

Fernando Baena (Zaragoza, 1960), presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón, es licenciado en Derecho. Ha sido vicepresidente de los API durante los 12 años de mandato de su antecesor, José Manuel Vallés. Forma parte de la tercera generación de Fincas Pinilla, agencia con 60 años de experiencia

entrevista



¿Cómo está afrontando el sector la crisis?

El colectivo en general ha aguantado bastante bien. El número de colegiados es esencialmente el mismo porque las posibles bajas se han compensado con altas. En nuestra profesión tenemos cierta vocación y un sentido profesional. Casi todas las agencias llevan bastantes años en el mercado, más de 10 y 20 años. Muchas han pasado de generación en generación y han vivido momentos buenos, malos y regulares. Sin embargo, otras franquicias inmobiliarias se habían subido al carro y ante las mínimas dificultades han desaparecido.

¿Se puede decir que lo peor ha pasado?

Nos gustaría decirlo, pero quizás nos falta el convencimiento. Sí que hoy ya todos estamos mentalizados de que estamos en tiempos duros y pueden seguir algo más. Esa mentalización hace que la época de vacas gordas la tengamos casi olvidada y seamos más racionales en nuestro gasto. En general, cuando viene el cliente a vender una vivienda, a lo mejor hay que decirle que el precio no es real, podía serlo en 2002 pero si quiere vender tiene que actualizarlo y ponerlo a precios de mercado.

Una petición similar de rebajas ha hecho el ministro de Fomento, José Blanco. ¿Para vender hay que bajar más los precios?

Bueno, diría que, en general, sí, pero en el mundo inmobiliario la generalización y la estadística, con todos mis respetos, es una falsa verdad. Por supuesto que las declaraciones de nuestro ministro tienen una repercusión importante, pero yo le diría que qué tiene que ver un piso en la calle Serrano de Madrid o en el paseo de la Independencia de Zaragoza con una segunda vivienda en Huelva o en Almería. O qué tiene que ver el paseo de las Damas con La Muela. Seguramente en esta última hay para desarrollar miles de viviendas y en el centro de Zaragoza, no. Evidentemente, el vendedor necesitado y con cierta urgencia, lo tiene más difícil para conservar un precio. El mercado es sabio y si se quiere hacer una venta inmediata, el mercado nos va a hacer ofertas a la baja.

La restricción de la deducción por vivienda a partir de enero, ¿está funcionando como aliciente para impulsar el sector?

Este es un tema interesante. Para las personas que están decididas a comprar vivienda no cabe duda que la desgravación es un acicate más a hacerlo. Yo diría que no solo es la desgravación, sino que la financiación, a quien se la dan, es barata, con unos tipos de interés a la baja históricos. Otro tema importante es que en 2004 e incluso 2007, casi había que comprar una vivienda al dictado del vendedor. Ahora podemos verla, elegirla, asegurarnos bien y lograr en muchos casos un precio razonable.

Entonces, ¿es el momento de comprar?

Sí. Yo diría que es un buen momento para comprar por todos estos factores: una mayor oferta, una buena financiación, insisto, al que se la dan, y no cabe duda que la desgravación fiscal también es importante.

¿La financiación sigue siendo el principal obstáculo para los compradores?

Es uno de los grandes problemas. Primero es la decisión de compra y entre las personas que están decididas y encuentran el inmueble que les conviene, evidentemente, la financiación sigue siendo un poco restrictiva y dura en sus condiciones. Por supuesto, venimos de años donde las concesiones eran muy rápidas, exprés. Pero, ni tanto ni tan calvo. Ni lo del 2005 ni lo de 2010. Yo creo que necesitamos que las entidades financieras se estabilicen, porque también andan con problemas muchas de ellas. Y con problemas de directrices, de dónde tirar.

¿La indecisión se debe a que los compradores esperan más bajadas de precios?

Sí. Hoy tenemos gran cantidad de fuentes de



Fernando Baena Pinilla, agente de la propiedad inmobiliaria y presidente de los API aragoneses. OLIVER DUCH

“La banca tiene muchos pisos, pero no son los mejores”



“Cuando viene un cliente a vender su vivienda a veces hay que decirle que el precio no es real y que si quiere venderlo tiene que actualizarlo”
“Es buen momento para comprar”

información: prensa, internet, la opinión del amigo aparejador, la del amigo abogado, de nuestro empleado de banca e incluso entre expertos económicos. Si ahora cogemos unos diarios unos dirían “Compre usted” y otros “No compre usted”, con firmas acreditadas y solventes. Yo diría que si una persona está convencida del piso que necesita, la superficie y ubicación que necesita y cree que el precio es razonable, entonces es el momento de comprar. Siempre ha supuesto un esfuerzo importante comprar una vivienda. Nuestros padres y abuelos nos dirían lo mismo. **Pero nunca 30 o 40 años de hipoteca...**

Posiblemente no, pero nuestros padres y abuelos se conformaban con otro tipo de vivienda. Nosotros queremos ahora una mejor, no tanto en superficie, pero entonces no se exigía que una casa tuviera ascensor, calefacción, aire acondicionado y wi-fi. Hoy se prefiere tener un apartamento de 40 metros pero con una serie de comodidades que para nuestros antepasados no existían. Antes las hipotecas eran a 15 años, pero yo tenía un 14% de interés. Además, muchas veces la vivienda se compra con dos sueldos.

¿Cómo influyen los pisos que acumula la banca?

La banca tiene muchos pisos, pero no son los mejores pisos. Cualquiera que entra en las páginas

web de las entidades financieras verá que la mayoría de pisos que ofrecen son pisos que bien porque no gusta la ubicación u otras razones, no son las viviendas que el mercado está demandando. De ahí viene la falsa verdad de que los pisos han bajado un 20%, un 30% o un 40%. En la zona periférica de la ciudad entre 10 y 20 kilómetros es donde se han dado esas bajadas. Es cierto que en estos años de bonanza de un piso antiguo reformado se pedía prácticamente lo mismo que de un piso nuevo o seminuevo. Esto es lo que quizá se va corrigiendo. No es lo mismo una casa de 40 años, una 10 o de 5 años. Fundamentalmente, las gangas están en las zonas periféricas y en segunda vivienda. El todo vale se ha terminado.

¿Qué previsiones tiene sobre el sector?

Estamos expectantes. Estamos ante momentos difíciles que hacen que las personas no tomen las decisiones con la agilidad que las tomarían en un contexto mucho más pacífico. El desempleo influye. Los jóvenes que ganaban un dinero y antes de casarse o emanciparse se compraban una vivienda ahora tienen miedo. Estamos clamando por una estabilidad, el país necesita confianza y así se moverá todo.

BEATRIZ ALQUÉZAR
balquezar@heraldo.es