



## Empresas\_p7

Metalistería Gavín trabaja desde 1900 para producir componentes para la industria y va por la cuarta generación



## Entrevista\_p9 Francisco Marcén

El director del grupo aragonés Pastores defiende el cooperativismo, pero cree que le hace falta ganar tamaño

HERALDO DE ARAGÓN, Domingo, 3 de febrero de 2013

# economía negocios



## EN CAÍDA LIBRE

Los precios de la vivienda no han parado de bajar en los cinco años de crisis. Los expertos no se atreven a fijar la fecha en la que tocarán suelo, aunque para algunos el ajuste fuerte ya está hecho. **4 y 5**

## A fondo

El mercado inmobiliario comienza el año con la vista puesta en la política que seguirá el banco malo para comercializar las viviendas traspasadas por las entidades financieras que han solicitado ayudas públicas. Esta marcará la evolución de precios en un sector que cerró 2012 con caídas de dos dígitos y con poco movimiento, pese al fin de la desgravación por vivienda y la subida del IVA en enero. Por **BEATRIZ ALQUÉZAR**

# VENDER UN PISO: MÁS DIFÍCIL TODAVÍA

**S**in incentivos fiscales a la compra, con el fin del IVA superreducido, el grifo de las entidades financieras que no termina de abrirse y cada vez más personas en paro, comprarse un piso viene siendo en los últimos años cada vez más difícil. Y venderlo, casi misión imposible. Este año ha comenzado con más trabas en el camino para unir a compradores y vendedores, aunque solo sea por la falta de medidas de impulso al sector.

Esto provoca que los precios de las viviendas sigan cayendo en todo el país y que los expertos no vean todavía el límite. Solo los más optimistas piensan que tras cinco años de crisis ya no se pueden esperar grandes rebajas. El fin de la reestructuración del sector financiero también podría aportar un poco de luz facilitando el acceso a la financiación. Pese a ello, las estadísticas que van publicándose retrasan más la decisión de compra de los pocos que pueden hacerlo, y que esperan más gangas. El ajuste a la baja se sigue produciendo, sobre todo, en las zonas en las que más se dispararon los precios en la época del 'boom' inmobiliario.

Aragón se sitúa entre las comunidades en las que la caída está siendo más acentuada en los precios de la vivienda nueva. Desde el inicio de la crisis, los precios han descendido un 38,5%, por encima del 33,5% de media en España, según el boletín de mercado inmobiliario de Sociedad de Tasación correspondiente a 2012. El precio por metro cuadrado se sitúa en 2.052 euros de media en la comunidad, impulsado por Zaragoza, con 2.118 euros. Le siguen Huesca, con 1.575 euros y Teruel, con 1.459.

Zaragoza es la principal culpable de este descenso. «Los precios crecieron una barbaridad durante los tiempos de bonanza con las expectativas que generó la Expo de 2008», apunta César Hernández, director de Análisis de la tasadora. «La gente pensaba que todo se vendía y, peor aún, que todo se podía vender y realmente no fue así», añade. Por eso, a la capital aragonesa todavía la queda recorrido a la baja, aunque el experto no se atreva a

cuantificarlo. Solo el año pasado la rebaja de precios alcanzó el 9%, dos puntos por encima de la registrada de media en España.

En Huesca, los precios resistieron mejor el año pasado, con un descenso de solo el 3,4%, mientras que Teruel cayeron un 8,3% «porque es muy difícil vender con una población tan pequeña», apunta Hernández.

Desde Tinsa apuntan que las viviendas de protección oficial en marcha en Zaragoza también contribuirán a «contener el precio» de la vivienda nueva.

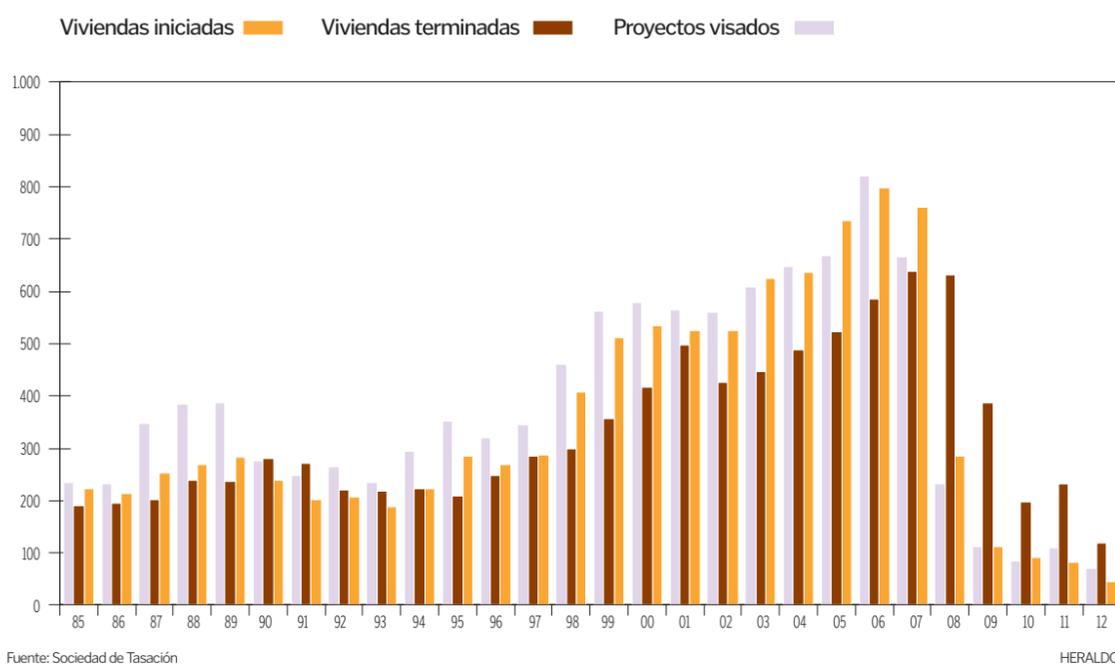
### En el centro, menos ajustes

Sin embargo, pese a los datos, los profesionales que se encargan de la venta de inmuebles matizan las diferencias entre zonas. «El centro y norte de España, en el que se incluiría Aragón, no tiene nada que ver con el Sur y el Levante», afirma Fernando Baena, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón. Defiende que en Zaragoza «los ajustes más importantes ya se han dado». Por ello, sostiene que, pese a ser una frase repetida en los últimos años, «ahora es el momento de comprar» para quienes puedan hacerlo. «En las zonas consolidadas de la ciudad donde no hay suelo es muy difícil que haya más oferta que la que hay ahora», añade. Así, en el centro de la capital o en los barrios tradicionales, las posibilidades de rebaja son menores que en las poblaciones del extrarradio, donde las caídas han rozado el 50%. Debido al desplome ya sufrido no cree que el margen de bajada sea mucho mayor.

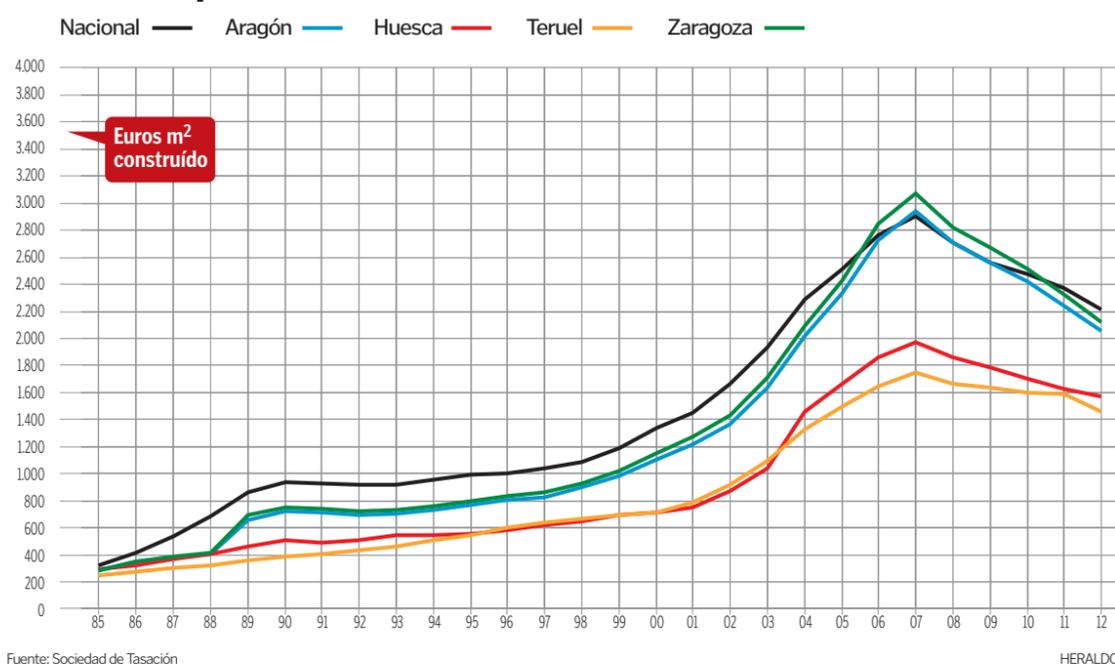
Pese a que algunos esperen a que bajen más los precios, desde la tasadora Tinsa consideran que el parón de las ventas responde más a «un problema de confianza y no tanto de descenso del precio». Así, la situación económica, y sobre todo, la inseguridad en el empleo, frenan las decisiones de compra, pese a que los precios se estén ajustando.

No han resultado decisivos tampoco los cambios normativos del año pasado. Así, 2012 fue el último para que los nuevos compradores se desgravaran por su vivienda y el último para pagar el 4% de IVA en el caso de obra nueva, en lugar del 10% que en-

### Datos de viviendas



### Evolución del precio de la vivienda nueva



**«Ahora es el momento de comprar. Los ajustes más importantes ya se han dado»**

tró en vigor en enero. «En la última parte del año se vio un poco de aumento de la actividad», reconoce Hernández desde Sociedad de Tasación. Las ventas que se cerraron fueron en su mayoría de compradores que ya tenían el dinero y recibieron un empujón para decidirse. Buscar la financiación sigue resultando muy complicado. Solo con

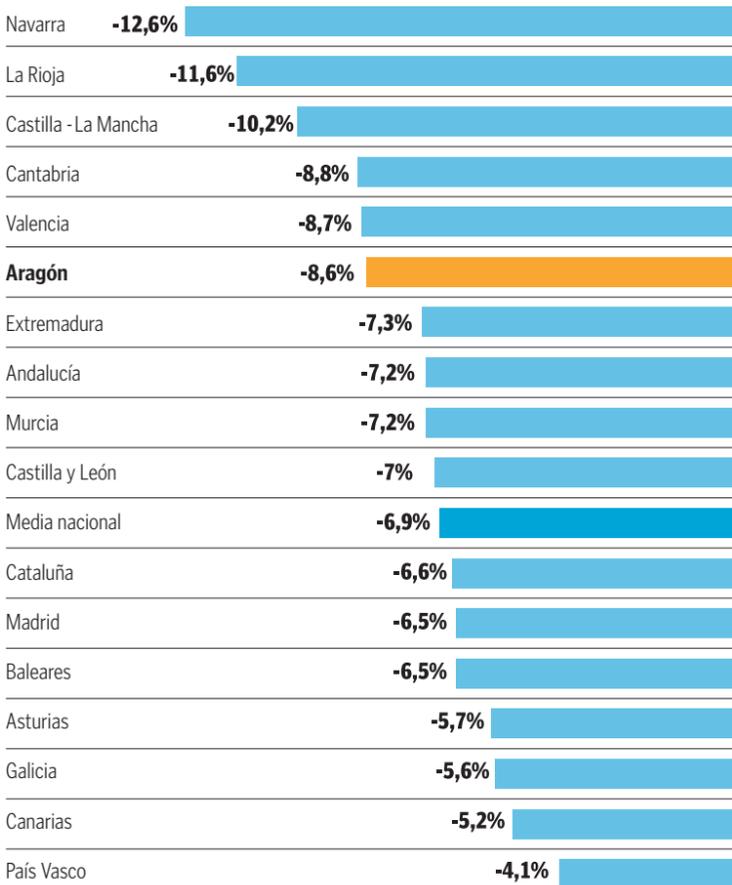
evitar la subida del IVA el ahorro podía rondar los 30.000 euros por vivienda, calculan desde la tasadora.

### Conseguir financiación

Baena afirma que la subida del IVA fue más decisiva para cerrar operaciones que la desgravación. «Ahora, la gente mira más el precio y la financiación que la des-

## Variación de los precios medios de la vivienda

Diciembre 2011 a diciembre 2012

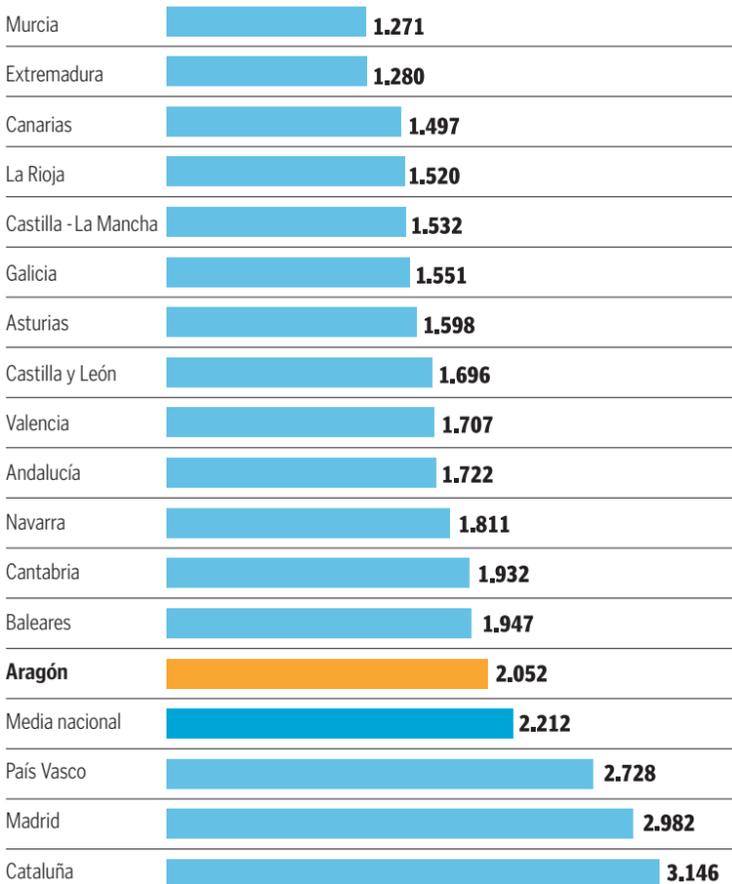


Fuente: Sociedad de Tasación

HERALDO

## Precio medio de mercado

Capitales de provincia, euros por metro cuadrado, diciembre 2012



Fuente: Sociedad de Tasación

HERALDO

gravación futura», explica. Entre las compraventas que se firmaron en 2012 figuran muchos pisos de la banca, confiesa el API. El sector financiero sigue haciendo la competencia a las inmobiliarias, aunque también pide la colaboración de los profesionales para dar salida a sus inmuebles. El principal atractivo se encuentra en el precio, tras los ajustes sufridos

desde el inicio de la crisis, y la facilidad para acceder a la financiación. «Los diferenciales no tienen nada que ver si se compra un activo del banco, para el que puede ofrecer euríbor más un punto y una financiación de hasta el 100% del precio», explica. Por contra, si el piso es de un tercero y tiene que acudir a una entidad financiera a firmar una hipoteca no obtendrá

## BANCO MALO Incertidumbre ante la salida de más pisos

Entre los factores que pueden distorsionar más el mercado de vivienda este año se encuentra la puesta en marcha del banco malo o Sareb. La sociedad creada para gestionar los activos tóxicos de la banca, principalmente suelos y viviendas que han lastrado sus balances, ha anunciado que absorberá 89.000 pisos. En un primer momento, esta bolsa de inmuebles desató el miedo a que se produjera un mayor desplome del mercado si salían a la venta a la vez con grandes descuentos. Temor que se convirtió en expectativa para los potenciales compradores que todavía esperan a que los pisos bajen más para decidirse.

«Se han generado expectativas de que pueda producirse una oferta de viviendas con descuentos importantes», reconoce Raúl García, director de desarrollo de Negocio y Marketing de la tasadora Tinsa.

Sin embargo, algunos expertos empiezan a dudar de que esta sea la política que adopte el organismo, que todavía está dando sus primeros pasos. «El banco malo tiene muchos años para sacar los activos, que además, en el caso de los inmuebles ya han pasado por las entidades financieras sin que estas hayan logrado venderlos», apunta Fernando Baena, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Aragón.

A ello se une que en el lote de activos que las entidades con problemas traspasarán al banco malo no solo hay pisos construidos. «El Sareb se quedará con buena parte del patrimonio de suelos de las entidades, que tardará bastante tiempo en desarrollar», añade César Hernández, director de Análisis de Sociedad de Tasación. Apunta a que la entidad cuenta con 15 años por delante para colocar el paquete de ladrillo que le va entregando la banca, por lo que si no tiene «excesiva prisa», no cree que puedan influir demasiado en los precios.

### «No va a haber tantas gangas»

Todos coinciden en la necesidad de que se conozca cuanto antes cómo van a salir al mercado los pisos de la Sareb. «Quiero que salga lo antes posible para que la gente vea que no va a haber tantas gangas», añade Bae-

na. El profesional insiste en que las características de los inmuebles que se han entregado al banco malo no coinciden con las que buscan los compradores, al menos en el caso de Zaragoza. Por eso, plantea que antes de aventurar los efectos sobre el mercado habrá que saber «qué activos saca en ciudades consolidadas como Zaragoza», refiriéndose al centro de la capital y barrios tradicionales. La mayor bolsa de vivienda se encuentra en el extrarradio de la capital, que ha perdido atractivo ante el aumento de la oferta en zonas más céntricas.

Pese a la incertidumbre sobre el banco malo, la política de las entidades financieras que siguen conservando sus pisos seguirá tirando a la baja de los precios. «Las entidades buscan recuperar la deuda», explican desde Sociedad de Tasación, respecto a las ventas directas que se hacen en las sucursales. De ahí los descuentos que se han visto en los últimos años. Desde Tinsa apuntan que «cada entidad está teniendo una estrategia diferenciada», por lo que no todas optan por los grandes descuentos. Eso sí, coincide en que los bancos se han convertido en las «grandes inmobiliarias del país».

### Siguen las ofertas «agresivas»

Sin embargo, esta semana ya ha dado pistas de su estrategia para este año la mayor entidad española. El Banco Santander ha asegurado que continuará en 2013 con una política «agresiva» de venta de inmuebles. Y ello, porque prefiere prevenir que curar antes de que se conozcan las ofertas de la Sareb. Se lanza así a competir, sin saber si quiera las condiciones de la futura oferta de viviendas llegadas de los bancos que han necesitado ayudas públicas. Los responsables de la entidad financiera han afirmado que pese a no dedicar en este ejercicio provisiones para el ladrillo, han reservado 1.000 millones de euros para alguna venta de carteras «con descuentos importantes». Parece previsible que si el Santander mantiene el pulso en la venta de inmuebles, también tenga que hacerlo el resto del sector. Aunque la mayoría esté esperando a que el banco malo mueva ficha. Si es así, la guerra de precios sigue abierta.

cas cuando se trata de dar financiación para sus propias viviendas.

Con todo ello, las tasadoras consideran que este año no hay alicientes para impulsar el mercado. En la lista de barreras a la compra figuran factores ligados a la situación económica, que no mejora. Hernández destaca la bajada de sueldos «de quienes tienen la suerte de poder trabajar», el aumento del desempleo y la subida de la inflación.

Añade que han entrado en el mercado de obra nueva más agentes con prisa por vender como los vendedores particulares. Personas que compraron la vivienda para especular, que no encuentran comprador y que ya empiezan a fijar precios perdiendo dinero.

Al margen de la situación económica negativa, Baena pide ser «un poco optimistas» y aporta los aspectos que pueden favorecer a la estabilización del sector. Entre ellos, que la banca se libere de sus activos problemáticos y vuelva a centrarse en prestar dinero. Además, considera que tras cinco años de crisis se debería estar cerca del final, como ocurrió en las anteriores caídas del sector en los años 1982-1987 y 1992-1997. Pese a ello reconoce que en esta ocasión la crisis ha sido más profunda por ser también de índole financiera.

### «Ajuste lento»

«En el primer trimestre se mantendrá el nivel de descenso de precios de 2012», auguran desde Tinsa. Entre las razones, que el pequeño impulso que se dio en el trimestre anterior hizo que «muchos que tenían intención de comprar lo han hecho ya». La tasadora no se atreve a aventurarse con lo que puede ocurrir a partir de abril. Sin embargo, creen que se podría vivir una situación similar a la registrada en 2010, cuando se esperaba una leve recuperación a final de año. Entonces también se anunció el fin de la desgravación por la compra, aunque finalmente no se llegaría a aplicar ese año. «La perspectiva no es buena, pero estamos entrando en un ajuste lento», apuntan.

Las tasadoras, que tras la crisis se han visto acusadas de inflar la burbuja, viven también su propio ajuste. El desplome de las hipotecas ha hecho que su principal actividad sea ahora más escasa. Así que tratan de «reinventarse». En compañías como Tinsa se ha optado por potenciar las valoraciones por internet o especializarse en la certificación de las calidades de las viviendas. También han encontrado un nicho de mercado a la hora de valorar el patrimonio de empresas en los procesos de refinanciación tan frecuentes en estos años.

**La falta de confianza en la recuperación económica y el aumento del desempleo frenan las compras**