

El sector inmobiliario Español en duda

La caída de la constructora Astroc de un 60% en el mercado bursátil ha hecho sonar todas las alarmas sobre el futuro del sector inmobiliario español. Hay muchos datos a valorar a la hora de estudiar que está pasando en este sector tan importante para España.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y otros expertos, las propiedades inmobiliarias españolas están sobrevaloradas en un 30%. Las acciones de Astroc se habían disparado conforme subían los precios de la vivienda, impulsados entre otras razones, por compradores extranjeros de casa vacacionales, la afluencia de inmigrantes y los bajos tipos de interés. En concreto, los precios de los pisos y casas se han acelerado en España a un ritmo anual del 15% entre 1999 y 2005.

Esta situación ha llevado a muchos accionistas y propietarios de viviendas con hipoteca a mirar hacia Estados Unidos, donde actualmente se está viviendo una importante ralentización del mercado residencial y de la construcción que, de momento, se ha traducido en una acusada ralentización del crecimiento económico del país, una crisis en el sector hipotecario de alto riesgo, una brusca caída de las ventas de pisos usados -la mayor desde 1989- y un descenso de los precios.

El vicepresidente segundo y ministro de Economía y Hacienda, Pedro Solbes, asegura que la bajada en la bolsa española no es algo "anómalo" ni "preocupante", y responde únicamente a una "corrección importante" de los valores bursátiles de las inmobiliarias y no del sector de la vivienda, "como algunos pretenden extraer en sus conclusiones". Solbes también se ha referido al estado del mercado hipotecario. "¿Estamos en una situación preocupante en términos generales? Mi tesis es no, porque creo que la renta de las familias se está consolidando, hay buenas perspectivas de empleo", ha mantenido en el Senado.

Sin embargo, el estado del mercado inmobiliario español se valora de forma distinta por el diario británico *Financial Times*, señalando que es un mercado que tiene "todos los signos de una burbuja a punto de estallar". "Los mercados peligrosamente inflados no duran para siempre", ha afirmado el diario en su afamado artículo de opinión *Lex Column*, que califica de "desafortunado" para los propietarios de vivienda el posible estallido de la burbuja y advierte a los inversores de la necesidad de controlar los valores más arriesgados. Junto a esto, considera que "será interesante ver si el pánico de los inversores viaja irracionalmente a otros bolsillos inmobiliarios a través de Europa o más allá".

De momento, los datos oficiales dan la razón a aquellos promotores que como el Gobierno auguran una ralentización "ordenada y gradual" de los precios de las casas, hasta que éstos comiencen a comportarse en línea con el IPC. Según los datos del Ejecutivo, el precio medio de la vivienda libre en España subió un 7,2% en el primer trimestre del año respecto al mismo periodo de 2006, lo que representa la menor tasa de crecimiento registrada desde el año 1999.

Caída de precios

En contraposición a las positivas cifras oficiales, expertos nacionales reconocen que los precios pueden comenzar a caer. Así lo aseguraron en encuentro con analistas internacionales y fondos de capital que tuvo lugar en Londres con el Grupo Santander como anfitrión. En la misma línea, BNP Paribas prevé que el exceso de oferta en el mercado español unido a la gradual subida de los tipos de interés producirá una deflación (descenso del nivel de precios) inmobiliaria y una crisis en el sector de la construcción.

Algunos estudios y análisis privados ya han comenzado a fortalecer estas teorías. El último informe publicado por la web inmobiliaria idealista.com desvela que los precios de la vivienda usada de Madrid y Barcelona han permanecido prácticamente estables durante el primer trimestre del año, con unos aumentos del 0,8% y del 0,5%, respectivamente. Con los incrementos trimestrales registrados en Barcelona y Madrid al inicio de 2007, "se confirma la desaceleración de los precios de vivienda usada en España, que además es más rápida de lo que inicialmente se había previsto si los incrementos registrados en el primer trimestre se mantuvieran el resto del año los precios ya estarían en el entorno del IPC, o incluso por debajo", destacan en idealista.com.

Si las viviendas usadas ya prácticamente no se encarecen, las residencias vacacionales en los principales destinos costeros españoles han comenzado a abarataarse y podrían enfrentarse a un desplome de precios mayor que el registrado en Estados Unidos. De momento, el importe de las residencias descendió un 4,7% en la Costa del Sol durante los últimos doce meses, según un estudio elaborado por la consultora inmobiliaria Aguirre Newman. Y la consultora inmobiliaria Acuña y Asociados de Madrid ve probable que los precios de las segundas residencias caigan hasta un 10% este año.

Motivos del descenso de precios

Las razones de este descenso en los precios puede encontrarse en las restricciones crediticias que están imponiendo los bancos a los promotores inmobiliarios. Como ejemplo, es significativo que Martinsa y Hábitat estén pagando cinco veces más por endeudarse que promotores de Estados Unidos como Centex, de Dallas, según los datos recogidos por *Bloomberg*. Incluso, United Airlines, que suspendió pagos el año pasado paga menor prima de riesgo sobre sus préstamos. Parece ser que cuando las compras bajan, la primera área que sufre es la de las segundas residencias y después las primeras son las siguientes en verse afectadas.

La demanda de casas se ha visto ya reducida como demuestra el hecho de que las suscripciones de nuevas hipotecas vendidas a familias españolas cayeron un 10%, según la Asociación Hipotecaria Española. Además, los promotores notan desde hace meses una ralentización en los plazos de venta de las viviendas. Y es que el tiempo desde que un piso sale al mercado hasta que es adquirido supera ya de media los dos años, llegando en algunos casos a los tres, frente a los seis meses que costaba a comienzos de 2005 encontrar un comprador. Los analistas señalan dos factores claves para la ralentización de la demanda y la posible caída de los precios: la sobreoferta que existe en el mercado y las condiciones financieras, que han empeorado con la subida de tipos de interés que se ha producido en la zona euro, y que cada vez supone un mayor esfuerzo económico para las familias adquirir una vivienda.

Claves para el futuro

Determinados expertos señalan que en los bancos es donde estará la clave para el sector inmobiliario de aquí en adelante. Si se produce la entrada en el mercado de viviendas de los inmigrantes que ahora se alojan en casas de alquiler compartidas, empezarán a acudir al banco para solicitar hipotecas y dependiendo de los requisitos que las entidades financieras les pidan, se venderán más o menos pisos y se producirá o no un estrangulamiento del mercado.

Otros dicen que mientras la renta disponible por los hogares y los niveles de empleo se mantengan el ajuste seguirá siendo suave.

Lo que sí es cierto es que es difícil que las firmas españolas se desplomen debido a varios factores: la diversificación –tanto geográfica como de actividades- cuyo ejemplo en Castellón viene encabezado por Lubasa. Esta empresa ha iniciado un proceso de internacionalización hacia otros mercados como el polaco y hacia nuevas actividades con la compra de una comercializadora. Una nueva área de actividad además de la promoción pura es la compra de inmuebles que una vez rehabilitados son vendidos, más relacionado esto con la gestión de patrimonio que con la construcción.

Respecto al marketing como clave para afrontar las dificultades que van a aparecer, las empresas constructoras son a las que más les cuesta incorporar herramientas de marketing y ventas. Si a eso le añadimos que hasta ahora la facilidad en la venta de las viviendas ha sido muy elevada, hace que estas empresas no estén acostumbradas a “vender”.

Entre las herramientas de marketing que deberían comenzar a tenerse en cuenta están las webs a través de las cuales es posible vender inmuebles en el mercado inglés o alemán sin costes elevados. Hasta ahora las webs de las promotoras son portales meramente corporativos que únicamente ofrecen información sobre la empresa y no facilitan la venta.

Por otra parte, herramientas como la segmentación de mercados y las investigaciones de los gustos de los consumidores son esenciales para ofrecer un producto a un precio y con unas prestaciones que se ajusten a los distintos mercados europeos. Según estudios realizados, los gustos de los alemanes y los ingleses varían tanto como el precio por el que están dispuestos a pagar.

En la zona levantina existe una oportunidad de negocio con la venta de los proyectos urbanísticos que se están fraguando. Sin embargo, se corre el peligro de que la rentabilidad se la lleven los tour operadores. Si las constructoras españolas no captan la demanda antes que ellos, el sector perderá rentabilidad por la pérdida de poder que supone tener un porcentaje muy elevado de las ventas en manos de unos pocos operadores cuando existe la oportunidad de captar esa demanda a través de internet.

Texto publicado parcialmente en Universia Warthon.



REVISTAOnLine
ESCUELA SUPERIOR DE NEGOCIOS

Nº 1 JUNIO 2007

e&s **ESCUELA SUPERIOR DE NEGOCIOS**

Complejo Parquesur
Calle Pavías, 11 - 12006 - Castellón
tel. 964 254 969 fax 964 254 969
informacion@escuelasuperior.com
website: www.escuelasuperior.com

