón de Ardoz - Madrid
VIVIENDAS EN ALTURA DE 100 m² CONSTRUIDOS
CON 2 DORMITORIOS
240.000 €+IVA
GARAJE, PISCINA Y ZONAS COMUNES

MACROENCUESTA

7.800 lectores nos dan su opinión sobre el mercado inmobiliario

45 % se plantea comprar casa en dos años

43 % la quiere de tres dormitorios

56 % cree que la ubicación es lo más importante

64 % se preocupa sobre todo por el precio a la hora de comprarla

en Seavilla
Residencial
Nuevo Albero
Viviendas de 1 a 4 dormitorios
Luzes, Jardines y zona infantil
Garaje y trastero.
Viviendas desde 335.000€

Tenemos la vivienda que encaja contigo

volcomsa **dimensión**
T. 902 87 92 32
www.nueva dimension.es

ESPECIAL SALÓN (Y II) / ENCUESTA



Imagen panorámica de Madrid con el reciente 'skyline' de la ciudad al fondo. / DIEGO SINOVA

El 45% de los lectores encuestados desea comprar una casa en los próximos dos años

EL SUPLEMENTO 'SU VIVIENDA', EL PERIÓDICO GRATUITO 'SV' Y EL PORTAL 'SUVIVIENDA.ES' RECOGEN EN UNA ENCUESTA, EN LA QUE HAN PARTICIPADO CASI 8.000 CIUDADANOS DE TODA ESPAÑA, LAS PRINCIPALES PREOCUPACIONES A LA HORA DE ADQUIRIR UN HOGAR

BENITO MUÑOZ

La situación que está atravesando España en una materia tan importante como la vivienda ha animado a SU VIVIENDA, SV y *suvivienda.es* a elaborar una encuesta para que los lectores respondan sobre sus mayores preocupaciones al respecto.

En total, han participado 7.799 lectores e internautas de toda España (3.818 de ellos de Madrid) que han respondido desde que se inició la encuesta el pasado 28 de marzo hasta que finalizó el 7 de abril, en vísperas de la inauguración del Salón Inmobiliario de Madrid, que acaba el sábado en el recinto ferial Juan Carlos I.

A continuación, resumimos los resultados más relevantes de la encuesta, que reflejan, entre otros aspectos, las necesidades de la compra de vivienda; el tipo de casa que más se desea; y el dinero que el futuro adquirente piensa invertir en la compra de una vivienda.

Los encuestados también se refieren a su preferencia entre el precio o la ubicación a la hora de estrenar hogar; a la importancia del precio; a su opinión sobre la evolución del mismo; a si van a comprar una segunda residencia; y si se decantan por un piso nuevo o usado.

► **Comprar vivienda.** El 45% de los encuestados que se plantea comprar casa lo hará en los próximos dos años. Por su parte, el 28% ha decidido que la adquisición de una vivienda debe posponerla para dentro de tres años o más, según reconocen en la encuesta.

Es decir, 3.548 personas de las 7.799 participantes tienen pensado

adquirir un piso en los próximos 24 meses. Por su parte, el número de personas que «no se plantea comprar casa» asciende al 27%, 2.078 en el total del informe.

Entre los primeros, quieren comprar una vivienda en los próximos 12 meses un total de 1.980 personas, y en un plazo no superior a dos años son 1.568 los que desean cambiar de residencia.

► **Tipología.** En toda transacción es importante conocer qué se desea. En cuanto a los pisos, el resultado es el siguiente.

La mayoría de los 7.799 encuestados, 3.357 personas, aspira a tener un piso de tres dormitorios; y 2.394

lo querrían de dos. Por tanto, entre ambas tipologías se alcanza el 74% del total.

Lejos de las teorías más o menos establecidas por los expertos, los pisos de un dormitorio son, al menos en esta encuesta, poco demandados. Sólo el 5%. Por el contrario, al 20% les gustaría comprar una casa de cuatro dormitorios o más.

► **¿Cuánto gasto en la casa?** El 50% que quiere comprar una vivienda está dispuesto a invertir en ella entre 150.000 y 300.000 euros.

De todos ellos, el 21% se gastaría sólo 150.000 euros como máximo. Por tanto, para éstos, adquirir un piso en la ciudad de Madrid está

prácticamente descartado, puesto que no hay viviendas a estos precios salvo algunas de segunda mano, pequeñas y mal situadas.

Sólo el 17% pagaría entre 300.000 y 400.000 euros por una vivienda y menos todavía, el 9%, subiría el presupuesto hasta la barrera de los 400.000 y 600.000 euros.

Los privilegiados que pueden invertir más de 600.000 euros (100 millones de las antiguas pesetas) sólo alcanzan el 3%.

► **Precio o ubicación.** La mayoría de los encuestados, a la hora de elegir entre ubicación de la casa y precio de la misma se queda con la primera. Es decir, el 56% elige su vi-

vienda por el lugar de ubicación; y para el resto, el 44%, predomina el precio cuando elige.

Estar cerca de los padres o en los barrios donde se ha vivido, además de elegir zonas concretas por la proximidad del trabajo, son algunas de las variables que manejan los expertos cuando analizan la ubicación de los futuros compradores. En este caso, como suelen opinar los analistas, la localización les ha dado la razón.

► **La preocupación en la compra.** A la hora de adquirir vivienda, lo que más importa a la inmensa mayoría de los encuestados es el precio. Así, el 64% lo valora antes de dar el paso definitivo.

Sorprende un poco que sólo el 19% tenga en cuenta la estabilidad laboral cuando lo que quiere es adquirir una casa a pesar de que casi la totalidad de los compradores tiene que hipotecarse y responder mes a mes a sus cuotas.

También preocupa, pero menos, la evolución del Euribor, principal índice de referencia de los préstamos hipotecarios a tipo variable en España.

Sólo al 13% le inquieta esta cuestión, pese a las constantes subidas del indicador, lo que encarece los préstamos hipotecarios.

► **Evolución de los precios.** Es una de las grandes preocupaciones de los españoles. Según los encuestados, el 59% cree que bajarán los precios en los próximos 12 meses. El 39% opina que se mantendrán o subirán y sólo el 2% no se pronuncia o prefiere no contestar.

Sólo el 26% vive de alquiler por decisión propia

Uno de las puntas de lanza de la encuesta realizada se refiere al alquiler, una forma de vivir que en la Comunidad de Madrid y hasta el propio Gobierno están potenciando desde hace tiempo.

No obstante, entre los que han participado predominan los propietarios de vivienda, aunque el grueso de los mismos comprende edades entre los 22 y los 45 años. En esa franja de edad está, de hecho, el 88% de los que han efectuado las encuestas.

Así, el 47% de los en-

trevistados habita en una vivienda de la que es titular; el 26% lo hace en régimen de alquiler, ya sea por iniciativa

propia o porque no tiene más remedio; y el 22% vive con sus familiares.

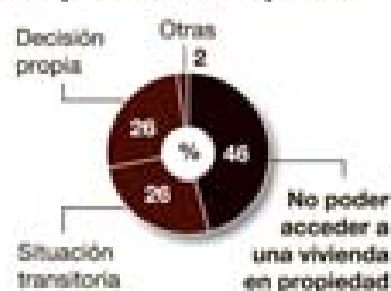
Entre los que viven de

alquiler, el 46% se ve obligado a estar en régimen de arrendamiento debido a que no puede acceder a una vivienda en propiedad.

El 26% está alquilado por decisión propia y también el 26% considera su estado como una situación transitoria a la espera de poder adquirir una casa.

De los que viven alquilados, el 83% paga al mes entre 300 y 1.000 euros. Sólo un 7% abona al mes menos de 300 y el mismo porcentaje, entre 1.001 y 1.300. El 3%, por encima de 1.300.

► ¿Por qué vive de alquiler?



TPV / EL MUNDO

ESPECIAL SALÓN (Y II) / ENCUESTA

► **La segunda residencia.** No corren muy buenos tiempos para la costa y la montaña. Eso parece a tenor de los resultados. El 89% de los preguntados al respecto de comprar una segunda residencia asegura que no piensa hacerlo en los próximos 12 meses. El resto, el 11%, sí pretende realizar dicha adquisición en ese periodo.

► **Ubicación de la segunda residencia.** Entre los que pretenden comprar una casa vacacional, el 31% prefiere una vivienda en la montaña o el interior. El 25% tiene decidido que su piso de ocio debe estar en las playas de Levante o las de Cataluña.

El litoral de Andalucía es el preferido por el 16% de los potenciales compradores de un segundo piso; y al 9,4% le gustaría tener vistas al mar Cantábrico. Es curioso que, en total, la montaña y el interior tengan tanta aceptación en la actualidad.

► **¿Casa nueva o usada?** Es una de las grandes cuestiones en muchas parejas que pretenden irse a vivir juntos. Generalmente, las viviendas nuevas son elegidas por las de mayor poder adquisitivo y las de se-

El 43% aspira a tener un piso de tres dormitorios y sólo el 5% demanda los de uno

El 58% no tiene ninguna preferencia por comprar una casa nueva o de segunda mano

gunda mano por las que tienen una economía más ajustada. La respuesta aporta datos muy relevantes.

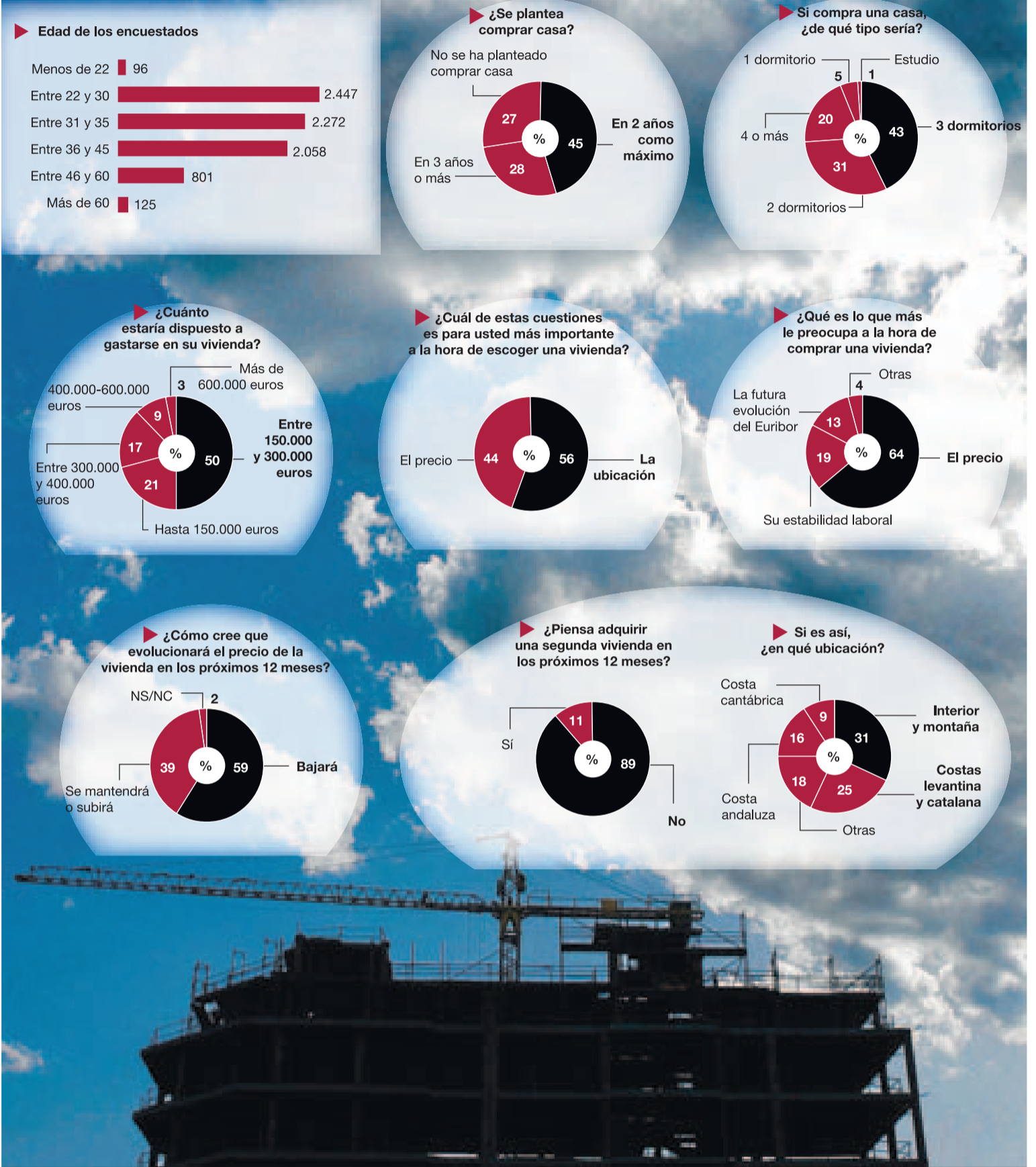
Llama la atención que el 58% no tiene preferencias por comprarse una vivienda nueva o de segunda mano.

Del resto de los preguntados, el 22% desea una casa a estrenar; el 20%, de segunda mano. Las diferencias entre los tipos de hogar, por tanto, son muy pocas.

► **Momento para comprar.** Más claridad existe entre los encuestados a la hora de dilucidar si ahora es buen momento para la compra de una vivienda o no. El 60% dice: «No, porque los precios van a bajar». El 23%, por el contrario, asegura: «Sí, porque ahora hay buenas oportunidades». El resto, nada menos que un 17%, no se pronuncia.

La vivienda según los lectores

Encuesta realizada entre el 28 de marzo y el 7 de abril a los lectores de SU VIVIENDA, SV y 'suvivienda.es'
Número total de encuestas: 7.799



FUENTE: Elaboración propia

TFV / EL MUNDO

ANTE LAS NECESIDADES DEL MERCADO INMOBILIARIO, LLEGA...

CAPITÁN AVANTIS

CON SU SUPERPODER ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA

¡¡ NO ESCARABAS HIPOTECA INAFECTABLE !!

ESTRENA VIVIENDA DESDE AHORA, SIN PAGAR HIPOTECA, Y CÓNPRALA CUANDO TÚ QUIERAS.

EN EL MOMENTO DE LA COMPRA TE DESCONTAMOS HASTA UN 4% DEL PRECIO DE LA VIVIENDA Y HASTA UN 90% DEL ALQUILER QUE YA HAYAS PAGADO. Y SI COMPRAS DURANTE EL SIMA, TE DESCONTAMOS EL 5% DEL PRECIO DE LA VIVIENDA.

CON AVANTIS EL ALQUILER ES UN AHORRO.

Oficina de ventas Rivas (Madrid):
Avda. Levante, 103. (A3, Salida 19)
91 670 32 07

902 140 190
www.avantis.es

Una vuelta por el mundo 'mágico' de la vivienda

EL SALÓN INMOBILIARIO DE MADRID CUMPLE UNA DÉCADA AGUDIZANDO SU INGENIO PARA CAPTAR COMPRADORES

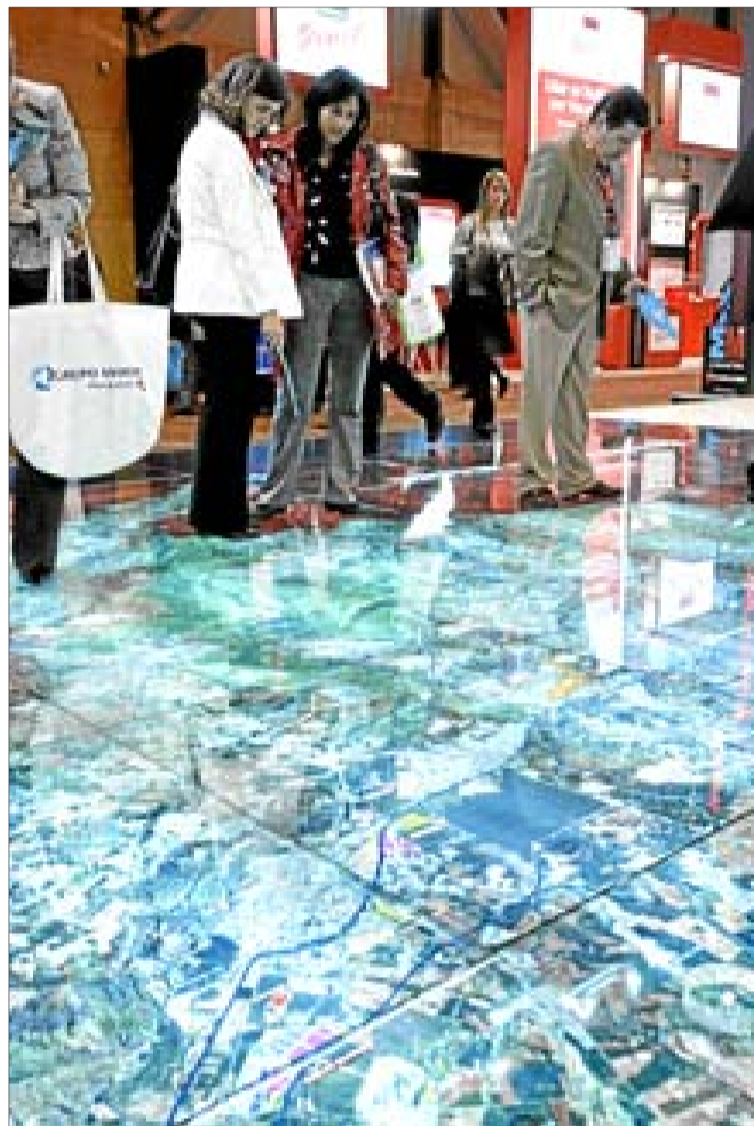
MARTA BELVER

Una mujer enarbolaba con prestancia un serrucho ante un caballero embutido en una caja que, pese a tener su cuerpo partido salomónicamente en dos, sonríe tras sus gafas de pasta. Tan peculiar pareja da este año la bienvenida a los visitantes del Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA), aunque sus miembros no cobrarán ni un mísero céntimo por hacer horas extras a la salida del Metro de Campo de las Naciones.

Ambos son los protagonistas de *no* carne y hueso en una campaña publicitaria que lanza al mar inmobiliario mensajes embotellados del tipo «Como por arte de magia, alquila tu casa y acaba comprándola» y «Las espectaculares e insuperables condiciones que únicamente podrían lograr ilusionarte». Desconocemos qué nota final sacarán en prestidigitación los *padres* de esta estrategia de captación de potenciales propietarios; en originalidad, de

Las promotoras utilizan desde 'cadillac-gancho' hasta 'grafiteros' para llamar la atención

Se pueden encontrar hogares de 41.000 euros; eso sí, hay que volar hasta Natal, en Brasil



Visitantes en el 'stand' de la Comunidad de Madrid. / DIEGO SINOVA

momento, ya llevan al menos un aprobado nada raspado. Y subiendo.

Aunque la competencia no podría calificarse precisamente de mera aficionada. En esta edición de la feria, que ya suma su primera década de vida, las promotoras inmobiliarias han agudizado aún más su ingenio comercial azuzadas por la sensación de ralentización que envuelve (casi empapela) al sector.

El resultado, apto para todos los gustos: desde un *cadillac-gancho* para despachar casas con vistas al mar de Castellón hasta unos grafiteros a la usanza rapera que venden como «una revolución» que en el Sur de Madrid se puedan comprar pisos desde 80.000 euros.

Tampoco se han obviado las alusiones fantásticas. La fábula de la cigarra y la hormiga, el súper héroe

Capitán Avantis y el televisivo coche fantástico *Kit* actúan como imanes para que los virtuales propietarios de pisos fijen sus pupilas en la oferta que se comercializa en algunos de los stands más animados del SIMA.

Engranaje de captación

El esfuerzo no es baladí. En esta edición de la feria se buscan compradores para 159.067 viviendas. Y el engranaje de captación no se ha dejado ni una sola tuerca (léase segmentos de público objetivo) sin apretar.

«Ahora te puedes ir de casa», reza el eslogan de una compañía que ofrece «grandes oportunidades en feria para jóvenes y mayores». «Soy alegre, soy independiente y quiero una casa llena de luz y espacio», explica la fotografía de una chica rubia,

con aparente alergia al compromiso, estampada en un expositor vecino.

Guiños también para el que busca un piso de reposición: «Cambia de vivienda sin esperar a vender tu vivienda actual». Y para el ahorrador al que le da *yuyu* la Bolsa («¿Buscas un nuevo destino para tu inversión? Apuesta por Rumanía»), el dueño de una casa vacía («Señor propietario, cubrimos los impagos del alquiler de su vivienda») y hasta para la encargada de desempeñar las tareas domésticas («Importa tu tiempo, nos importas tú: aspiración central para el hogar»).

Entre las puntadas de un tejido ferial de 80.000 metros cuadrados, la aguja que más fino hila es la de los comerciales de las promotoras inmobiliarias. Plano en mano, no escatiman detalles acerca de las vi-



Aspecto de un expositor del SIMA. / BERNABÉ CORDÓN



Detalle de la estrategia comercial de una compañía. / B. C.

viviendas por las que se interesan generalmente parejas, en su mayoría jóvenes, muchas con niño dormido en el carrito o alojado en la tripa de su futura mamá.

El mercado de la vivienda pasa por un momento de incertidumbre, pero si el Salón es un buen termómetro para medir el ánimo comprador hay que decir que el mercurio inmobiliario se mantiene a niveles veraniegos. Tanto que casi dan ganas de zambullirse en alguno de los destinos con sugerente nombre en los que se venden residencias de capricho, desde Playa de Coco hasta Venado Hills.

Aunque, como siempre en saraos de este corte, no faltan los jubilados no tienen interés en adquirir piso pero meriendan a la luz de los focos de Ifema. Este año, sin embargo, la

cosa ha sido bastante modesta y apenas si han podido catar una tapa de jamón y una copa Manzanilla.

Mientras tanto, se rubrican los primeros precontratos de compra en un elenco de compañías que llevan nombres comerciales tan evocadores como Alaja, Heaven on Earth y Baobab. Y empresas afines, y no, aprovechan la ocasión para promocionar banderas publicitarias, hilos musicales, piscinas biológicas y consolas Wii.

Este es el mundo *mágico* del SIMA, donde se pueden encontrar desde señoras que diseccionan sin dolor y con serrucho a sus compañeros de trabajo hasta hogares de 41.000 euros. Eso sí, para que la compra no sea ficticia hay que coger un avión y entrar en pista de aterrizaje en la localidad brasileña de Natal.

En Benidorm, en la playa de poniente
viviendas llave en mano de 1 y 2 dormitorios

Situado junto al campo de golf y a la playa, usted vivirá intensamente en un entorno próximo, sus mejores ratos de ocio.

VISITE PISO PILOTO
De lunes a viernes: de 10:30 a 14:00 h.
y de 16:30 a 19:00 h. Sábados: de 11:00 a 13:30 h.
Vía Parque, s/n • 03502 Benidorm, Alicante

91 308 65 13 • 965 972 348 • grupogv.com



GRUPO INMOBILIARIO
Hogares de Calidad

Contiene 7.500 m² ajardinadas, con piscinas

NUNCA VISTE PRECIOS ASI • VIVIENDAS LLAVE EN MANO

Los descuentos sustituyen a los coches en el SIMA

LAS AYUDAS A LA FINANCIACIÓN, PROTAGONISTAS DEL SALÓN INMOBILIARIO

CARMELO J. PÉREZ HDEZ.

«¿Para qué queremos un viaje si luego sabe Dios cuándo podremos ir? Mejor que nos rebajen el precio». La idea, formulada de muy diversas formas, ha sido una constante entre los visitantes al Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA). Este cambio en las expectativas de los potenciales compradores de casa no hace otra cosa que reflejar la transformación que vive el sector en razón del cambio de ciclo en que se encuentra inmerso.

En anteriores años de bonanza los vendedores competían en un curioso *más difícil todavía* a la hora de sorprender a sus clientes con plazas de garaje, juegos de maletas, mobiliario, lavavajillas... Ahora, en cambio, la mayoría ha optado por idear ingeniosas fórmulas que atajen de raíz el principal inconveniente que afecta a quienes aspiran a estrenar la casa de sus sueños: la financiación de su compra.

Pocos coches

No es del todo cierto que los regalos *en especie* hayan desaparecido totalmente. Viajes de una semana con todos los gastos pagados, electrodomésticos, un *spa* portátil, un amarre para el yate en Almería y los antes omnipresentes coches de obsequio ocupan ahora un espacio minoritario en la feria. «Esto no es nada comparado con años anteriores, cuando llegabas a preguntarte si estabas en el SIMA o en la Feria del Automóvil», bromea un responsable de Marketing del Grupo Arranz Acinas, mientras posa junto a uno de los vehículos que entregan a los clientes que adquieren una casa. «Nos sigue funcionando muy bien la idea», reconoce.

A pocos metros de su *stand*, le responde un cartel de la competencia: «No sorteamos el coche fantástico, te regalamos a *Maikel*». Grupo Dico, responsable de la campaña, ni regala coches ni promociona grandes descuentos. «Se trata de llamar la atención y conseguir que el cliente se siente. Después, ya hablaremos», es su estrategia.

Es precisamente ese *tú a tú* entre clientes y agentes comerciales el prin-

cipal objetivo que persiguen las empresas. «Buscamos que el comprador dialogue con uno de nuestros vendedores. A partir de ahí, negociaremos como lo hemos hecho siempre. No se trata sólo de rebajas, como si esto fuera la *Semana Fantástica*», explica Rosalía Gallo, coordinadora de agentes externos de Realia.

Es así, sentados a la mesa, donde comienza el despliegue de oportu-

son muchas las empresas que se apuntan a la fórmula del alquiler con opción a compra en vivienda libre, una de las opciones con mayor presencia. «Le proponemos al cliente que pruebe su casa y, si verdaderamente le gusta, la compre en un plazo máximo de cinco años. El dinero aportado en concepto de alquiler se deduce de la cantidad final a abonar. En eso consiste nuestro *Habiting*», explica.

La fórmula, que no es del todo novedosa, ha sido retocada para responder a la actual situación del mercado. «La ofrecemos en todas nuestras promociones y congelamos el precio de la vivienda durante ese periodo, para evitar que se deprecie. Los cinco años que damos a los clientes les permiten ahorrar para pagar la entrada, una de sus principales dificultades, o para que vendan su actual vivienda, otro obstáculo que paraliza el mercado», concluye Argente.

Pagar la entrada

«En Larcovi, incluso, remuneramos a un 8% la entrada realizada por quienes prefieren hacer un desembolso mayor al principio», añade el presidente de la empresa, quien, además, presume de vender «a precio neto, asumiendo el resto de costes de la venta, tales como escrituras, registro e impuestos». «El cliente paga así sólo el coste de su casa, sin tener que financiar lo que luego se le presenta como regalo.

Aunque, como estamos en feria, lo celebramos con el obsequio de trasteros, 3.000 euros de rebaja u otros tipos de descuentos», reconoce Martín.

En cuanto al mercado de reposición, Juban Inmobiliaria, a través de su producto *Revolution*, ofrece hacerse cargo de la venta del antiguo hogar y, en el peor de los casos, adquirir la vivienda, dotando así de efectivo a su dueño para que pueda hacer frente a la compra de la nueva.

Las *artificios contables* no tienen límite a la hora de predisponer al cliente potencial para que firme su escritura: seguros contra impago, promesa de recompra de la vivienda, sueldos mensuales durante un



¿QUIÉN DA MÁS? Descuentos, rebajas, fórmulas nuevas de financiación privilegiada, sueldos extra... Las ayudas para pagar la vivienda son la estrella de esta edición. / CARLOS ALBA

nidades diseñadas por los profesionales para el SIMA. La inmensa mayoría de ellas, orientadas a mejorar el precio y las condiciones de financiación de los inmuebles. «Hay una demanda importante esperando precios razonables. Se trata de saber responder de forma adecuada a sus necesidades», explica Jesús Martín de Prado, presidente de Larcovi.

La misma reflexión se ha hecho la mayoría de promotores, a la luz de las ofertas *estrella* de este año. «No es valor añadido para sus casas lo que buscan ahora los compradores, sino facilidades a la hora de adquirirlas», señala Laura Argente, directora Comercial de Habitat. Para resolver el problema,



¡MUERE, MALDITA HIPOTECA! El *Capitán Avantis* llega en auxilio de los desesperados compradores de casas, ahogados ahora bajo el peso de la *Hipoteca Perversa*. La singular campaña publicitaria promociona el alquiler con opción a compra de la firma inmobiliaria. / CARLOS ALBA



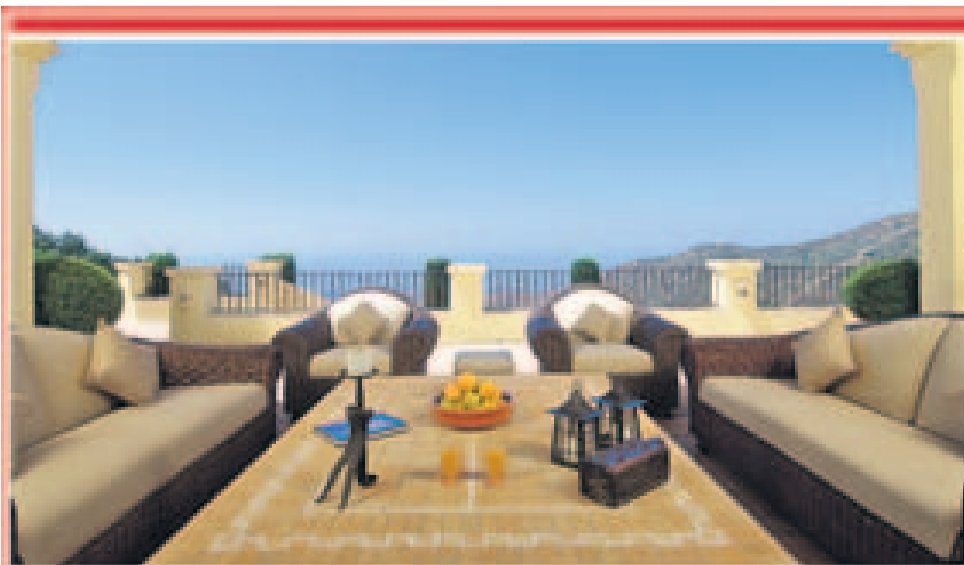
ALGUNO QUEDA. Un vistazo rápido a las instalaciones del SIMA nos permite comprobar que, aunque los regalos *en especie* casi han desaparecido por completo, aún es posible ver algunos vehículos expuestos como reclamo ante los potenciales compradores. / DIEGO SINOA



DIRECTOS 'AL GRANO'. Los promotores no se han ido *por las ramas* en la presente edición del Salón Inmobiliario. Conscientes de que el principal problema es la financiación de la compra, han articulado novedosas e imaginativas soluciones para intentar reducir sus efectos. / B. CORDÓN

periodo determinado, asumir parte del coste de la hipoteca, periodos de carencia... todo con tal de oír del comprador el ansiado «Sí, quiero». Importantes descuentos, finan-

ciación a la medida y un trato personalizado. Son las armas con las que los expositores en el SIMA 2008 tratan de hacer frente a la actual coyuntura que vive el sector.



Cuando hablamos de las propiedades más exclusivas, no hablamos por hablar

En Engel & Völkers sabemos que la compra venta de ciertas propiedades debe hacerse con la máxima profesionalidad, rigor, transparencia y discreción. Los clientes más exigentes nos confían sus transacciones.

Engel & Völkers España · Tel.: +34 93 218 44 44
Espana@engelvoelkers.com · www.engelvoelkers.es

ENGEL & VÖLKERS

ESPECIAL SALÓN (Y II) / VISITANTES

SIMA 2008: 'Cada uno cuenta la feria según le va'

ALGUNOS DE LOS VISITANTES CUENTAN A 'SU VIVIENDA' CÓMO VEN LA PRESENTE EDICIÓN DEL SALÓN INMOBILIARIO

MARTA M. FERRER

Hay miles de razones para visitar la X edición del Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA), una por cada casa que se pone a la venta. Quienes buscan su primera vivienda, quienes tratan de dar con la mejor oferta en la playa o en la monta-

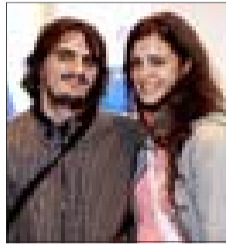
ña, los que optan a hacerse con una Vivienda de Protección Oficial (VPO), inmigrantes que acarician el sueño de montar su hogar en España, despistados, curiosos... todos tienen cabida en una feria con la oferta necesaria para satisfacer los más variados paladares inmobiliarios. SU VIVIENDA

ha paseado entre los numerosos stands del Salón consultando a los visitantes sobre cuál es la razón que les ha traído al evento y cómo valoran la actual edición del SIMA. Hemos recogido respuestas para todos los gustos y comprobamos que, una vez más, cada uno cuenta la feria según le va.



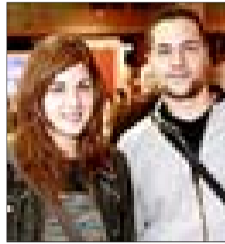
CARLOS MERINO

«Venía buscando un apartamento en Benidorm y algo más para nuestro hijo, pero los precios siguen muy altos a pesar de que algunos dicen que están bajando. Pensábamos que se notaría más la crisis en los precios y que encontraríamos ofertas, pero nada. Me ha llamado mucho la atención de esta edición de la feria que siga habiendo tantísimos pabellones, a pesar de la situación. Se ha hablado mucho de la crisis y aquí sigue habiendo mucho espacio ocupado por las inmobiliarias».



YOL Y SU PAREJA

«Veníamos a ver algún piso de alquiler con opción a compra, pero los que hemos encontrado son demasiado caros para que puedan ser adquiridos por jóvenes como nosotros. Vamos a informarnos de las ofertas que haya para gente de nuestra edad, porque ésa va a ser la única forma de que podamos afrontar la compra de una casa. Mi pareja y yo tenemos muy claro que hay que hacerlo entre los dos porque, hoy por hoy, que una persona sola lo intente es prácticamente imposible».



VANESA Y JAVIER

«Es la primera vez que venimos al Salón Inmobiliario y estamos aquí porque buscamos una casa en el Ensanche de Vallecas que se adapte a nuestro presupuesto. De momento, aunque hemos visto algunas cosas interesantes, ninguna nos convence. Ya hemos hecho cálculos sobre la hipoteca que sería necesario suscribir y nos saldría por una mensualidad de unos 1.000 euros. Los pisos todavía están muy caros para los jóvenes que queremos independizarnos y que aún estamos estudiando».



SERGIO ARROYO

«He venido a la feria para comprobar si realmente se nota la crisis del sector inmobiliario. Aunque la he visitado el primer día, me parece que se nota bastante. Es una pena ver cómo están las cosas, con poca gente, menos expositores... De momento, no tiene nada que ver con el ambiente de otros años. Por lo que he podido ver, la gente sólo viene a pasearse, pero son pocos los que realmente piensan en comprarse una vivienda. Yo creo que la situación es crítica de verdad y no sé cómo va a acabar esto».



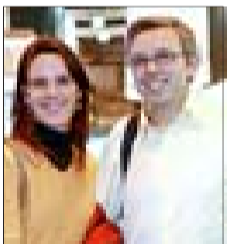
RAÚL JIMÉNEZ

«La verdad es que viendo la feria se nota que estamos en una situación diferente. Hay muchos stands, pero algunos están muy vacíos. No hay tan buenas ofertas como decían, yo todavía no he visto esos coches que regalaban o los sueldos que prometen para poder pagar la hipoteca los primeros años. Algunos te hacen descuentos del 10%, pero, aun así, los precios de las casas siguen estando por las nubes y, aunque no estaba buscando nada en concreto, todo me ha parecido excesivamente caro».



JUAN Y VERÓNICA

«Veníamos al SIMA a ver si encontrábamos alguna oportunidad, pero todavía no hemos localizado nada que se parezca a lo que estábamos buscando. Nos parece que todo es muy caro y, de momento, las ofertas que anunciaban no las hemos visto. Lo ideal para nosotros es encontrar algo que esté situado por el centro de Madrid, pero en esa zona los precios son imposibles. Si quieres algo un poco más económico te tienes que ir fuera de la ciudad y, aun así, es difícil que podamos pagarlo».



ANA Y JERÓNIMO

«Veníamos a la feria buscando algo muy concreto, un chalé por la zona de Pozuelo, y nos ha llamado mucho la atención ver la diferencia de precios que hay entre las inmobiliarias. Una vivienda, con características similares a otra que esté ubicada en el mismo entorno del municipio nos sale mucho más cara en una inmobiliaria que en otra. No hemos visto muchas diferencias de precios entre adquirir una casa aquí y hacerlo en una inmobiliaria. Hoy por hoy, las casas siguen demasiado caras».



JUAN M. HUERTAS

«He venido desde México para conocer el sector inmobiliario español después de todo lo que se está hablando. Me ha impresionado mucho la feria, los stands de las inmobiliarias y las promociones que hacen para vender sus productos. Es una muestra muy grande en la que puedes encontrar de todo y hay muy buenas ofertas. Es muy distinto a lo que podemos ver en México. Me ha hecho mucha gracia ver los pisos que los españoles se pueden comprar en mi país, aunque aquí están más caros».



AMADO VEGA

«No he venido buscando nada en concreto. Después de echar un vistazo por la oferta expuesta, me ha parecido muy interesante el hecho de que se pueda comprar desde España casas en el extranjero. En algún stand he visto promociones increíbles. Yo vengo de México y me ha llamado mucho la atención ver los precios que se ofrecen en España para comprar casas en mi país. Son bastante más caras que si las compras directamente allí. La feria es muy grande y vistosa y creo que está muy completa».



ISABEL

«Me dedico a vender suelo para la construcción de viviendas y he venido a la feria para tantear un poco la situación del sector, ya que es algo que me afecta directamente. La verdad es que es peor y no hay más que ver la edición de este año. Algunos expositores que otros años estaban este año no aparecen. No sé cómo va a acabar todo esto porque hay que tener en cuenta que en este asunto hay mucha gente implicada y si no venden unos, pues tampoco los otros pueden hacerlo».



PIEDAD LÓPEZ

«He venido al SIMA buscando una vivienda en Madrid o en las afueras de la ciudad, alguna de tres habitaciones. Todavía no he encontrado ninguna que esté bien de precio. Te piden unas cantidades desorbitadas, sobre todo en Madrid. Hoy en día son pocos los que se pueden permitir comprar una casa con un sueldo normalito. Estaba buscando las ofertas que anunciaban, pero de momento, o no las he visto, o no son tan atractivas como las pintaban. Será cuestión de seguir buscando».



DAVID DE JUAN

«Es la primera vez que vengo a la feria porque antes no tenía la necesidad de buscar una casa. Busco un piso en Madrid, por lo que he ido directamente a los expositores que ofrecían algo de lo que tenía en mente. He visto anunciadas todas las ofertas que iba a haber en esta edición del SIMA y pensaba que sería una buena oportunidad para comprar y aprovecharlas, pero todavía no he dado con la mía. Creo que lo mejor es seguir buscando tranquilamente y no precipitarse».

FOTOS: CARLOS ALBA

3.000 viviendas protegidas en la Comunidad de Madrid

¡APÚNTATE a nuestra Base de Datos y disfruta de nuestros precios y ventajas!

PRECIO CALIDAD SEGURIDAD

902 505 780
91 661 67 67
inmoferrocarril.com



Viviendas de 3 DORMITORIOS 2 BAÑOS 2 PLAZAS DE GARAJE 1 TRASTERO POR 185.000 €

FERROCARRIL
Grupo Inmobiliario

ESPECIAL SALÓN (Y II) / OPINIÓN

El joven, la 'caña' y el 'pez'

ANA ISABEL MARIÑO ORTEGA

Un viejo proverbio chino negaba la doctrina del regalo *per se* y pedía a cambio la virtud del esfuerzo propio como una seguridad hacia el futuro. Hoy ambas realidades conviven como dos formas de entender la Política, con mayúsculas, y, de una forma específica, la atención a los jóvenes y a los medios necesarios para solucionar su dificultad de acceso a la vivienda.

Pero, como ante cualquier problema que puede plantearse en la vida, la mejor metodología es tratar de diseccionarlo con rigor y afrontarlo tanto en su conjunto como en cada una de sus particularidades. También en la relación de los jóvenes con la vivienda se requiere análisis y precisión, para no caer en planteamientos demagógicos o precipitados que, a la postre, sólo conducen al fracaso y a la frustración de los más interesados.

Quienes proyectan el tránsito a la vida independiente, que en España se ha ido posponiendo a una edad cada vez más tardía, y que en Madrid se sitúa en torno a los 27 años como media, han de acometer su decisión sobre la base de sumar tres factores: la estabilidad laboral, el salario y la posibilidad de alquilar o adquirir una vivienda.

Sin duda, el tercero de los sumandos, el acceso a la vivienda, es el que más peso determina en la resolución de su problema.

El 'río'

La situación de la vivienda en España atraviesa por un cambio de ciclo y una desaceleración de los ritmos de construcción de los últimos años, con una demanda que queda a la expectativa de voces que anuncian una mejora de la economía nacional e internacional, de una reducción mayor en los precios (hasta un 8% calcula el sector) y una rebaja de los tipos de interés.

La crisis de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos movió ficha en un aluvión de acontecimientos financieros que amenaza con cercenar bruscamente el crecimiento de los países desarrollados. En España, que en principio se anunció que quedaba a salvo de esa coyuntura, ya nadie duda, ni siquiera el propio Gobierno, de que en 2008 se creará por debajo del 3%.

El sector inmobiliario se ha visto golpeado por esta incertidumbre, después de una década en la que ha sido, junto con el turismo, uno de los sostenes de nuestro modelo económico. El ajuste, más severo de lo que en principio se evaluó por los especialistas, ha traído consigo una adaptación de la oferta y un menor aumento de los precios, que en el último año subieron al ritmo del Índice de Precios de Consumo (IPC).

En este cuadro que pintan las condiciones del mercado, el Euribor no ha parado de incrementarse hasta alcanzar tasas por encima del 4,73%, más del doble del existente en marzo de 2004.

Éste es el escenario del río donde han de nadar nuestros jóvenes, con menores ingresos y una limitada capacidad de ahorro para sostener el pago de una renta por arrendamiento o de una hipoteca, lo que aconseja *guardar bien la ropa* antes de tomar su decisión de emanciparse y entrar en el mercado de la vivienda.

El 'pez'

La creación del Ministerio de Vivienda se anunció como la gran panacea para poner remedio a los problemas que afectaban a los jóvenes en su intención de crear un nuevo ho-

gar y tener una casa propia. El rosario de ocurrencias de su primera titular dejó paso a las propuestas precipitadas de la actual ministra en funciones, entre ellas, la Renta Básica de Emancipación (RBE).

La principal debilidad de la política que sostiene la RBE cabe focalizarla en su propia esencia. Las subvenciones entregadas a los jóvenes ni sirven para promover el alquiler, ni contribuyen a su emancipación.

Mas al contrario, el subsidio que reciben termina por trasladarse al precio final del arrendamiento, por lo que los incrementos en el pago de las rentas los acaban sopor- tando todos, quienes reciben las ayudas y quienes no, que

La RBE se incardina, en el fondo, en el recetario clásico del pensamiento socialista para abordar las situaciones de estancamiento económico, cuyos resultados ya conocemos (crisis económica de 1992): fomento de las políticas de déficit público, que debilitan la posibilidad de bajar los impuestos, de incentivar el consumo privado y la inversión productiva, generadora de empleo.

La 'caña'

España es, junto con Grecia e Italia, uno de los países de la Unión Europea donde menor arraigo tiene la opción del alquiler. La distancia del porcentaje de contratos de arren-

damiento en relación con los de propiedad se ha ido agrandando con el paso de los años, debido tanto a la idiosincrasia de los españoles como a las rebajas fiscales que favorecían la compra y a la normativa legal que ocasionaba inseguridad en los arrendadores.

Una política eficaz para dinamizar el mercado del alquiler es la que sitúa el epicentro en la oferta, con actuaciones encaminadas a poner en el mercado las casas desocupadas y a desarrollar iniciativas para la construcción de vivienda protegida dentro de esta figura.

Esta estrategia, en relación con el acceso a la vivienda de los jóvenes, fue defendida tanto por el Consejo Económico y Social como por el Consejo de la Juventud, y es la línea que ha defendido el Gobierno de la Comunidad de Madrid, y cuyos objetivos avalan el Plan Joven y el Plan Alquiler en nuestra región.

El protagonismo de los jóvenes en la sociedad y en el desarrollo de su propio proyecto de vida no se puede hipotecar a una prestación económica coyuntural, por mucha ilusión que haga cobrarla. Es el esfuerzo individual y la propia libertad de los ciudadanos, en un marco que propicie las condiciones óptimas para la activación del mercado residencial, el que ha de traer el desenlace satisfactorio a nuestros jóvenes en su anhelo de emancipación y de conseguir una vivienda a precios asequibles.

Y es en ese ámbito de respuesta de la Administración hacia los problemas de los madrileños, donde se circunscriben las medidas que se vienen aplicando en nuestra Comunidad para rebajar la presión impositiva de los jóvenes, mediante la deducción de un máximo de 840 euros en la Declaración de la Renta de las cantidades abonadas en concepto de alquiler.

Además, la Consejería de Vivienda ha impulsado el desarrollo de mecanismos que favorecen la seguridad jurídica para propietarios e inquilinos y tiene en marcha la construcción de un parque de 45.000 pisos en régimen de arrendamiento.

El Plan Joven, que es un alquiler con opción a compra, ha entregado, desde su aprobación en junio de 2004, 1.256 viviendas. En 2007 se iniciaron dentro de esta tipología 5.015 pisos, a los que cabría sumar otros 7.304 de precio limitado, destinados a las familias de clase media.

El dilema al que nos lleva a concluir esta doble interpretación de la realidad, en el sentido proverbial de dar un pez o enseñar a pescar, tiene su equivalente en la siguiente pregunta: ¿o la política del subsidio o la política de la llave en la puerta? Los jóvenes lo tienen claro y el Gobierno de la Comunidad de Madrid, también.

Ana Isabel Mariño Ortega es consejera de Vivienda de la Comunidad de Madrid.



Primeras viviendas de alquiler con opción a compra entregadas en Madrid, en La Ventilla. / D. S.

Quienes proyectan independizarse han de tener en cuenta su estabilidad laboral, su salario y la posibilidad de comprar o alquilar

«¿Política de subsidios o política de 'llave en la puerta'? Los jóvenes lo tienen claro y el Gobierno de la Comunidad, también»

son la mayoría de los jóvenes.

Error de planteamiento que centra el problema del alquiler y el acceso de los jóvenes a la vivienda en la demanda y no en la oferta, y que busca la solución con unas ayudas que sólo van destinadas al 0,05% de la población.

Y error de cálculo, porque al no atajar el fondo del problema, los hechos, que siempre acaban por imponerse con tozudez, demuestran que más de un 73% de los jóvenes que han solicitado la RBE disponían ya de contrato previo y sólo un 10,6% lo presentaba nuevo. Los datos ponen de relieve que la gran mayoría de los peticionarios, más de tres de cada cuatro, ya vivían emancipados antes de la entrada en vigor del Real Decreto 1472/2007 de 2 de noviembre.

Plan Vivienda Joven de

Pisos y dúplex de 3 dorm.

Desde 166.000€

Entre ALCALÁ Y GUADALAJARA



abierta inscripción

TLF. 949.21.12.09
www.caj-promoges.com

Este folleto no es contractual

ESPECIAL SALÓN (Y II) / LA COMPRA

Diez argumentos para quien desea comprar casa

LA MAYOR OFERTA ES LA CLAVE PARA ENCONTRAR UNA VIVIENDA A LA MEDIDA DE CADA UNO

BENITO MUÑOZ

Si en otros momentos, no muy lejanos, todo el mundo compraba una casa, bien para sí mismo, bien para sus hijos, porque tener una vivienda «es una inversión para toda la vida» o para invertir a medio plazo; ahora, cuando el reajuste del sector inmobiliario es un hecho incuestionable, comprar una vivienda no debe tomarse como un imposible. Aunque, eso sí, se acabó el ritmo espectacular que vivieron las ventas hasta al menos 2006.

Frente a los pesimistas en esta nueva época del sector, también los hay más optimistas o, como ellos mismos dicen, realistas «con una cuestión tan importante como formar un hogar».

► **1. Por necesidad.** Si el futuro comprador tiene una necesidad real de adquirir una vivienda, la oferta actual es la mayor de los últimos años y, por tanto, podrá encontrar un piso mejor. Sacar partido del stock de viviendas es un hecho más

Quien lo necesite puede convertirse en propietario pero sin pretender hallar una 'casa-ganga'

«Es complicado acertar cuál es el mejor momento para la compra», dice un experto

que factible en nuestros días. Otra cosa es que se pretenda encontrar una bicoca en vivienda nueva. Difícilmente se podrá hallar. «Es complicado acertar cuál es el mejor momento para la compra, pero sí se puede decir que los precios a medio plazo serán más altos que los actuales», afirma Gregorio Izquierdo, director del Servicio de Estudios del Instituto de Estudios Económicos (IEE). «Ahora hay más oferta. Ésa es la realidad», añade.

► **2. El escaparate del SIMA.** «Es el momento de tomarse las cosas un poco con calma, mirar mucho, también a medio plazo, y meditar la compra con el tiempo que merece», señalan en el IEE. «No hace falta prolongar la espera. Eso no va a mejorar la casa que se busca ni, normalmente, el precio», apuntan.

Y si hay en la actualidad un acontecimiento para mirar toda la oferta ése es el Salón Inmobiliario que tiene lugar en Ifema y que acaba el sábado. En él hay, sin contar con las que se hayan vendido desde el 8 de abril, 159.067 oportunidades.

Allí se podrá encontrar el visitante con todo tipo de asesoramiento aunque la decisión de compra siempre corre a cargo de quien va a pagar la hipoteca.

► **3. El cliente mimado.** A pesar de que todas las promotoras han asegurado siempre que han tratado bien a sus clientes, en la actualidad es más fácil que éstos se encuentren con una alfombra roja para pasear hacia los productos inmobiliarios. Por tanto, encontrar una casa de mejor calidad es más sencillo que cuando las viviendas se vendían sobre plano, con suma facilidad, y con la edificación a dos años vista.

«Se producirán vacantes, pero no tantas como la gente se cree. Se ha construido mucho en la costa, pero no tanto en la ciudad», dice Gregorio Izquierdo. Y parece claro que la inmensa mayoría de la gente sigue necesitando vivir en las ciudades.

► **4. El 'boom' de la VPO.** Si las posibilidades económicas del potencial comprador no son muy boyantes ni parece que vayan a crecer a medio plazo, siempre se puede contar con la importante oferta de vivienda protegida tanto del SIMA (5.860 casas era el número de unidades en venta) como la que hay y habrá en la mayoría de las comunidades autónomas de la geografía nacional; casi todas tienen previstos pisos con algún tipo de protección.

► **5. No pensar sólo en el precio.** El precio de las casas es, habitualmente, el *alma mater* a la hora de la compra. Si bien ya se reconoce que los pisos bajarán, lo cierto es que no será excesivamente, al menos en vivienda nueva.

«Hay demasiada gente que espera en exceso a una posible bajada de los precios. El sector inmobiliario español es muy rígido en la baja de los precios», dicen en el IEE.

► **6. La segunda residencia.** Igualmente, en el Salón Inmobiliario de Madrid se están ofreciendo miles de casas que pueden convertirse en segunda residencia, no sólo en la costa, sino en la montaña. También la oferta internacional (42.688 casas cuando empezó la feria) es impor-



Vista general del Salón Inmobiliario de Madrid, que se celebra en Ifema. / CARLOS ALBA

Una demanda demasiado paralizada

Para algunos expertos, la bajada de los ritmos de venta de los pisos se debe a un exceso de *pre-ventación*, por llamarlo de alguna manera. «Es un error esperar la bajada de precios. Así está ocurriendo con mucha gente. Se trata de una demanda potencial remanada», asegura Gregorio Izquierdo.

Otros piensan que siempre hay compradores, pero se trata de modelos muy concretos.

tante para quien desee una residencia vacacional lejos de nuestras fronteras.

No obstante, donde más oferta hay es precisamente en la costa. Ahí los expertos apuestan también por mirar bien, puesto que es factible la calidad y se encuentran precios asequibles en muchas promociones.

► **7. De segunda mano.** El comprador de esta vivienda se puede encontrar en la actualidad con un gran mercado en el que elegir casa. Vista la situación, todos los expertos aseguran que es en este segmento donde la negociación es más factible y donde se puede rebajar la cantidad inicial hasta un 20% del precio fijado. Hay muchos casos en los que basta con hablar unos minutos con el dueño para que reconozca que el precio «es negociable».

► **8. Renunciar al centro.** Puesto que comprar una casa en el centro de las ciudades suele suponer un desembolso muy superior al del precio

¿Quién compra casa en la actualidad? Gonzalo Bernardos, profesor de Economía de la Universidad de Barcelona, habla de los que sí adquieren vivienda. «El primero es el presionado por su mujer para que compre. En este mercado, el hombre compra piso para invertir y la mujer para el uso. Así que ella manda», señala.

«Si te has enamorado de una vivienda, hay que comprarla porque 'te la

pueden quitar'. Hay que acordarse de los que no saben qué hacer con el dinero. Ésos compran siempre, da igual la época porque están seguros de que a medio plazo siempre subirá el precio», dice.

Hay más gente que necesita una casa y no espera, puesto que tiene asegurada su renta. «Padres que no quieren que sus hijos vivan de alquiler, porque, según ellos 'es tirar el dinero'».

Los consumidores sólo ven una razón para comprar ahora: esperar que los precios bajen. «No vemos otro motivo para adquirir una casa, tal como está la situación», dice el portavoz de la Confederación de Consumidores y Usuarios (Cecy), de Madrid. «La situación económica genera desconfianza, los tipos de interés están altos y los bancos no dan créditos», concluye como argumentos anti-compra.

cia, además, de que la oferta de estudios y pisos de uno y dos dormitorios ha sido la que más ha crecido en los últimos años.

► **10. Repositores.** Vender la casa propia para comprar otra ha sido siempre una de las mejores soluciones para poder embarcarse en la aventura de adquirir una vivienda, cuestión que en ningún ciclo anterior fue sencillo.

Contar ya con una vivienda permite dar una buena entrada y, en todo caso, la posibilidad de pedir una hipoteca mucho más asequible a la economía del titular.

JORNADAS
El urbanismo en el nuevo escenario de la Ley de Suelo:
balance y perspectivas de futuro
17 Y 18 DE ABRIL DE 2008

DIRECTORES:
• Prof. Luciano Pérez Alfonso
• Prof. Agustín e Ana Ruiz

LUGAR DE CELEBRACIÓN:
Campus de Getafe
Salón de Grados (Edif. Reconocido)
c/ Madrid, 126 - 28902 Getafe, Madrid

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:
TEL: 91 4698 1079
www.urbanismojornadas.com

Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad.

CHALET EN LA PLAYA
66.000 € TOTAL
2 dormitorios, comedor, cocina, aseo, patio y jardín.
cerca del mar + campo de golf + zonas comerciales

Entrega inmediata
Alicante y Murcia

más
www.grupomasa.com
915 41 80 71

Oficinas de información:
C/ Princesa, 2 y C/ Preciados, 11:
Exposición permanente

VENTA DE EXCELENTE TERRENO DE 180 HECTÁREAS EN LA PATAGONIA ARGENTINA
con costa sobre Río Limay.

Ideal para promoción turística con pesca deportiva, rafting, cabalgatas.

Visitar Stand de Argentina, Promotora Starnova Group en SIMA pabellón 10-D80.

Contactar Lic. Diego Balan 646-329-537
diegobalan@starnovagroup.com

'Disección' al sector inmobiliario, un poliedro formado por 10 caras

'SU VIVIENDA' ANALIZA EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN TODAS SUS FACETAS, DESDE LA EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS HASTA LAS SUBIDAS DEL EURIBOR, CON PARADAS EN LOS NUEVOS COMPRADORES, LA SOSTENIBILIDAD Y LAS TIPOLOGÍAS, ENTRE OTRAS

I. P.

La celebración del Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA) es un buen momento para tomar el pulso al sector. Que el negocio del ladrillo experimenta un cambio en la actualidad es algo que nadie duda. Que esa transformación era previsible, y hasta necesaria, lo cuestionan bien pocos. Las discrepancias surgen, si acaso, a la hora de cuantificar su alcance y su extensión en el tiempo.

A modo de balance, SU VIVIENDA les ofrece esta semana 10 breves informes que, de la mano de los expertos y tomando como base las estadísticas publicadas, sirven de resumen del viaje en el que actualmente se encuentran *embarcados* clientes y agentes del sector. Una travesía ésta no exenta de ciertas dificultades.

El precio es el problema

El precio de las casas es, sin lugar a dudas, el capítulo que más directamente afecta a los potenciales compradores. Según el Ministerio de Vivienda, en 2007 los hogares se encarecieron un 4,8%, en el mítico entorno del Índice de Precios de Consumo (IPC). Más allá del frío lenguaje de las cifras, cabe decir que los pisos siguen subiendo, pero mucho más lentamente.

Dando por sentado que las viviendas de obra nueva no bajarán, cabe decir, sin embargo, que la evidente sobrevaloración de las casas de segunda mano tiene ya como efecto más inmediato de la actual coyuntura un ajuste que se traduce en negociaciones a la baja. En el negocio de las viviendas usadas se constata en la actualidad un descenso en los precios de en torno al 15% con respecto al año pasado. Con la *sartén por el mango*, son ahora los compradores quienes marcan el ritmo de venta, con la excepción de aquellas casas que se encuentran ubicadas en enclaves privilegiados, como el centro de las grandes ciudades.

Lejos del bullicio de los cascos urbanos, un tipo de hogares de segunda mano, los destinados principalmente al ocio, acusan especialmente este momento diferente, y los ubicados en la costa de una manera muy destacada.



Viviendas en construcción, en el Ensanche de Vallecas. / ANTONIO HEREDIA

LAS CLAVES DEL SECTOR

1. El precio de las viviendas creció un 4,8% a lo largo de 2008, seis décimas por encima del Índice de Precios de Consumo (IPC).

2. Vizcaya ha arrebatado a Madrid el puesto de cabeza en el ranking de las provincias más caras, con una media de 3.082 euros por m².

3. El Banco de España prevé que la media en la que sitúe el Euribor en 2008 sea del 4,3% y que en 2009 se rebaje hasta el 3,7%.

4. El Ministerio de Vivienda dice que cada año se iniciará la construcción de 150.000 VPO.

5. Según la encuesta realizada por el Ministerio sobre el alquiler en España, el importe medio de una vivienda con muebles es de 6,69 euros/m².

6. La misma muestra recoge que las casas que se alquilan sin amueblar cuestan, de media, 4,77 euros por cada metro cuadrado.

7. El Consejo de Construcción Verde de España considera que las casas ecoeficientes ahorran entre un 30% y un 70% de energía.

8. El ahorro en consumo de agua sería del 65%; el de electricidad, de entre un 40% y un 70%.

Algo distinto le sucede a los utilizados como segunda residencia en el interior, pues, cada vez más, las vacaciones las pintan blancas, a tenor del auge que experimentan las compraventas de casas con vistas a la montaña.

En contraste con los idílicos paisajes nevados, la *bestia negra* del mercado, el Euribor, parece haberse instalado definitivamente en ni-

veles que dificultan en gran medida la financiación de las transacciones de compraventa de inmuebles, al haber alcanzado el 4,7% en marzo. Las hipotecas, por tanto, seguirán protagonizando las pesadillas de los españoles.

Este nuevo horizonte se ve reafirmado por las cifras de producción de casas registradas por los colegios de arquitectos de las distintas

comunidades de nuestro país. En algunas autonomías se ha constatado ya un descenso de hasta el 50% en este capítulo. Y así seguirán las cosas, según los expertos: profundizando en un ajuste conveniente tras los ya míticos años de ascensos casi exponenciales.

Cambian los números... pero no las tipologías. A pesar de las profundas y aceleradas transformacio-

nes que experimenta la sociedad, las viviendas parecen resistirse a reflejar estos movimientos, pues son las casas de uno a tres dormitorios, bien compartimentadas y sin muchas opciones de adaptación, las que siguen acaparando el mercado casi por completo.

Quienes sí cambian son los compradores. Con la mayor parte de los inversores fuera del mercado en la actualidad, son ahora los inmigrantes, las parejas jóvenes que buscan pisos asequibles y los adquirentes de casas de lujo quienes sostienen el mercado.

Alquiler y VPO

En contraste, el mercado de alquiler de viviendas ha repuntado con inusitada fuerza. Parte de la culpa es del Plan de Apoyo a la Emancipación e Impulso al Alquiler del Ministerio de Vivienda. El ya famoso cheque de 210 euros que se concede a quienes tienen entre 22 y 30 años ha disparado la demanda de pisos en alquiler... y ha encarecido los mismos, según algunos expertos. El futuro de tan discutida medida depende, sin otro camino posible, de cómo evolucionen los precios y las facilidades crediticias en los próximos años.

Otro tipo de inmuebles se favorece también de la dificultad actual para comprar casas: las Viviendas de Protección Oficial (VPO). La iniciativa privada, antes casi ausente de este mercado, muestra ahora su interés por él al considerarlo un refugio para garantizar su actividad en tiempos difíciles. «Este será un año clave para la VPO», coinciden los expertos.

Igualmente importante es la preocupación existente en el sector por construir casas que se conviertan en aliadas a la hora de luchar contra la contaminación y a favor del ahorro de energía. Ecoeficiencia, ésta es la consigna que, despacio pero sin pausas, trata de hacerse un hueco en el mercado de viviendas.

De forma muy resumida, así están las cosas en el sector inmobiliario, uno de los más activos de la economía española, inmerso ahora en una profunda transformación.

VELAS BLANCAS
Playas de Moncòlar
A 15 minutos de Sagunto y a 5 min. de Vall d'Uixó.

150 Apartamentos y Áticos
1 y 2 dormitorios.
Amplias terrazas
Piscinas, Jardines y 2 pistas de paddle. Garajes y traasteros.

Disfruta junto al mar
Playa Moncòlar
Costa Azahar
Castellón TU PLAYA.

Una localización privilegiada, la zona más próxima a la Marina deportiva y Golf en proyecto.

Ej. Apartamentos	A contrato*	Remuneración*
1 dormitorio	2.100 €	400 €/mes
2 dormitorios	2.800 €	500 €/mes

*Renta Vtas. e Hipoteca

GANDIA Port
R.A.U. Universitat - Playa Gandia

82

Apartamentos Áticos y Lofts
1, 2 y 3 dormitorios
Garajes y traasteros.

- Solarium y Piscina en Terraza.
- Acabados de 1ª calidad.
- Aire acondicionado frío/calor.

monforte
INMOBILIARIA

Avda. Baleares, 4 46023 Valencia
www.lmonforte.com

96 337 82 90 **619 118 496**

La subida de las viviendas da una ligera tregua al comprador

EL PRECIO DE LAS CASAS AUMENTÓ UN 4,8% EN 2007, SÓLO SEIS DÉCIMAS POR ENCIMA DEL IPC

MARTA BELVER

El precio de las casas todavía no ha bajado. O, para ser más exactos, no lo ha hecho oficialmente. El Ministerio de Vivienda, la voz autorizada para confirmar el aumento o la disminución del coste de los hogares, calculó que los pisos se encarecieron un 4,8% a largo de 2007; esto es, seis décimas más de lo que aumentó en esos 12 meses el nivel de vida (que se mide a través del famoso Índice de Precios de Consumo o IPC).

Dicho con otras palabras: de media, los pisos de nueva factura y los usados se revalorizaron, una vez más, el año pasado; eso sí, a un ritmo notablemente inferior que en ejercicios precedentes, cuando se llegaron a registrar subidas anuales del 18,5%.

Caídas en términos reales

Hasta aquí la media aritmética. Si se aleja la lupa hasta el plano regional, el resultado es que la factura de las casas en 20 provincias engordó a un nivel inferior al del IPC en 2007 o, lo que es lo mismo, en ellas cayó ligeramente en términos reales. Este fenómeno atravesó la Península desde Málaga hasta Álava, con parada en la indiscutible reina de las transacciones inmobiliarias, Madrid, donde aumentó un 1,8% el desembolso necesario para firmar una escritura de propiedad.

Pero, por supuesto, la fría estadística deja paso al calor de las matizaciones. La primera, que estas cifras se calculan tomando como referencia valores de tasa-

ciones bancarias y no el precio al que realmente se venden al final las casas, según reconocen fuentes del sector.

Otro *pero*: los datos que elabora el departamento de la ministra Carme Chacón sólo tienen *memoria histórica* desde 2005. En provincias como Toledo, Guadalajara y Segovia, por mencionar sólo tres ejemplos, el *boom* comenzó con anterioridad a esa fecha, de ahí que no tendría por qué extrañar que el precio de sus hogares se haya incrementado entre un *modesto* 2,8% y un 3% en los últimos 12 meses analizados por el Ministerio del ramo.

Cuestiones metodológicas al margen, Vizcaya ha arrebatado a Madrid el puesto de cabeza en el *ranking* de provincias menos asequibles para el comprador, con una media de 3.082 euros por metro cuadrado. Los ciudadanos cáceres, en cambio, siguen siendo los españoles más envidiados en asuntos residenciales, ya que sólo

En 20 provincias la factura de las casas 'engordó' a un ritmo inferior al nivel de vida

tienen que pagar 982 euros por metro cuadrado.

Más allá de la estadística, el mensaje principal es que los pisos generalmente suben, pero mucho más despacio, y que los ajustes



Una pareja consulta la oferta de viviendas en una comercializadora. / B. CORDÓN

de precios se registrarán en zonas y productos localizados.

En el caso de las viviendas de obra nueva, de acuerdo con la mayoría de los analistas del mercado, el *milagro* de la bajada de los precios difícilmente se producirá: los promotores inmobiliarios tienen que rentabilizar el gasto del suelo, de las exigencias en la construcción que ha introducido el nuevo Código Técnico de la Edificación...

Otra cosa, puntualizan, es que no se hayan estudiado bien los proyectos y que, por ejemplo, la ubicación no sea la adecuada, ya que entonces podría suceder que al final tuviera que retocarse la etiqueta de venta.

La película cambia en la segunda mano, un segmento en el que los expertos reconocen sin ambages que la sobrevaloración camina a sus anchas. Desde septiembre

del año pasado las operaciones de casas usadas empezaron a cerrarse por debajo del monto inicialmente solicitado por sus propietarios, lo que no puede traducirse necesariamente como una caída de los precios; más bien, un ajuste de los mismos al momento actual.

El 'milagro' de la bajada difícilmente se producirá en las viviendas de obra nueva

En todo caso, aquí las generaciones también son odiosas. Es posible vender una casa en una semana si se pide una cifra razonable o pueden tardarse más de dos años si la cantidad solicitada no lo es.

¿Cuál es el precio justo?

ANTONIO PORTILLO

No se trata del popular programa-concurso de televisión, sino de lo que podríamos entender como precio razonable, admisible, viable... de la vivienda. Las consecuencias actuales en relación con el precio de la vivienda, hay que buscarlas en la evolución del sector desde la década de los 90 hasta hoy.

En España, tras la crisis en los primeros años 90, llegamos a un equilibrio en la proporción de promoción de vivienda libre y protegida hacia la mitad de dicha década, momento en que se consiguió igualmente un adecuado equilibrio entre el precio de cada una de estas modalidades de vivienda. Así, en una ciudad de tamaño medio, a igualdad de superficie y con semejante ubicación, una vivienda libre tenía un precio superior a una Vivienda de Protección Oficial (VPO) en un 50%.

Como consecuencia del enorme, y en gran medida artificial, incremento del precio de la vivienda libre habido en estos últimos años, y de que la VPO ha mantenido de forma bastante estable su precio (en función del IPC), en este momento está disparada dicha proporción, pues en casos similares a los antedichos, los diferenciales de precios entre una y otra modalidad se sitúan entre el 350% y el 400%.

¿Qué precio, pues, podría entenderse como razonable para una vivienda libre de primer acceso? Si se ofertan las VPO prometidas por los políticos, y salvando las diferencias propias de municipios singulares como Madrid, Barcelona o San Sebastián y otras excepciones, precios para la libre en el entorno de un incremento del 50% de la VPO (con actualización de un 5% en su precio) serán los razonables para la etapa próxima; y, por tanto, entre los 1.600 y los 2.200 euros/m² construido. En definitiva viviendas libres de tres dormitorios con plaza de garaje y trastero entre 170.000 y 220.000 euros. Por encima de estos precios costará trabajo vender...

Antonio Portillo es presidente del Consejo Académico de Vivienda del Instituto de Práctica Empresarial.

Ven a ver tu casa en Madrid...

Desde **208.000€**

Viviendas de 1 y 2 dormitorios

Urbanización con piscina

Consigue **6.000€** de descuento al reservar tu casa en Abril



C/ Atocha nº 70. Madrid 28012
91527 15 95 - 690 22 26 29

INFORMACIÓN EN LA PROPIA OBRA:

C/ Tranvía de Arganda c/v
C/ Cocheron de la Villa
Salida 16 M-40



C/ Orense, 23. Madrid 28020.
91235 42 82 - 618 32 46 67

ESPECIAL SALÓN (Y II) / INFORMES / HIPOTECAS

El Euribor se pasea por encima del 4,7% en el mes de abril

EL BANCO DE ESPAÑA AUGURA UNA MEDIA AL FINALIZAR 2008 DEL 4,3%, Y DEL 3,7% EN 2009

BENITO MUÑOZ

Ahora que los tiempos financieros están revueltos es un buen momento para hacer recuento del comportamiento del Euribor, el mayor de los tiranos para muchas familias hipotecadas, en lo que va de año y, probablemente, en lo que queda por venir.

Tras el despiste en forma de caída del mes de febrero, cuando parecía que había que estar contentos después de más de dos años de comportamientos al alza, llegó marzo y estropeó todas las expectativas de bajada real del principal índice de referencia de los préstamos hipotecarios en España.

Si bien febrero acabó con el indicador en el 4,379%, lo que supuso que las hipotecas semestrales se revisasen a la baja, marzo acabó con un descorazonador 4,590%. Esto

El índice de referencia de las hipotecas está en el 4,590% a falta de la confirmación oficial

Depender de la política monetaria del Banco Central Europeo repercute en el riesgo

significa que las familias acusarán con más fuerza la subida en las cuotas mensuales de sus hipotecas.

Referencia diaria

Lo peor es que desde el 25 de marzo el Euribor diario supera el 4,7% y hasta el miércoles pasado, la media mensual se sitúa en el 4,747%, el máximo de nuevo desde septiembre de 2007.

Volviendo al lado un poco más amable de marzo, una hipoteca variable de 180.000 euros referenciada al Euribor y con un diferencial del 0,60% pagará en su próxima re-

visión 53 euros mensuales más que hace un año. Esto supone 637 euros anuales en el mismo préstamo.

¿Por dónde van a ir los tiros próximamente? El Banco de España ha señalado en uno de sus informes que la media del Euribor en todo el ejercicio 2008 estará en torno al 4,3%. Una más que ligera brisa de optimismo prevé la entidad para 2009. Según la institución que gobierna Miguel Ángel Fernández Ordóñez, el indicador bajará hasta el 3,7%.

La bajada

Ese descenso del 0,6% supondría una agradable bajada para las hipotecas y volver a los niveles alcanzados en septiembre de 2007 y en diciembre de 2000.

Ese 4,3% no deja de coincidir con lo que muchos expertos ya han vaticinado para el presente 2008: el Euribor se moverá en torno al 4,5% pero con tendencia a estar más por debajo que por encima.

Si se piensa en las predicciones del Banco de España y el Euribor en 2009 llega a ser efectivamente del 3,7%, el mismo préstamo reseñado más arriba de 180.000 euros a 30 años referenciado al Euribor más 0,60% de diferencial pagará una cuota 64,6 euros más barata que en 2008. Eso supone 775,2 euros menos al año.

¿Dónde estará el problema entonces? Según los analistas económicos, «seguirá siendo el mismo que ahora: el empleo». Si un español hipotecado pierde su trabajo el caos económico doméstico se acrecentará si tarda en volver a conseguir un salario mensual.

En términos de morosidad, los niveles no parecen alarmantes a juicio, al menos, de la Asociación Hipotecaria Española.

Así reza en su informe del cuarto trimestre de 2007: «La dudosa del crédito de los hogares para la adquisición de vivienda con garantía hipotecaria alcanzó en diciembre de 2007 el 0,717%, en comparación con el 0,632% registrado el trimestre anterior y el 0,409% de diciembre de 2006».

La Asociación Hipotecaria Espa-



Un hombre pasa ante una entidad financiera que anuncia una hipoteca. / JAVI MARTÍNEZ

Simulación hipotecaria

Hipoteca de tipo variable al Euribor (4,59%) + 0,60%

	140.000	160.000	180.000	200.000	220.000	240.000	260.000	280.000	300.000
20 años	938,7	1.072,7	1.206,8	1.340,9	1.475	1.609,1	1.743,2	1.877,3	2.011,4
25	834	953,1	1.072,2	1.191,4	1.310,5	1.429,7	1.548,8	1.668	1.787,1
30	767,8	877,5	987,2	1.096,9	1.206,6	1.316,3	1.426	1.535,7	1.645,4
35	723,6	826,9	930,3	1.033,7	1.137,7	1.240,4	1.343,8	1.447,2	1.550,6
40	692,7	791,7	890,7	989,7	1.088,6	1.187,6	1.286,6	1.385,5	1.484,5
45	670,7	766,5	862,3	958,1	1.054	1.149,8	1.245,6	1.341,4	1.437,8
50	654,6	748,1	841,6	935,2	1.028,7	1.122,2	1.215,7	1.309,2	1.402,8

FUENTE: Elaboración propia

TFV / EL MUNDO

ñola lleva años avisando del peligro de la morosidad. En el mismo estudio sigue recordando: «El mercado hipotecario español está constituido, casi exclusivamente, por préstamos a tipo variable con cadencias de revisión de seis o 12 meses, lo que representa una indudable exposición al riesgo de interés».

Lo que refrenda añadiendo: «Máxime cuando la política monetaria está transferida al Banco Central Europeo (BCE), que trata de optimizar su gestión en función de las necesidades globales de la Unión Europea (UE), que no coinciden ne-

cesariamente con las necesidades concretas de las economías de cada uno de sus estados miembros».

El futuro

¿Cómo se perfila el futuro para los próximos hipotecados? Con la nueva Ley de Reforma del Mercado Hipotecario habrá –la está habiendo ya– reducción en los gastos de constitución de préstamos hipotecarios; igual sucede con la cancelación y subrogación, cuyas comisiones se han rebajado hasta el 0,5% en los créditos variables. Las modificaciones de los créditos también po-

drán efectuarse sin necesidad de cancelarlo y contratar otro nuevo, como ocurría antes.

Además, según los expertos, el usuario que pretenda comprar una vivienda y financiarse con una hipoteca debe tener en cuenta que el mercado ofrecerá nuevos productos a corto y medio plazo. Según esto, la mayoría de las economías familiares debería tener un producto adecuado a su poder adquisitivo.

Otra cuestión es la reducción en la concesión de préstamos llevada a cabo en la actualidad por las entidades financieras.

CLAVES HIPOTECARIAS PARA 2008

1. El Euribor, principal índice de referencia de los préstamos hipotecarios en España, seguirá marcando la economía de las familias con créditos para la financiación de vivienda.

2. En el mes de abril el Euribor ya ha superado el 4,7% aunque la media de marzo se quedó en el 4,590%, a falta de la confirmación oficial.

3. El Banco de España prevé que la media de este indicador en 2008 sea del 4,3% y que en 2009 se rebaje hasta el 3,7%.

4. La morosidad se mantiene en unos niveles todavía razonables a juicio de los expertos. En 2007 se había llegado al 0,717%, según un informe de la Asociación Hipotecaria Española.

5. La gran preocupación de los analistas seguirá siendo la misma que en los últimos meses: el empleo. Si no se pierde, las economías domésticas podrán enfrentarse a las subidas de sus cuotas hipotecarias.

6. Desde la aprobación de la Ley de Reforma del Mercado Hipotecario la reducción de los gastos para la constitución de una nueva hipoteca es ya una realidad.

7. También se ahorrará en la subrogación y cancelación de hipotecas, cuyas comisiones han sido rebajadas por el nuevo texto.

8. Los ciudadanos contarán con nuevos productos hipotecarios, según los expertos.

Viviendas en alquiler a estrenar **Zona Arturo Soria**
Av. de San Luis 27

www.sanluis27.com 91 302 01 52

Las cifras confirman el ajuste que vive el sector

LOS VISADOS DE VIVIENDAS HAN CAÍDO, EN ALGUNOS CASOS, HASTA EN UN 50% EN 2007

JOSÉ RAMÓN CAAMAÑO

Los tiempos de la producción de viviendas han llegado a su fin en nuestro país. Ahora, la palabra «ajuste» es la más adecuada para definir la actual situación. Los datos ofrecidos por el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE) sobre los visados en 2007 arrojan cifras que en algunas comunidades autónomas suponen un descenso de más del 50%.

«Hasta la llegada del ajuste, en España teníamos unos niveles de producción insostenibles», afirma Irene Martínez García, responsable de *Research Residencial* de la consultora CB Richard Ellis. «Pero llegamos a 2007 y nos encontramos con un descenso en la producción de un 33,8%, algo que era absolutamente necesario. Este camino del ajuste se está volviendo más drástico. Por ejemplo, en enero de 2008, si lo comparamos con el mismo mes del año anterior, tenemos una reducción del 50%», añade.

Los números ofrecidos por el CSCAE reflejan la nueva tónica del sector inmobiliario: de las 915.068 viviendas visadas en 2006 (de las cuales sólo 75.173 fueron protegidas) pasamos a 603.312 durante 2007, con un descenso to-

tal del 33,8%. Entre los lugares en los que la producción ha descendido de manera más acusada, comparando los datos de 2006 con los de 2007, se sitúan la ciudad autónoma de Ceuta (-76,19%) y Andalucía (-56,96%), seguidas de Navarra (-50,19%). En el lado opuesto están Baleares (-0,97%) y Murcia (-8,76%), las que menos han variado su producción, aunque también a la baja.

Por su parte, las viviendas finalizadas continúan aumentando en 2007, puesto que el dato acumulado de certificaciones de fin de obra hasta noviembre del año pasado es de 595.796, lo que supuso un incremento interanual del 10%.

Previsiones

Los expertos de CB Richard Ellis aseguran que el claro descenso de la producción de viviendas surge como respuesta a la retracción de la demanda. El año 2007 ha sido, además, aquél en que todos los promotores reconocen el cambio de ciclo y el sector comienza a tomar conciencia de este hecho, motivado por la rotundidad de las cifras. Martínez García hace sus augurios: «El ajuste no va a terminar este año. La previsión es que se prolongue durante 2009, cuando será más acentuado, has-



Construcción de Viviendas de Protección Oficial en Vitoria. / MITXI

ta llegar a 2010, momento en el que se espera una recuperación».

Todo esto respalda las declaraciones vertidas por el presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), José Manuel Galindo, quien admite que la demanda de 400.000 casas nuevas estimada para 2008 y 2009 ha acabado por resultar demasiado optimista, debiendo reducirse, posiblemente, a 300.000 en la realidad.

En este contexto los expertos vaticinan un interés cada vez mayor por la opción de la vivienda en alquiler y por la promoción de Vi-

viviendas de Protección Oficial (VPO).

El año pasado, aproximadamente el 12% de las viviendas iniciadas en España estaba incluido en algún régimen de protección pública. «La VPO ha aumentado, aunque no espectacularmente. Se pretende incrementar su número; de hecho, el interés es mutuo tanto del sector público como del privado, porque es un tipo de casas con recorrido y demanda. Se quiere llegar a la cifra del 50%, ya que es una apuesta segura dentro del contexto inmobiliario español», asegura la experta de CB Richard Ellis.

La producción en el sector inmobiliario

JULIO GIL

En los últimos años se han batido todos los récords de construcción de viviendas en España. La producción anual ha de estar en función de la demanda real existente en cada momento, que viene determinada por el número de potenciales compradores, su renta disponible y el precio de las viviendas. Esto quiere decir que los inmuebles que se pongan en el mercado han de tener en cuenta parámetros cuantitativos, pero también cualitativos.

La producción media anual puede estar alrededor de las 450.000 viviendas, teniendo en cuenta tanto las principales como las secundarias.

Actualmente, y debido a la fuerte producción de años precedentes, nos encontramos en un período de ajuste. Ante esta situación es necesario tomar medidas, ya que la evolución de la economía española dependerá, en gran medida, de la del sector inmobiliario.

Un ajuste demasiado brusco de la actividad no sólo afectaría al empleo del sector, sino también al de las empresas de materiales, a las industrias auxiliares, a los servicios inmobiliarios y a los profesionales independientes; y, además, produciría graves consecuencias en las finanzas públicas y en el consumo privado.

Sabiendo que los niveles de producción anteriores son totalmente insostenibles, tenemos que amortiguar la profundidad del ajuste y alargarlo en el tiempo para que sea asumible. Para conseguir esto es necesario implementar, ya, medidas de estímulo a la demanda que aseguren un grado de actividad razonable en los próximos años.

Julio Gil es gerente de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE).

¡¡Infórmate de nuestras promociones especiales en el SIMA!!



CHAMARTIN
COMPLEJO INMOBILIARIO PROFESIONAL

Despachos profesionales en Madrid
91 515 92 74 / 75 - 663 906 890



ChamartínESTE

Nuevo Pau de Vallecas
91 332 96 52 - 663 85 97 98



Residencial **NUEVO LEGAZPI**
C/ Embajadores 181

Junto a la Plaza de Legazpi
91 515 92 74 / 75 - 663 906 890

SIMA08
Salón Inmobiliario Internacional MADRID

Visítenos
8-12 abril • Parque Ferial
Juan Carlos I

Pabellón: 2
Stand: B91



Chamartín
INMOBILIARIA

www.chamartin.eu



Dos jóvenes se interesan por una vivienda en un 'stand' del SIMA. / BERNARDO DÍAZ

SIMA 2008, una cita ineludible

JOSÉ MANUEL GALINDO

El Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA) celebra su décimo aniversario. Y lo hace consolidado como una de las ferias residenciales más importantes del mundo por metros de exposición y número de expositores. El SIMA, incluso en tiempos de ajuste del sector como los que estamos viviendo, cuenta este año con casi 600 empresas participantes, lo que nos da una medida del valor de una feria, que ha logrado despertar el interés internacional hasta conseguir la presencia de representantes de 30 países.

Pero además, como primer foro nacional de referencia, el SIMA ha dado este año una vuelta de tuerca más a sus contenidos profesionales y un año más ha organizado su Conferencia Inmobiliaria en torno al *Estudio Planner-Asprima*, que en esta ocasión ha analizado el horizonte coyuntural que definirá la actividad promotora y las principales estrategias que deberán adoptar las empresas para abordar el cambio de ciclo. Los foros internacionales de debate se unen a múltiples novedades expositivas en torno a las nuevas tecnologías que aplicará la casa del futuro, lo que multiplica el interés de una semana de frenética actividad, compartida por todo el quién es quién de la promoción inmobiliaria.

Para quienes trabajamos en esta actividad indus-

trial, el interés reside además en conocer las novedades que las empresas participantes están adoptando en el ámbito del marketing, una herramienta imprescindible para vencer la crisis de confianza en la economía y en los mercados financieros que tiene su reflejo en el sector inmobiliario.

Pero sin duda, el principal protagonista del Salón será el público, que se prevé alcance los 150.000 visitantes. El SIMA les ofrece la posibilidad de acceder al gran escaparate de la vivienda, con la mejor oferta inmobiliaria de primera y segunda residencia gestionada por empresas profesionales.

Cita de envergadura, y por tanto ineludible, para pulsar la situación actual y el futuro de un mercado que se ha convertido en noticia habitual en los medios de comunicación. Con tantas expectativas el SIMA 2008 puede afianzar, todavía más si cabe, el lugar preeminente que se ha ido ganando con el paso de los años dentro del sector. Es lógico, por tanto, que el compromiso que Asprima mantiene con el Salón sea prioritario y se traduzca en una amplia participación de sus empresas en el encuentro inmobiliario más profesional.

José Manuel Galindo es presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima).

Ventajas de comprar en el extranjero

EL SISTEMA ESPAÑOL 'MIMA' LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN EL EXTERIOR PORQUE EXIME DEL PAGO DE IMPUESTOS POR LOS BENEFICIOS

I. P.

En España el sistema fiscal es muy ventajoso para la inversión inmobiliaria en el extranjero. Si se cumplen una serie de requisitos, cualquier rentabilidad generada en el extranjero y repatriada a España no paga ni un solo euro más en impuestos, según explicó José Luis Gonzalo, de Ernst & Young Abogados, en la jornada *Claves fiscales para la inversión inmobiliaria en el extranjero*, organizada en el Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA).

Por tanto, el esfuerzo del comprador en la planificación y gestión del coste de impuestos debe estar dirigido a pagar lo menos posible en el extranjero.

Para acceder a este sistema de exención es necesario que las rentas generadas en el extranjero sean de carácter empresarial. Y en este sentido, «la ley no es clara», según argumentó Gonzalo.

«La ley dice que para los rendimientos de capital inmobiliario se considera renta empresarial la existencia de un local afecto a la actividad inmobiliaria, pero en el caso de plusvalías no dice nada. Hay un vacío legal», expuso. Además, para beneficiarse de la exención al menos un 85% de la renta debe ser de carácter empresarial. Y que esta renta haya tributado ya en el país extranjero.

Cuando se trata de invertir en un país foráneo el gasto fiscal es esen-

cial y hay que controlarlo, según el representante de Ernst & Young Abogados, quien puso el acento en las cuestiones previas que hay que tener en cuenta a la hora de invertir.

En primer lugar, hay que tener claro el modelo de negocio no fiscal para la planificación fiscal de una inversión inmobiliaria internacional. En este sentido, el comprador debe saber si va a realizar inversiones en un único país o en varios; el horizonte temporal de la inversión; así como el número, tipo y rotación de los activos inmobiliarios.

También es clave la financiación, que tiene un impacto directo en la fiscalidad.

Diseñar objetivos

Después, hay que diseñar los objetivos de planificación fiscal, en opinión de José Luis Gonzalo. La estructura internacional de inversión inmobiliaria debería permitir las desinversiones con la menor tributación posible; permitir la realización de la inversión inmobiliaria de forma fiscalmente importante; reducir o eliminar la tributación de los flujos de fondos dentro del grupo (por ejemplo, retención por dividendos, intereses...); reducir la tributación local de las sociedades operativas (aprovechamientos de gastos...); y permitir, en su caso, la circulación de fondos desde unas inversiones a otras dentro mismo país.



Inmobiliaria (925 511 150

Nosotros ponemos la vivienda...



Disponemos de una amplia oferta inmobiliaria en Illescas, Seseña, Toledo capital y sus zonas de influencia.

Si desea un chalet unifamiliar o necesita un piso asequible, le facilitamos las mejores soluciones financieras.

Hipotecas al 100% | Hipotecas multidivisa | Hipotecas cambio de casa | Hipotecas subvencionadas.

...tú eliges como.

Compra tradicional | Alquiler tradicional | Alquiler con opción a compra
Su vivienda como parte del pago | Viviendas con y sin piscina.

Nos ajustamos a tus necesidades

Ctra. Illescas-Seseña s/n - 45200 Illescas (Junto al Campo de Fútbol Municipal)

El comprador se hace fuerte en el mercado de usada

EL PRECIO DE VENTA SE AJUSTA A LO QUE LA DEMANDA ESTÁ DISPUESTA A PAGAR

LUCAS PÉREZ

Desde el verano pasado, el mercado de pisos de segunda mano ha sufrido una caída que ha desembocado, a día de hoy, en una bajada de precios en algunos casos de hasta un 15% respecto al año pasado. A los expertos del sector esta acusada desaceleración de la demanda y, en consecuencia, de los precios, no les pilló de sorpresa.

«Es algo que tenía que suceder. La subida que se estaba dando en los últimos años, por encima de lo que el mercado podía asumir, no era normal, por lo que era previsible esta vuelta a la normalidad», asegura Óscar Martínez, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI).

Durante mucho tiempo, la vivienda usada ha sido la solución idónea ante la imposibilidad de poder afrontar un elevado gasto en una casa de nueva construcción o la opción de acceder a un espacio donde vivir en una zona privilegiada de una gran ciudad a un precio más reducido. Pero la coyuntura ha cambiado.

El subdirector general de DonPiso, Emiliano Bermúdez, enumera las causas: «La situación financiera actual es muy dura. Los bancos, por falta de confianza o liquidez, ponen muchos problemas para conceder créditos en operaciones que

hace un año eran clarísimas. Además de esto, también influye el elevado precio que llegaron a alcanzar los pisos y, por supuesto, el momento delicado por el que pasa la economía en España», asegura.

En este sentido, la desaceleración en cuanto a la venta de viviendas que se viene dando en los últimos tiempos en nuestro país ha hecho que se produzca un cambio de tendencia en el mercado inmobiliario español en el que el comprador de este tipo de inmuebles pasa a tener *la sartén por el mango* a la hora de acordar el precio final.

«Ahora los pasos de la negociación los marca el comprador. Por mucho que se quiera vender a 180.000 euros, si nadie ofrece más de 120.000 el precio final será ése. Los precios han de adaptarse a la demanda», afirma el presidente de la APEI.

La clave, la ubicación

Sin embargo, una buena ubicación de la vivienda es uno de los únicos pequeños resquicios que hacen que exista algún ejemplo de alta demanda y mantenimiento de precios. Así, distritos como Retiro y Salamanca, en Madrid, son los que acaparan gran parte de las operaciones de compraventa en la capital de España. «La escasez de vivienda unida al deseo del comprador de bus-



Viviendas de segunda mano, en venta, en el centro de Madrid. / JULIÁN JAÉN

car su casa definitiva en un entorno en el que tiene a mano todos los servicios necesarios hacen del centro de las ciudades zonas donde el mercado se mantiene», asegura David Higuera, captador de la delegación Gilmar en Madrid.

La costa es la que más acusa el mal momento de los pisos usados. «Lo peor de todo son las segundas residencias. Si ya hay problemas para adquirir la vivienda principal, imagínese asumir un segundo gasto para otra casa», asegura Martínez.

El problema final surge al llegar a una sucursal a pedir financiación, una vez se ha alcanzado el acuerdo, cada vez más difícil, entre vendedor y comprador. «Los bancos están poniendo muchas pegas, restringiendo el acceso a los pisos sobre todo a los autónomos y a la población inmigrante. Esto está afectando, sobre todo, a la buena salida del piso de segunda mano medio, que se están acumulando de manera preocupante», concluye el presidente de la APEI.

Competencia directa de la vivienda nueva

Si la segunda mano está pasando por un momento delicado, las previsiones para el futuro no son demasiado esperanzadoras, puesto que el excedente de casas nuevas puede convertirse en una amenaza. «Antes, al venderse las viviendas prácticamente sobre plano, esto no suponía un problema, pero ahora muchas de nueva construcción que están a punto de finalizarse van a quedar libres, a un precio muy similar al de segunda mano, por lo que la competencia será muy fuerte», explica Óscar Martínez, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

«Antes, las ventajas de adquirir una casa usada eran el menor coste y la entrega inmediata de llaves. Si ahora se quedan pisos terminados libres y casi al mismo precio, los de segunda mano tendrán poco que hacer», añade Martínez. «La solución pasa por que el vendedor de pisos usados se mentalice de esta vuelta a la normalidad y adapte los precios a los bajos momentos actuales», finaliza.

Sin embargo, y pese a estas negativas previsiones, una vez superada la crisis parece que volverán los buenos tiempos al mercado inmobiliario. «Es una situación complicada, pero que hay que capitalizar. Si conseguimos adaptarnos a este momento y logramos salvar el período de crisis, dentro de unos años nos podemos encontrar de nuevo con una situación muy positiva», afirma Emiliano Bermúdez, subdirector general de DonPiso.

un lugar donde **vivir** más cerca de tus **sueños**



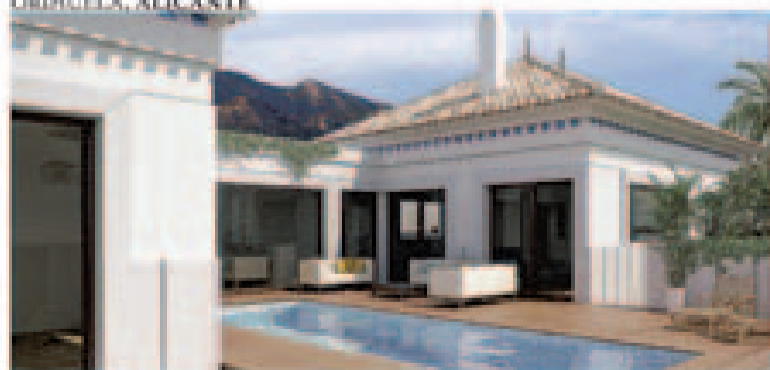
FORTUNA, MURCIA



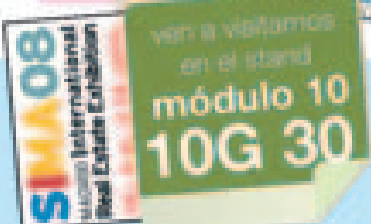
SAN PEDRO DEL PINATAR, MURCIA



ORIHUELA COSTA, ALICANTE



ORIHUELA, ALICANTE



ven a vernos en el stand **módulo 10 10G 30**

Oficinas en Madrid
C/ Orense 58, 8º C. 28020. Madrid.
tlf. 914 17 04 90

info@sanantonio.es
902 20 20 18



ESPECIAL SALÓN (Y II) / INFORMES / ALQUILER

«Ésta es la época dorada del mercado de alquiler»

LA DESACELERACIÓN EN LAS VENTAS FAVORECE EL AUGE EN LOS ARRENDAMIENTOS DE PISOS

CRISTINA URIBE

Alquiler. Esta opción de alojamiento, utilizada en otras épocas de forma mayoritaria sólo por estudiantes y jóvenes trabajadores, se ha transformado en la primera opción de cada vez más españoles a la hora de acceder a una vivienda. Las cifras lo refrendan, ya que la actual evolución del mercado de arrendamiento de casas apunta a un crecimiento de hasta el 11% en 2008.

Según Pedro Morón, profesor de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Madrid, las perspectivas para el alquiler en España son halagüeñas para «el presente y el futuro». Morón explica que el momento por el que pasa el mercado de venta de viviendas está motivando que haya mayor oferta de arrendamientos, mientras que la dificultad para comprar origina que haya más demanda. Todo ello se ve potenciado por las medidas del Gobierno, por lo que todo apunta a un «gran potencial de crecimiento», insiste.

Época dorada

De la misma opinión es José Juan Muñoz, secretario general del Programa de Fomento de Alquiler Garantizado (PFAG): «El alquiler se está convirtiendo en el mercado principal; ésta es su época dorada». Según el experto, las dificultades de finan-

ciación y el alto precio de la vivienda han ayudado a este auge del arrendamiento como alternativa a la compraventa. Prueba de ello es que en ciudades como Madrid y Barcelona esta opción supone un ahorro para el inquilino de un 50% frente a la de adquirir un piso en propiedad.

En el epicentro del alquiler de casas se encuentra en la actualidad el Plan de Apoyo a la Emancipación e Impulso al Alquiler del Ministerio de Vivienda.

Según algunos expertos, estas ayudas han influido de una forma clara sobre el aumento de la de-



Promoción de viviendas en alquiler. / JAIME VILLANUEVA

manda ya que, gracias a la subvención de 210 euros que se concede a los jóvenes de entre 22 y 30 años, son muchos los que se han planteado por primera vez dejar el nido pa-

terno para instalarse por su cuenta. Para otros, como José Juan Muñoz, la apuesta es insuficiente. «Son medidas que suman, pero que no son la solución. Esto sólo supone

una ayuda para, aproximadamente, el 0,05% de los españoles», asegura.

Sea como fuere, no todos los efectos que se derivan han sido positivos. La fuerte demanda de alquileres unida a las ayudas del plan de emancipación del Ministerio han favorecido un cambio de estrategia en la oferta. «Evidentemente, los propietarios han subido el precio de sus viviendas entre un 3% y un 5%», explica el secretario general del PFAG.

El futuro

¿Cómo será el futuro? La opinión más generalizada entre los agentes del sector es que la evolución en los próximos años dependerá de cómo se comporten los precios en base a una sencilla ecuación: si se paga menos por una hipoteca de lo que cuesta un alquiler, aumentará la venta; si es al revés, crecerán los arrendamientos.

Muñoz prevé que se volverá a un ciclo donde habrá más facilidades para adquirir viviendas. Esto sucederá cuando los tipos de interés vuelvan a ser bajos y las entidades financieras confíen en el mercado. «¿Cuándo ocurrirá esto? Ésa es la pregunta del millón. Supongo que será en dos o tres años. 2008 será malo, en 2009 puede haber una leve recuperación y en 2010 empezará a mejorar», pronostica.

Lo que resulta evidente es que la cultura del alquiler, aunque cuenta cada vez con más adeptos, seguirá siendo difícil de implantar mayoritariamente en España, al contrario de lo que sucede en otros países de la Unión Europea.

«De momento, al menos permite que la emancipación se produzca antes. Además, en esos países de nuestro entorno las ayudas son muy elevadas, lo que favorece que quienes optan por el alquiler realicen desembolsos sustancialmente menores que si eligieran comprar», apunta Morón.

PRIMER INFORME OFICIAL SOBRE VIVIENDA EN ALQUILER

1. El Ministerio de Vivienda ha realizado por primera vez una encuesta sobre el mercado de arrendamientos en España.

2. Los datos proceden de una muestra suficientemente representativa de lo que sucede en el país, con 26.955 encuestas realizadas.

3. El estudio recoge que la mayor parte de viviendas arrendadas tienen entre 60 m² y 90 m², seguidas de las que disponen de entre 90 m² y 120 m².

4. La mayor parte de las viviendas arrendadas están ocupada por dos personas.

5. El importe medio de una vivienda alquilada con muebles es de 6,69 euros por metro cuadrado. Sin muebles, 4,77 euros por metro cuadrado.

6. Poco más del 13% de los inquilinos son extranjeros; el 4,02% de ellos, ciudadanos de la Unión Europea.

7. La edad media de los arrendatarios principales de la vivienda está en la horquilla de entre 36 y 50 años, seguidos de los que tienen entre 51 y 65 años.

8. Sólo el 1,36% de los inquilinos de una casa son estudiantes o personas en periodo de formación.

www.gruposuquia.es

MADRID



91 523 92 94
madrid@gruposuquia.es



CIUDAD LINEAL

Vital Aza 14- 1, 2 y 3 dor., áticos y aparcamientos.



PAU VALLECAS

La Granja 28- 1, 2 y 3 dor., áticos, aparcamientos y locales comerciales.



GRAN VIA

Victor Hugo 4- 1, 2 y 3 dor., estudios, áticos, aparcamientos.

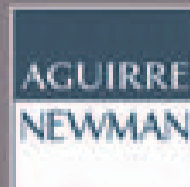


DISTRITO SALAMANCA

Mondejar 35- 1 y 2 dor., estudios y aparcamientos.



91 319 13 14
www.aguirrenewman.es



PAU VALLECAS

Arte Pop 8- 1, 2 dor., áticos, aparcamientos.



MIRAFLORES DE LA SIERRA

6 Chalets Unifamiliares en parcela de 1000m².

Un año clave para la vivienda de protección oficial

LOS EXPERTOS PREVÉN UN AUMENTO DE LA DEMANDA Y LA CREACIÓN DE NUEVOS MODELOS

M. H.

Buscar, y encontrar, casa es cada día un reto más complicado. Los elevados precios del mercado libre que rigen en la actualidad han convertido a las viviendas de protección oficial (VPO) en casi la única alternativa para poder adquirir un piso. Esta problemática es uno de los asuntos que más preocupan a los ciudadanos e incluso ha pasado de tener un tratamiento secundario dentro del Gobierno central a ostentar una atención prioritaria en el Consejo de Ministros.

A nivel nacional, autonómico y local, la implicación en la promoción de este tipo de casas es total. Según anunció el Ministerio de Vivienda, cada año se iniciará la construcción de 150.000 de estas viviendas. Sólo en la Comunidad de Madrid se debe, por ley, reservar el 50% del techo edificable de todos los nuevos desarrollos urbanísticos a hogares protegidos. Su Plan de Vivienda cuenta con varios tipos de pisos subvencionados (de Protección Pública, de Protección Limitada, Vivienda Joven, de Alquiler con Opción a Compra...).

Pero, ¿cómo se está notando la desaceleración inmobiliaria en las VPO? Los expertos coinciden en que la demanda aumentará pero no creen «que se vayan a notar de forma

inmediata incrementos sustanciales en sus listas de espera. Probablemente, primero se corregirá el consumo, dirigiéndose hacia el modelo protegido concertado», afirma Francesc Villanueva, presidente de la Asociación de Promotores Públicos de Vivienda y Suelo (AVS).

Más difícil todavía

Si ya es difícil optar a una casa de protección todo indica que lo será aún más. Para Alonso Vázquez, presidente de la Confederación de Cooperativistas de Viviendas de España (Concovi), «el 60% de la demanda de vivienda está integrada por jóvenes, inmigrantes, familias sin un hogar adecuado... y está totalmente insatisfecha, ya que durante los últimos años se han construido cientos de miles de casas, pero de venta libre y a precios tan elevados que no han podido adquirirlas».

Estos cambios en la demanda llevarán a corto plazo a la instauración de nuevos modelos de pisos. «Una vez regularizada la situación de riesgo hipotecario, se tenderá a viviendas de protección oficial de precio concertado», dice Villanueva. Este tipo de alojamiento no puede superar los 90 m² útiles y dispone de un módulo de calificación superior a la VPO clásica.

Por lo que respecta al cooperati-



Edificio de viviendas protegidas en el PAU de Carabanchel. / PACO TOLEDO

vismo de viviendas, se promoverán, según argumenta Vázquez, de forma destacada casas «en propiedad, también en alquiler y, fundamentalmente, en arrendamiento con opción de compra. Se está estudiando una nueva modalidad de 'cesión de uso' en el que la cooperativa será la propietaria y los socios los arrendatarios».

A largo plazo, los expertos indican que a la vivienda protegida le espera un futuro prometedor. Tanto los promotores públicos como los

privados tendrán que «prestarle atención aunque obtengan un beneficio menor que con la vivienda libre», dicen en Concovi.

Y lo que nadie debe obviar es que, además del alto nivel técnico y de gestión de los profesionales del sector público, «las calidades exigidas en la producción de estas viviendas, los niveles de accesibilidad, seguridad y acabado de las mismas son perfectamente comparables a los de las casas de promoción privada», concluyen en la AVS.

¿Existe una fórmula justa de adjudicar?

I. P.

El azar es, en la mayoría de las ocasiones, el que decide quiénes serán los adjudicatarios de las viviendas de protección oficial que sortean las administraciones. Para entrar en el bombo, el solicitante tiene que cumplir unos requisitos relativamente laxos que, en general, están relacionados con el nivel de ingresos y el número de años que el interesado lleva empadronado en el municipio en el que solicita la casa.

La última palabra, sin embargo, la tienen los *hados*. Esto es, un padre de familia con cuatro hijos a su cargo tiene las mismas posibilidades de acceder a un piso subvencionado que un soltero sin cargas familiares que cobra 2.000 euros al mes.

¿Es un sistema justo? Algunos responsables de Vivienda contestan un no rotundo a esta cuestión. Por eso distintas administraciones, como el Ayuntamiento de Madrid, idean fórmulas alternativas para dotar de una mayor equidad al sistema de reparto de los hogares con protección.

En el caso del Consistorio capitalino, se ha introducido un sistema mixto que combina sorteo y baremación; esto es, cada potencial adjudicatario obtiene una serie de puntos en función de sus condiciones personales y económicas y, en caso de empate, la cuestión se dirime mediante rifa. Un método no exento de detractores. ¿Cómo se decide si puntúa más tener familia numerosa o un sueldo *mileurista*, por ejemplo?

Estrena vida

Elige un nuevo lugar donde vivir y disfrutar.

LAS VISTAS DE EL PARDO
Las Rozas, Madrid. 902 456 900.

ISLA DE RIVAS
Rivas, Madrid. 902 884 661.

EDIFICIO AUCKLAND
Puerta de Hierro, Madrid. 902 200 117.

LAS TERRAZAS DEL PARQUE
P.A.U. Vallecas, Madrid. 902 104 733.

En DuProCom sabemos dónde y cómo te gusta vivir. Por eso, nuestros proyectos residenciales siempre destacan por su calidad y singularidad. Es el momento perfecto para conocerlos y decidir.

DuProCom
Estrena vida
www.duprocom.com

Casas de vacaciones en destinos 'blancos'

LA MITAD DE LOS COMPRADORES DE SEGUNDAS RESIDENCIAS OPTAN POR DESTINOS DE INTERIOR

NOELIA TORRES

Los atractivos turísticos más buscados en España han sido siempre el sol, el mar y la arena que en inglés constituyen las *tres eses* (*sun, sea y sand*). El fenómeno de reciente aparición se sitúa más hacia el interior, hacia las montañas y curiosamente también podrían ser *tres eses*, *sun, snow y sky* (sol, nieve y esquí).

Y es que, con las maletas a cuestas, cada vez son más los ciudadanos que prefieren fijar su segunda vivienda en zonas próximas a la naturaleza. Una tendencia que esconde tras de sí razones como la saturación de las playas, la estable rentabilidad de las zonas de montaña y el gusto por la práctica del esquí, un deporte que empezó siendo de élite y que se ha extendido al gran público.

Según los expertos, alrededor del 18% de la población posee una segunda residencia y más de la mitad la tiene en destino de interior o próxima a estaciones de esquí. En los enclaves más emblemáticos como las faldas de las grandes estaciones de esquí (léase, Sierra Nevada, en Granada, y Baqueira-Beret, en Lérida), donde hay más espacio para ofrecer alojamientos, o en poblaciones cercanas a estaciones más pequeñas (como Astún, Candanchú y Panticosa, en Huesca) la tendencia es el aforo completo.

En el Pirineo Aragonés, en la zona del Valle de Tena, los expertos estiman que los compradores prefieren viviendas unifamiliares y apartamentos. Los madrileños, valencianos y vascos son los que adquieren sus segundas residencias desde Biescas hasta Formigal, en busca de la tranquilidad de la que no disfrutaban en las grandes ciudades.

Precios elevados

«Debido a los elevados precios del metro cuadrado los compradores se trasladan de Baqueira a poblaciones limítrofes del Valle de Tena donde compran viviendas de nueva construcción. Aquí encuentran convivencia con la naturaleza, tranquilidad en pueblos como Badaguas, Sabiñánigo y Biescas, deportes de aventura y, por supuesto, esquí en las estaciones de Formigal y Panticosa, aunque evidentemente, el precio aquí es más elevado, ascendiendo a casi 5.000 euros por metro cuadrado», asegura César Valero, director Comercial de Inmopirineos.

Algo parecido en cuanto a costes pasa en el Valle de Boí y el Valle de Arán, en el Pirineo Catalán. En Baqueira-Beret el metro cuadrado ya está en 6.400 euros. «Las viviendas de segunda mano con 18 años de antigüedad se venden a precio de nueva construcción y la línea va ha-



Panorámica de la estación de esquí de Astún, en el Pirineo Aragonés. / EL MUNDO

La vivienda en la costa se sofisticica

La Costa del Sol sigue teniendo un tirón muy importante a la hora de comprar segundas residencias cerca de la playa. Sin embargo, la tendencia desplaza a la demanda cada vez más hacia el interior. Se ofertan casas en lugares pró-

ximos a campos de golf. Residenciales bien comunicados por autovías, autopistas y por el eje del AVE hacen que se abra el abanico inmobiliario en destinos que están en emergente crecimiento.

«El comprador busca ahora turismo de natura-

leza y turismo cultural. Elementos naturales, deportes de aventura, acontecimientos culturales y ofertas museística y de ocio», asegura Ángel Salazar, secretario general de la asociación de promotores de vivienda turística Promotur. «La

tendencia en estos casos es la compra de apartamentos o adosados de entre 60 y 80 m², ya que, al pasar más tiempo en el destino lo que se hace es aumentar el uso de la vivienda y muchas veces la segunda residencia pasa a ser la primera».

cia el alquiler y la oferta hotelera», afirman fuentes inmobiliarias. El comprador cada vez es más exigente y aunque hay un público que demanda las típicas casas danesas con jardín a pie de pista, la mayoría busca apartamentos pequeños de 30 m², acogedores y con buenas vistas.

Los pisos de una habitación también son los más buscados en Sierra Nevada, donde el precio del metro

cuadrado a pie de pista es muy elevado, rondando los 6.000 euros. Marisol Pérez, del Grupo Serra, lo confirma: «Los compradores suelen ser familias de unos 40 años de edad y con hijos e inversionistas que compran un par de apartamentos para luego alquilarlos a gente joven. Lo que les gusta es esquiar. En los pisos desayunan y cenan y el mayor tiempo lo pasan en las pistas».

La misma fuente hace referencia a la previsión de la demanda: «Ya no hay terreno para construir porque han dejado de dar licencias para no saturar la sierra. Aun así, todo lo que se está haciendo está casi en su totalidad vendido».

De momento, ya sea de una forma u otra, todos buscan las *eses* a la hora de fijar una segunda residencia y escapadas para descansar.

902 22 28 28
www.anida.inmobiliaria.com

Santa Cristina
en Mundo Aguilón
Pulpi, Almería

UNA EXCLUSIVA Y SOLVENTE ELECCIÓN

La urbanización Santa Cristina se encuentra en la Santa del Aguilón en el levante de Almería, aproximadamente a 2 kms de la playa de San Juan de los Terresos. Esta excepcional promoción está integrada por 111 viviendas con altos estándares de calidad, de 1, 2 y 3 dormitorios con amplias terrazas, zonas ajardinadas y piscinas exteriores, todo ello junto al campo de golf Mundo Aguilón de 18 hoyos. Sus excelentes comunicaciones por avión, bus y carretera hacen de Santa Cristina un lugar privilegiado y seguro para disfrutar de las vacaciones todo el año.



ESPECIAL SALÓN (Y II) / INFORMES / SOSTENIBILIDAD

ESTHER TOYOS ROBLES

Ya lo dijo Lorca: «Verde que te quiero verde». Quién le iba a decir al poeta que, tras la estela de los productos *bio*, la última novedad en consumismo *verde* iba a ser la construcción de viviendas y edificios.

La bioconstrucción en España surge, ya no sólo sobre las nuevas pautas a las que obliga el Código Técnico de la Edificación (CTE), aprobado en marzo de 2007, y del compromiso de Kioto, sino también de una verdadera urgencia social. Los recursos se acaban y, sin caer en un catastrofismo económico, es evidente que las recientes crisis financieras han puesto de manifiesto que las reservas de petróleo no son ilimitadas y que sus derivados deben empezar a ser sustituidos por fuentes naturales y renovables que respeten el mundo que nos rodea.

Cuestión de educación

Los principales obstáculos a los que se enfrenta la construcción *verde* son la reeducación de los usuarios de inmuebles y lo reticente que está todavía el sector inmobiliario a la hora de implementar nuevos proce-

El planteamiento de una casa ecoeficiente debe comenzar desde el momento de su diseño

dimientos y materiales respetuosos con el medio ambiente.

Para que una construcción sea eficiente, energéticamente hablando, y rentable en términos económicos, el planteamiento debe partir desde el mismo momento de la concepción inicial de un edificio. En un proyecto ya empezado se han de realizar adaptaciones, lo que da lugar a la aparición de dificultades

La fiebre 'bio' alcanza al sector de la construcción de casas

EL OBJETIVO ES EDIFICAR VIVIENDAS ECOEFICIENTES Y NO CONTAMINANTES



Vivienda con paneles solares, en Madrid. / JULIÁN JAÉN

añadidas. La forma de proyectar, por tanto, es fundamental.

La visión del tema que tiene Aurelio Ramírez, presidente del Consejo de Construcción Verde de España, es coincidente con este planteamiento: «En EEUU se han conseguido incrementos de coste cero en ciertos edificios que fueron proyectados de manera sostenible desde su concepción inicial. En España los costes están siendo un 2%

mayores debido precisamente a esta falta de proyección».

Según el *World Green Building Council*, organismo internacional al que pertenece el Consejo de Construcción Verde de España, edificar de forma sostenible ahorraría entre un 30% y un 70% de energía y compensaría en un 35% las emisiones de carbono y otros gases perjudiciales a la atmósfera. Serían notables, también, otros tipos de ahorro: en consumo de agua (65%), en tratamientos de residuos (50%-90%) y en iluminación (40%-70%).

Tanto los expertos en protección del medio ambiente como los técnicos del sector inmobiliario están de acuerdo en que es preciso articular fórmulas para que construcción y sostenibilidad vayan de la mano, alejándonos así de un anterior planteamiento que las convertía en enemigos irreconciliables. Para ello, el pilar en el que se asienta la bioconstrucción debe ser la ecoeficiencia: rentabilidad, confort y salubridad para las personas que habitan los edificios y un menor impacto para el planeta.

El Código Técnico de la Edifica-

ción, que entró en vigor el pasado año y que toda nueva obra debe obligatoriamente adoptar, persigue básicamente cumplir con estos criterios.

Como desarrollo del mismo se ha puesto en marcha la Etiqueta de Eficiencia Energética, que, al igual que sucede con los electrodomésticos, clasifica los edificios en razón de su comportamiento ecológico (desde la categoría A para los más respetuosos hasta la E para los que más energía consumen y peor se comportan desde el punto de vista de la ecoeficiencia).

Se identifica así a las edificaciones menos contaminantes, aquellas que limitan el consumo de energía no renovable gracias a la mejora en el rendimiento de sus instalaciones térmicas y lumínicas, a la utilización de paneles solares para el calentamiento del agua doméstica y una contribución fotovoltaica para generar electricidad, entre otros dispositivos.

Uno de los aspectos más importantes que contempla la nueva normativa es la calidad de los revestimientos; de los aislamientos, para evitar pérdidas caloríficas y frigo-

ríficas en verano e invierno; de los muros, los elementos de carpintería y vidrio; y la preocupación por que los materiales sean reciclados y reciclables –algo que ya se hacía en la arquitectura tradicional–, además de la forma en que domótica e informática pueden contribuir a la consecución de este objetivo.

Edificios respetuosos

Múltiples medidas, por tanto, que se ponen en marcha con el único fin de conseguir un inmueble integrado en su entorno, capaz de aprovechar su ubicación concreta y las circunstancias climáticas para autorregularse y, de esta forma, comportarse de una forma respetuosa con el medio que lo rodea.

Además de los indudables y necesarios beneficios que la puesta en marcha de estas medidas tiene para el medio ambiente, pronto han surgido diversas voces en el sector inmobiliario que apuntan a que los edificios así construidos o rehabilitados aportan valor a sus propietarios y, en igualdad de condiciones, salen al mercado en posición de ventaja desde el punto de vista del comprador.

Uno de los retos es poner de acuerdo a los países de la UE para que adopten los mismos criterios

Aún queda mucho por hacer, aunque es cierto que cada vez son más los edificios que se construyen de acuerdo a estos criterios gracias a la sensibilidad hacia el tema de promotoras privadas y organismos públicos. Sin embargo, es preciso seguir avanzando a la hora de consensuar herramientas de evaluación que determinen el nivel de ecoeficiencia de un edificio.

Organismos como el *World Green Building Council* (cuyo instrumento de control de calidad, la normativa LEED, está tratándose de introducir en nuestro país) o el *Green Building Challenge* (que, junto al Colegio Superior de Arquitectos ha desarrollado el *software* *GBC Tool*, un método que permite valorar el rendimiento medioambiental de un inmueble) no han llegado a un acuerdo ni tan siquiera a nivel europeo a la hora de calificar un edificio como sostenible o no.

Queda por tanto un largo trayecto que recorrer para que las administraciones públicas y las entidades privadas caminen en la misma dirección.

La importancia de la sostenibilidad

CARLOS HERNÁNDEZ PEZZI

En una década hemos pasado de trascender el paradigma del urbanismo por el de la sostenibilidad. En dos años más se ha hecho evidente que el paradigma de la lucha por un urbanismo sostenible abarca la noción de *lucha contra el cambio climático*. La alarma ante la emisión de Gases de Efecto Invernadero (GEI) es la causa de este cambio porque será difícil reducir los índices a los de la cumbre de Bali, en 2007, y las emisiones previstas son más altas entre 2008 y 2012.

El crecimiento en España ha sido un modelo generalizado de desarrollo insostenible. En 2008, la crisis del sector de la construcción coincide con la aplicación de medidas de ahorro energético, previstas por el Código Técnico de la Edificación (CTE) y con la Ley de Suelo. Así, tenemos que cambiar la cultura sobre el territorio y a la vez afrontar con éxito la lucha sostenible contra el cambio climático.

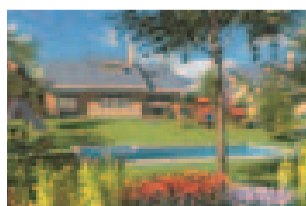
La Estrategia Española de Cambio Climático y Ener-

gía Limpia, Horizonte 2007-2012-2020, ya aprobada por el Consejo Nacional del Clima, y el Plan de Medidas Urgentes ralentizarán el aumento de emisiones: la Hoja de Ruta de Bali implica a las herramientas principales para afrontar este problema, desde el Plan de Energías Renovables, a los dos Planes Nacionales de Asignaciones (PNA), al Plan Nacional de Reducción de Emisiones y al CTE. El cambio de ciclo en el sector residencial ha hecho evidente la necesidad de un reajuste estructural. Como carecemos de una cultura de protección y de preservación del suelo como recurso y patrimonio colectivo, ese esfuerzo de eficiencia económica y cambio de cultura dan la medida de la gran importancia de la sostenibilidad en España.

Carlos Hernández Pezzi es arquitecto y presidente del Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE).

TORRELODONES

RESIDENCIAL MONTENIEVES



- 6 Exclusivos chalets independientes
- A partir de 340 m²
- Cinco dormitorios
- Parcela de más de 1.300 m²
- Piscina individual



LLAVE EN MANO
678 520 950

INFORMA Y VENDE:
Torrelodones 2005

FINANCIADO POR:
BS

Nuevos compradores copan el mercado con el cambio de ciclo

INMIGRANTES Y ASPIRANTES A SU PRIMERA VIVIENDA SOSTIENEN LAS VENTAS

CARMELO J. PÉREZ HDEZ.

Cambian las casas, evolucionan las técnicas constructivas, se innova en los diseños... y se transforma también el mercado de compraventa de viviendas. La llegada de un nuevo ciclo al negocio del ladrillo ha traído de la mano la consolidación de un tipo concreto de clientes en detrimento de quienes antes ostentaban el protagonismo en las transacciones. «Cuestiones de mercado, que se regula a sí mismo para responder a las necesidades de cada momento», explica Germán Navarro, portavoz del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (Coapi).

Los que no están

Quienes primero han abandonado el mercado –por pura necesidad económica– son quienes ya no pueden acceder al pago de las cantidades, hasta ahora siempre crecientes, que se piden por una vivienda. Los bolsillos menos holgados (las economías medias, los que adquieren en solitario, los jóvenes en busca de su primer hogar...) de momento no compran. Los niveles alcanzados por el Euribor y la mayor rigidez en la concesión de créditos bancarios han supuesto una mezcla explosiva que cierra las puertas de las inmobiliarias a quienes llegan justos a fin de mes.

Y tampoco aspiran ya a hacerse con las llaves de un piso nuevo los otrora protagonistas, por el volumen de sus compras, del ya finiquitado



Dos jóvenes inmigrantes, en Madrid. / EL MUNDO

boom inmobiliario: los grandes inversores que buscaban la rentabilidad a corto plazo. No está el sector para ese tipo de alegrías.

Un caso bien distinto es el del inversionista con posibilidades de pagar en efectivo, que se beneficia ahora de la mayor capacidad de negociación con que los propietarios afrontan cada nueva posibilidad de venta. Ya se sabe: «A río revuelto...».

Aparte de ellos, ¿no compra nadie más? Sí, aunque en menor cantidad y en mercados muy concretos. Compran, por supuesto, los adquirentes de casas de lujo, cuya produc-

ción y comercialización apenas se han visto afectadas.

Y también siguen estrenando hogar quienes se ubican en la otra orilla: quienes optan a una casa situada en el rango bajo de los precios, inferior a 200.000 euros, siguen aportando solvencia al mercado. Son, en su mayoría, jóvenes que aspiran en pareja a hacerse con su primera vivienda, menos exigentes en lo que a tipologías y ubicaciones se refiere. «A menudo tienen que ser ayudados por sus padres para hacer frente a la entrega inicial», puntualizan los expertos de Knight Frank.

Comprar casa: ¿imposible?

JORGE ZELADA

Los altos precios alcanzados por la vivienda en estos últimos años en particular y un empeoramiento del entorno económico para las personas que desean acceder a una vivienda, en general, han convertido la tarea de comprarse una casa en una misión casi imposible.

Son tradición los conflictos que encuentra uno cuando decide comprarse una casa: dudas a la hora de decidir el barrio, el acceso al transporte público, la cercanía al trabajo, adecuar el tamaño de la casa a las necesidades...

Pero lo que verdaderamente ha dificultado esta misión es el acceso a la financiación y las nuevas condiciones en que ésta se concede. Las entidades financieras han echado el lazo, estrechando las condiciones que ofrece el mercado financiero y debilitando la capacidad de adquisición del comprador. Adquirir una casa ha sido siempre un reto para cualquiera, pero resulta hoy aún más difícil.

Mientras hace dos años la mayoría de entidades financieras con-

cedía hipotecas por el 100% del valor de una vivienda, ahora este porcentaje se ha visto reducido por debajo del 70% y el 60%. Significa esto que el esfuerzo inicial que tiene que hacer cualquier comprador para acceder a una vivienda es aún mayor, dado que el punto de partida no es el mismo. A la subida de tipos de interés en el último semestre se añade también la disminución de los periodos de amortización máxima. Donde antes se llegaron a conceder hipotecas por 50 años, ahora ya no es posible. Ello tiene un efecto demoledor en la cuota resultante que ha de asumir una persona.

Las familias españolas destinan ya casi el 50% de su renta bruta disponible a financiar la compra de su casa, cuando hace apenas dos años era el 37%. Y, aunque ya se ha publicado que el precio de la vivienda crece por debajo del IPC, las condiciones de financiación de la vivienda se han vuelto más estrictas.

Jorge Zelada es consultor de Aguirre Newman.

Un capítulo aparte merece la atención dispensada a los inmigrantes. Estos nuevos ciudadanos comienzan a hacerse un hueco entre los propietarios de inmuebles, después de haberse visto relegados durante años a ser inquilinos. «Muchos han conseguido mejorar sus condiciones económicas y tienen capacidad para aspirar a una vivienda de segunda mano, aunque aún es pronto para cuantificar el alcance real de este fenómeno», explican en Knight Frank.

Junto a estas tipologías convive otro tipo de comprador que resulta

más de difícil de definir: «Quienes, tras mucho buscar, consideran que han dado con un precio sin posibilidad de mayores rebajas, suelen concretar su compra, sin esperar a eventuales descensos, otra de las razones por las que un número importante de eventuales compradores se ha retirado del mercado», sentencia Germán Navarro, del Coapi.

¿Cuándo volverán los que se han ido? En este punto, todos los expertos coinciden: cuando las circunstancias económicas y la evolución del mercado sean favorables. O, lo que es lo mismo: todo está por ver.



PINNEA
RESIDENCIAL

Exclusiva urbanización privada de 200 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios, de arquitectura de vanguardia, situada en un extenso pinar privado de 42.000 m², en Majadahonda, colindante a las zonas residenciales de Bonanza, Las Lomas y junto al Hospital Puerta de Hierro y con acceso directo a la M-50 y al Eje Pinar.

PINNEA
RESIDENCIAL

20 Visítanos en Pabellón 8 Stand B04

AGUIRRE NEWMAN
MADRID International Real Estate Exhibition
Tel: 91 44 13 24 4884

Las tipologías deben adaptarse a los cambios sociales

LAS CASAS DE ENTRE DOS Y CUATRO DORMITORIOS CON TODAS SUS DEPENDENCIAS AISLADAS Y SIN POSIBILIDAD DE TRANSFORMACIÓN SON LAS MÁS DEMANDADAS

RAQUEL MIGUEL

Los expertos coinciden: el tipo de vivienda que monopoliza el mercado inmobiliario español es casi idéntico en todas partes, sin tener en cuenta las peculiaridades del lugar de construcción, necesidades individuales, nuevas formas de vida y familia o de habitar. La vivienda más demandada –y casi la única existente– es la de dos, tres o cuatro dormitorios con todas sus dependencias bien aisladas y sin posibilidades de transformación, un modelo «ancestral» y propio del siglo XIX, critica Beatriz Matos, directora del estudio de arquitectura Matos Castillos y vocal de la Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM).

«En los años del boom inmobiliario se siguió el camino más sencillo, construyéndose tipologías que han dominado el mercado: bloques lineales con dos viviendas por núcleo de escalera, bloques de cinco crujeas

negativo, por asociarse a lugares de baja densidad de población», explica el arquitecto. La vivienda preferida hoy en día es la unifamiliar –adosada por cuestiones de precio– que se ha visto impulsada como tipología para segunda vivienda vacacional; sin embargo, la más demandada es la vivienda colectiva en bloque, por una cuestión meramente económica. El encarecimiento del suelo ha hecho prácticamente imposible la construcción de viviendas unifamiliares de precio medio y totalmente imposible la de unifamiliares de protección oficial, algo que sí se hacía en los años 80.

«La única visión que predomina en el mercado actual es la meramente comercial, pero con un criterio equivocado, ya que el tipo de vivienda no responde a nuevas formas de familia –como las monoparentales o unipersonales– y nuevas formas de trabajo –como los telemáticos desde el hogar–. Ese tipo de viviendas ya tendrían que estar en el mercado, como están en otros sectores de nuestra sociedad, considera Matos. Paradójicamente, la bonanza económica del ladrillo es una de las causas que ha perjudicado a la vivienda, porque no ha estimulado la inversión en I+D ni la respuesta a las nuevas demandas, asegura Matos.

El avance

Los expertos coinciden: el avance en todos los campos de la sociedad no ha ido de la mano de la innovación en el sector inmobiliario. Sin embargo, en un momento en que la demanda se desacelera, la inversión en I+D con parámetros de calidad que, insisten los expertos, no tiene por qué ser más cara, podría suponer una vía de superación al asomo de crisis y satisfacer así una demanda cada vez más exigente sobre todo de la población joven, que pide una mayor sensibilidad en sus formas de vida a la hora de elegir. En el futuro se apuntan dos tendencias de casas demandadas: las viviendas transformables y las viviendas-trabajo.

El encarecimiento del suelo ha hecho casi imposible la construcción de casas unifamiliares

«La única visión que predomina ahora en el mercado es la meramente comercial»

con cuatro viviendas por núcleo de comunicación o viviendas adosadas, más frecuentes en municipios y lugares costeros. Tipologías ancladas en los años 50 y 60», asegura el arquitecto Premio Nacional de Urbanismo José María Ezquiaga.

«Pese a ello, en los últimos años ha habido una profusión de viviendas unifamiliares adosadas, una medida que implica una mayor calidad pero que tiene un impacto territorial más



Salón del piso piloto de una promoción nueva. / JULIÁN JAÉN

El déficit de los pisos de tres dormitorios

ANA MORÁN CALERO

Los tiempos cambian y el mercado de la vivienda no es ajeno. El piso de tres dormitorios, prototipo de la vivienda de buena parte de los españoles, ha dejado paso a los apartamentos. Los datos son contundentes, en Madrid se ha pasado del 35% de viviendas con tres dormitorios en 1997 a un 14% en la actualidad. Por el contrario, las viviendas de un dormitorio han pasado del 17% al 39%. Varios son los motivos de este cambio: elevados precios, familias cada día más pequeñas y la entrada del inversor.

La subida del precio del suelo ha incrementado el coste final de las viviendas. Ante esta situación el promotor ha reducido el tamaño de los pisos y, de esta forma, consigue que el cliente siga comprando. El comprador, por su lado, ha visto reducida su superficie como única forma de acceder a una vivienda en propiedad. Al final, una cosa es lo que a la gente le gustaría adquirir y otra lo que termina comprando.

Las familias se han reducido y cada vez hay menos personas en las casas, fruto de matrimonios con menos hijos, divorciados y solteros. En España los divorcios

superan la tasa del 60% y en muchos casos se tienen que dividir los ingresos para poder hacer frente a la compra de dos viviendas y mantener a dos familias.

Por último está la figura del inversor. Durante los últimos años en el sector muchos particulares han invertido sus ahorros en la compra de inmuebles, consiguiendo una mayor rentabilidad. Se compraba la vivienda con el fin de venderla o alquilarla en el menor espacio de tiempo posible. En ambos casos, el inversor con el mismo dinero ha preferido diversificar el riesgo y comprar más inmuebles de un dormitorio.

En esta coyuntura, es difícil encontrar oferta de viviendas de tres dormitorios y no digamos ya de cuatro. Si bien es cierto que el inversor ha desaparecido y la demanda de este tipo ha bajado, fundamentalmente por los elevados precios, la realidad es que los que quieren y puedan acceder a viviendas con más superficie se encuentran con poca oferta en el mercado.

Ana Morán Calero es directora Comercial Corporativa de Foro Consultores.

«La innovación académica y el mercado se dan la espalda», afirma Ezquiaga. Madrid, Málaga y Vitoria, sin embargo, son ejemplos a destacar, opina Matos. La Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo del Ayuntamiento de Madrid ha realizado proyectos interesantes –como el patrocinio del estudio sociológico *El observatorio de la vi-*

vienda–, así como la firma Ensanche XXI de Vitoria-Gasteiz, también de carácter municipal.

Además, desde hace 20 años, el laboratorio internacional de ideas y de concursos de viviendas para arquitectos menores de 40 años, European, abre también nuevas puertas para España. Sin embargo, todavía vamos muy por detrás de países

como Holanda (donde destacan los hogares para jóvenes *starters* que son a la vez oficina y guardería) y Alemania, que ha apostado realmente por la optimización de sus viviendas para hacer frente a los cambios demográficos y familiares. Aquí, la casi absoluta uniformidad podría continuar aún algunos años, pero hay esperanza de cambio.

Especialista en seguros para el sector de la construcción

SEGURO DECENAL Y GARANTÍA TRIENAL SEGURO DE CONSTRUCCIÓN SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
FIANZAS ANTE LA ADMINISTRACIÓN SEGURO DE AFIANZAMIENTO DE CANTIDADES ANTICIPADAS D&O CONSTRUCCIÓN



Nuestro grupo lleva 150 años siendo especialista en seguros para el sector de la construcción, con el rigor, la solvencia y la confianza que le ofrecen nuestros más de 300 profesionales en España.

ASEFA
www.asefa.es

SIMU08
Sociedad Inmobiliaria Internacional
ESTANDE
2A 91

No corra más riesgos de los necesarios