



Resumen ejecutivo del proyecto de investigación

INFORME SOBRE EL MERCADO DE LA VIVIENDA DEL GRUPO TECNOCASA

2º sem. 2005

Madrid, 4 de abril de 2006

Autores del Informe: **Rosa Colomé¹, Jaume García^{1,2}, Josep Maria Raya^{1,2}**

¹ Escuela Superior de Comercio Internacional de la Universidad Pompeu Fabra

² Departamento de Economía y Empresa, Universidad Pompeu Fabra

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Si una variable económica se ha caracterizado por estar en boca de todo tipo de público y en todo momento a lo largo de los últimos años, esta ha sido el precio de la vivienda. Los incrementos en dicho precio, muy superiores a los que se dan en el Índice de Precios al Consumo, han ocupado un lugar preferente en los análisis económicos tanto coyunturales como a medio plazo. Por consiguiente, todo análisis, ya sea macroeconómico o microeconómico, que tenga como objetivo explicar qué factores están detrás del nivel y de la evolución de dichos precios es de interés para todos los agentes involucrados en este mercado.

La primera cuestión que se plantea es: ¿cuál es el precio relevante para el análisis del mercado inmobiliario? Ello es así porque son múltiples las definiciones del precio de la vivienda que se utilizan cotidianamente e incluso en los trabajos empíricos académicos realizados sobre el tema. Podemos hablar del precio solicitado por el oferente de un piso, del precio inicial que está dispuesto a pagar un potencial consumidor, del precio de tasación calculado por una empresa especializada (precio que puede diferir según cual sea la empresa consultada), del precio de venta y finalmente del valor (precio) catastral, relevante aunque muy distinto al valor real de cada vivienda. No sólo cada uno de esos precios es, en general, distinto al resto sino que la relación entre los mismos puede diferir según cual sea la vivienda considerada. Por tanto, una primera decisión que debe tomarse es: ¿cuál es el precio que hay que analizar?, dependiendo este aspecto totalmente de la disponibilidad de información.

Aunque probablemente el precio que mejor representaría la evolución del mercado inmobiliario sería el precio de venta, este no siempre está disponible y, por ello, muchos estudios se han realizado con precios de tasación, que no necesariamente reflejan de forma automática todas las tensiones y características del mercado. O con las valoraciones que acerca del precio de la vivienda hace el propietario de la misma, como suele ocurrir en muchas encuestas de gasto familiar, siendo estos precios inexactos por la subjetividad del que responde y por el escaso o nulo conocimiento detallado de cómo la variable precio cambia espacial y temporalmente.

Con toda seguridad un adecuado conocimiento de la evolución de los precios y del mercado inmobiliario se podría tener en caso de disponer de información de varios de los precios antes mencionados y, en particular, del precio de venta, del precio de oferta (el precio de salida), así como del precio de tasación. Este escenario de información deseado es el que potencialmente se da con las bases de datos de que disponen, por un lado, TECNOCASA, empresa en franquicia dedicada a la

intermediación inmobiliaria en España desde 1994, y por otro lado, KIRON, empresa de servicios financieros del GRUPO TECNOCASA. La importante y creciente expansión de las oficinas de TECNOCASA, el grupo inmobiliario líder del mercado español con más de 958 oficinas inmobiliarias y 191 financieras, permite disponer de información no restringida a un ámbito geográfico concreto y, dada la proporción importante de pisos vendidos por TECNOCASA que son financiados por KIRON, conocer para una misma vivienda tres de los precios antes mencionados: el precio de venta, el precio inicialmente solicitado y el valor de la tasación, en caso de solicitar una hipoteca y negociarla a través de KIRON. Por este motivo, el GRUPO TECNOCASA encargó a la Escuela Superior de Comercio Internacional de la Universidad Pompeu Fabra la realización de este estudio.

Asimismo, estas bases de datos permiten disponer de información detallada sobre las características de cada vivienda y el desarrollo en el tiempo de todo el proceso –desde la puesta en venta del piso a la compra por parte de un tercero–, así como, a través de la base de datos de KIRON, de las características de los solicitantes de hipoteca. Es decir, los compradores de aquellos pisos cuya financiación corre a cargo de KIRON.

El presente informe es el segundo realizado en el marco de un proyecto que tiene por objetivo el tratamiento y el análisis de estas dos bases de datos con una doble finalidad: efectuar el seguimiento de la evolución de los precios del mercado inmobiliario y analizar los determinantes de los mismos y los de otras variables relevantes para el mejor conocimiento del mercado inmobiliario. Por ejemplo, la proporción que el precio de venta representa sobre el precio inicial, el tiempo que tarda en venderse un piso desde su aparición en el mercado o el importe de las hipotecas concedidas y su relación con el valor de tasación.

Las conclusiones de este segundo informe sobre el mercado de la vivienda en España durante el periodo comprendido entre los segundos semestres de 2004 (2004:II) y de 2005 (2005:II), a partir de una base de datos compuesta por más de 20.000 viviendas de las vendidas por TECNOCASA y una base de datos de los más de 21.000 préstamos hipotecarios concedidos por KIRON. Ambas bases de datos para los años 2004 y 2005 se estructuran en tres bloques: análisis de los precios de la vivienda en España, análisis de la financiación de la compra de la vivienda y, finalmente, análisis de la evolución de la demanda.

1. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Las conclusiones correspondientes al análisis de los precios de la vivienda en España se han obtenido a partir de la evidencia de la estadística descriptiva de la base de datos de TECNOCASA, así como de la estimación de un modelo de precios hedónicos, es decir, un modelo que explica los precios de las viviendas a partir de las características de las mismas. Las conclusiones principales son:

- El precio por metro cuadrado en el segundo semestre de 2005 en las tres provincias más caras (Barcelona, Madrid y Vizcaya) se sitúa en torno a los 3.400€, una cifra muy superior a la del resto de provincias y que, en general, más que duplica las de Alicante, Cádiz, Córdoba, Huelva, Sevilla o Valencia. [Tabla 1]

Tabla 1. Precio por metro cuadrado (€) por provincias

Provincia	2º semestre 2004	2º semestre 2005	% de variación
Alicante	1.336	1.387	3,82
Barcelona	2.868	3.418	19,18
Cádiz	1.284	1.571	22,35
Córdoba	1.365	1.558	14,14
Huelva	1.074	1.376	28,12
Madrid	2.911	3.403	16,9
Málaga	1.922	2.161	12,43
Sevilla	1.232	1.548	25,65
Valencia	1.346	1.782	32,39
Valladolid	1.584	1.984	25,25
Vizcaya	2.772	3.388	22,22
Zaragoza	2.138	2.482	16,09

- De las ciudades seleccionadas en base a su representatividad en la muestra, las cinco ciudades con mayores precios por metro cuadrado en el segundo semestre de 2005 son, por este orden, Barcelona (3.874€), Madrid (3.666€), L'Hospitalet de Llobregat (3.456€), Bilbao (3.385€) y Getafe (3.217€). Estas ciudades presentan precios en torno al doble de los precios por metro cuadrado de Valladolid (1.995€), Sevilla (1.903€), Valencia (1.797€), Dos Hermanas (1.666€) y Córdoba (1.617€) y en torno al triple de los precios por metro cuadrado de Huelva (1.308€), Algeciras (1.272€) y Jerez de la Frontera (1.168€). La tasa de crecimiento del precio por metro cuadrado en promedio para las ciudades seleccionadas es del 18,21%. [Tabla 2]

Tabla 2. Precio por metro cuadrado (€) por poblaciones

Población	2º semestre 2004	2º semestre 2005	% de variación
Algeciras	1.132	1.272	12,37
Alicante	1.378	1.421	3,12
Barcelona	3.308	3.874	17,11
Bilbao	2.809	3.385	20,51
Córdoba	1.365	1.617	18,46
Dos Hermanas	1.319	1.666	26,31
Getafe	2.755	3.217	16,77
Huelva	1.063	1.308	23,05
Jerez de la Frontera	972	1.168	20,16
L'Hospitalet de Llobregat	2.916	3.456	18,52
Madrid	3.157	3.666	16,12
Málaga	1.927	2.059	6,85
Sevilla	1.537	1.903	23,81
Terrassa	2.068	2.417	16,88
Valencia	1.350	1.797	33,11
Valladolid	1.584	1.995	25,95
Zaragoza	2.195	2.594	18,18

- El valor del precio por metro cuadrado en el segundo semestre del año 2005 del percentil 10 (es decir, aquel valor del precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúan sólo un 10% de las observaciones –las viviendas más baratas–) de Barcelona (2.829€), Getafe (2.819€), L'Hospitalet de Llobregat (2.756€), Madrid (2.692€) o Bilbao (2.633€) aproximadamente triplica el de las viviendas más baratas de Dos Hermanas, Sevilla, Córdoba, Huelva o Alicante y cuadriplica el de Algeciras o Jerez de la Frontera. [Gráfico 1]
- Si comparamos el percentil 90 (es decir, el valor del precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúan el 90% de las observaciones –las viviendas más caras–), las diferencias de precios entre las ciudades se han reducido levemente en términos relativos, que no absolutos. Así, el percentil 90 de Barcelona (5.071€) y Madrid (4.949€), que son las ciudades con mayores precios por metro cuadrado en las viviendas más caras, casi triplica el precio de Huelva, Jerez de la Frontera y Algeciras y duplica el precio por metro cuadrado de Sevilla, Málaga, Valladolid, Dos Hermanas, Valencia y Córdoba. [Gráfico 1]
- Esta reducción, en términos relativos, en las diferencias de precios por metro cuadrado en las distintas ciudades a medida que nos movemos hacia la parte alta de la distribución de precios, es decir, hacia los precios por metro cuadrado superiores, se debe a que las diferencias entre los precios por metro cuadrado menores (percentil 10) y mayores (percentil 90) son superiores, en general, en

las ciudades con menores precios por metro cuadrado, como es el caso de Algeciras, Alicante, Dos Hermanas o Jerez de la Frontera. Por otra parte, la evolución temporal parece apuntar que las diferencias entre las viviendas más caras y más baratas aumenta en Barcelona y Madrid. [Tabla 3]

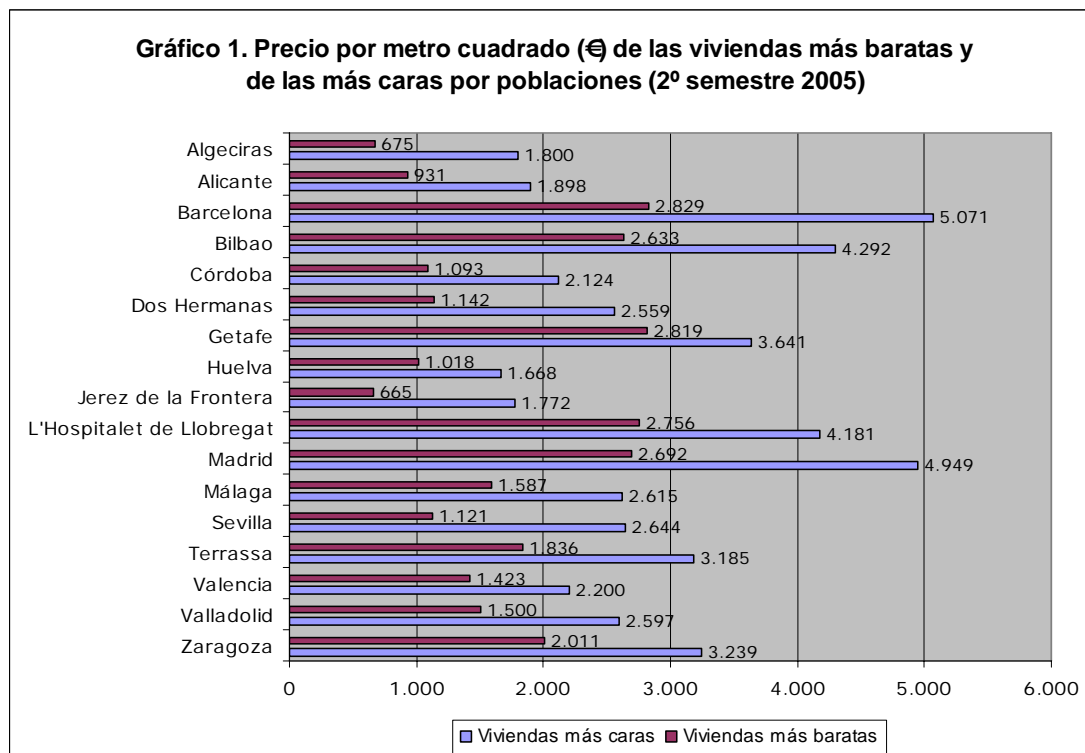
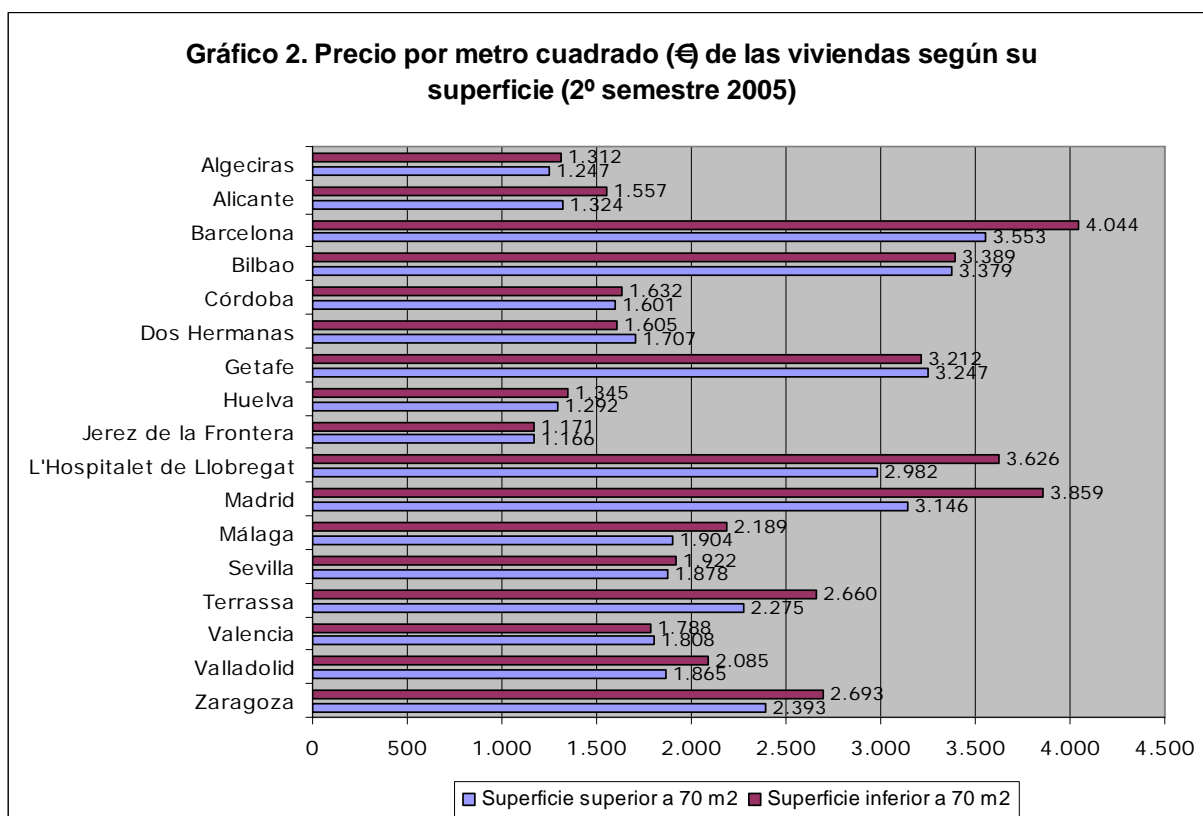


Tabla 3. Cociente entre el precio de las viviendas más caras y el de las más baratas

Población	2º semestre 2004	2º semestre 2005	% de variación
Algeciras	3,08	2,67	-0,41
Alicante	2,02	2,04	0,02
Barcelona	1,68	1,79	0,11
Bilbao	1,85	1,63	-0,22
Córdoba	2,82	1,94	-0,88
Dos Hermanas	2,71	2,24	-0,47
Getafe	1,4	1,29	-0,11
Huelva	1,78	1,64	-0,14
Jerez de la Frontera	2,4	2,66	0,26
L'Hospitalet de Llobregat	1,54	1,52	-0,02
Madrid	1,77	1,84	0,07
Málaga	1,76	1,65	-0,11
Sevilla	2,56	2,36	-0,2
Terrassa	1,69	1,73	0,04
Valencia	1,94	1,55	-0,39
Valladolid	1,62	1,73	0,11
Zaragoza	1,65	1,61	-0,04

- La evidencia muestra que, en general, el precio por metro cuadrado es superior en las viviendas más pequeñas (de menos de 70 m²) que en las de mayor superficie (más de 70 m²), siendo dicha diferencia sustancial en términos absolutos en el caso de Barcelona, Madrid o L'Hospitalet de Llobregat. En cambio, en el caso de Dos Hermanas, Getafe y Valencia el precio por metro cuadrado es ligeramente superior en el caso de las viviendas de mayor superficie. [Gráfico 2]



- En cuanto a las tasas de crecimiento del segundo semestre del 2004 al segundo semestre del 2005 según los distintos tamaños de la vivienda, observamos como, en general, las tasas de crecimiento de los precios por metro cuadrado han sido más elevadas para las viviendas de menor superficie. Este patrón se observa claramente en Algeciras, Alicante, Barcelona, Bilbao, Córdoba, Huelva, Valladolid y Zaragoza. En Madrid, en cambio, la tasa de crecimiento del precio por metro cuadrado es muy similar para todos los tamaños de vivienda. [Tabla 4]

Tabla 4. Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado entre el 2º semestre de 2004 y el 2º semestre de 2005 según la superficie por poblaciones

Población	< 70 m ²	> 70 m ²
Algeciras	19,16	7,78
Alicante	12,83	-3,78
Barcelona	18,66	12,47
Bilbao	22,3	17,57
Córdoba	23,26	13,22
Dos Hermanas	6,15	-
Getafe	16,33	18,59
Huelva	31,09	18,32
Jerez de la Frontera	34,14	10,94
L'Hospitalet de Llobregat	20,67	14,52
Madrid	15,09	16,22
Málaga	6,31	6,85
Sevilla	24,48	23,07
Terrassa	19,66	13,52
Valencia	32,35	34,12
Valladolid	33,23	15,98
Zaragoza	20,71	13,47

- El efecto de un metro cuadrado adicional reduce el precio por metro cuadrado, confirmando así mayores precios por metro cuadrado en las viviendas más pequeñas. Por otra parte, el efecto de un año de antigüedad disminuye el precio por metro cuadrado en todas las ciudades. En general, dicho efecto es menor, en valor absoluto, para las viviendas más caras. [Tabla 5]

Tabla 5. Efecto de las características de las viviendas en el precio por metro cuadrado por poblaciones (modelo de precios hedónicos)

Población	Características			
	Antigüedad	Superficie	Ascensor	Altura
Alicante	-	-	+	0
Barcelona	-	-	+	+
Bilbao	-	-	+	+
Madrid	-	-	+	+
Málaga	-	-	+	0
Sevilla	-	-	+	-
Valencia	-	-	+	0
Valladolid	-	-	+	+
Zaragoza	-	-	+	0

Nota: + efecto positivo, - efecto negativo, 0 efecto no significativo

- Definiendo los precios ajustados por calidad como el crecimiento de los precios una vez descontado el efecto que la variación de las características de las viviendas en el tiempo tiene sobre el mismo, se concluye que dicho crecimiento de precios en el periodo comprendido entre los segundos semestres de 2004 y 2005 ha sido mayor que el valor sin ajustar en Alicante, Barcelona, Málaga, Sevilla, Valencia y Zaragoza y menor en Bilbao, Madrid y Valladolid. [Tabla 6]

Tabla 6. Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado y del precio ajustado por calidad entre el 2º semestre de 2004 y de 2005 por poblaciones

Población	Unitario	Ajustado por calidad
Alicante	3,12	6,39
Barcelona	17,11	17,79
Bilbao	20,51	19,56
Madrid	16,12	12,33
Málaga	6,85	11,67
Sevilla	23,81	23,92
Valencia	33,11	35,5
Valladolid	25,95	17,24
Zaragoza	18,18	18,61

2. ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE VIVIENDAS

Las conclusiones correspondientes al análisis del importe de las hipotecas concedidas han sido elaboradas a partir de la base de datos de KIRON, así como de un modelo de regresión explicativo de los determinantes del importe de las hipotecas concedidas, y son las siguientes:

- La evolución temporal muestra que en el segundo semestre del 2004, el importe medio de la hipoteca concedida se situaba en 143.485 € mientras que los datos del segundo semestre del 2005 lo sitúan en 164.045 €, lo que corresponde a un incremento del 14,33%.
- Para las poblaciones con una muestra representativa, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor en el segundo semestre de 2005 son Madrid (211.291€) y Barcelona (207.568€). Mientras que, entre las poblaciones en las que se conceden menores importes, destacan Jerez de la Frontera (95.388€), Huelva (109.509€) y Algeciras (114.240€). [Tabla 7]

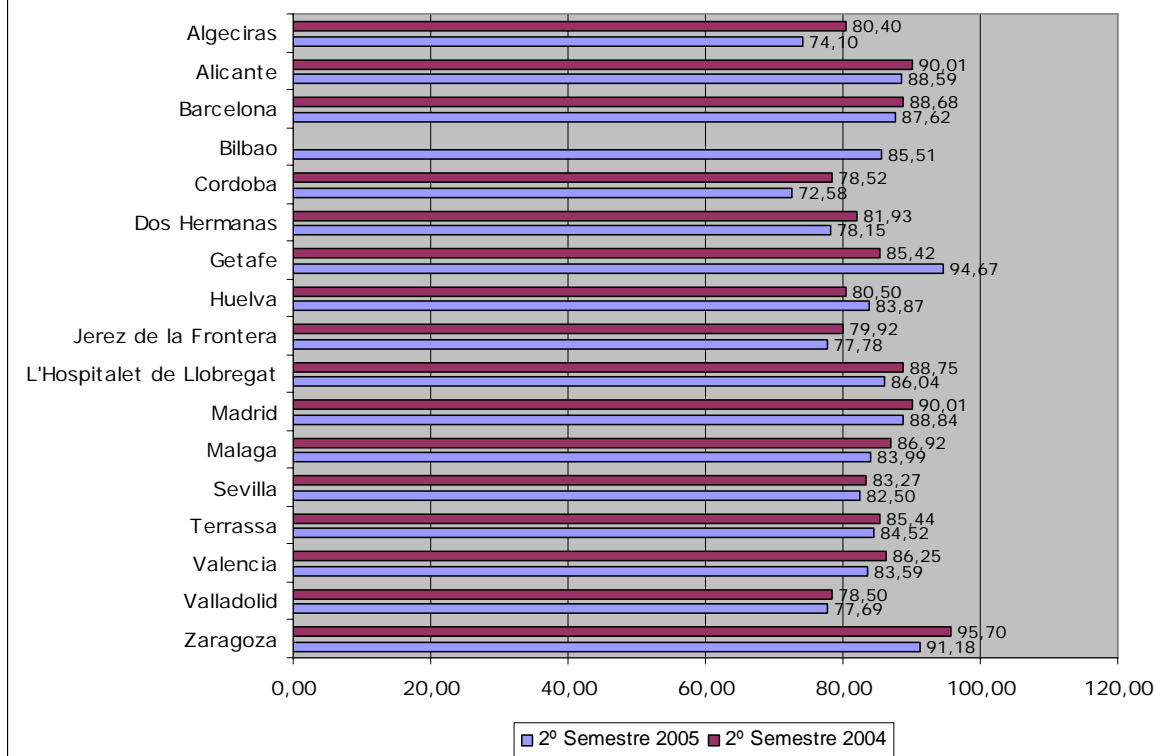
- El incremento del importe medio de la hipoteca concedida en el periodo comprendido entre los segundos semestres de 2004 y 2005 es mayor en Huelva (34,07%) y Sevilla (27,42%), mientras que Jerez de la Frontera (8,66%) y Alicante (7,97%) son las poblaciones analizadas donde este incremento ha sido más moderado. [Tabla 7]
- En general, los incrementos del importe medio de la hipoteca concedida para el periodo 2004:II – 2005:II han sido más moderados que los incrementos para el periodo comprendido entre los primeros semestres de dichos años (un 19,47% para el periodo 2004:I – 2005:I).

Tabla 7. Importe de la hipoteca concedida (€) por poblaciones

Población	2º semestre 2004	2º semestre 2005	% de variación
Algeciras	91.362	114.240	25,04
Alicante	109.877	118.639	7,97
Barcelona	189.063	207.568	9,79
Bilbao	-	189.600	-
Córdoba	104.892	116.127	10,72
Dos Hermanas	106.675	134.579	26,16
Getafe	165.151	194.223	17,6
Huelva	81.682	109.509	34,07
Jerez de la Frontera	87.780	95.388	8,66
L'Hospitalet de Llobregat	161.996	200.206	23,59
Madrid	187.013	211.291	12,98
Málaga	127.265	143.337	12,63
Sevilla	101.420	129.229	27,42
Terrassa	146.347	184.222	25,88
Valencia	111.906	138.336	23,62
Valladolid	110.864	124.408	12,22
Zaragoza	142.108	176.557	24,24

- La proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble se sitúa en el segundo semestre del 2005 en el 84,24%, proporción algo inferior a la del segundo semestre del 2004 (86,08%).
- Exceptuando Getafe y Huelva, la evolución de la proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble en las poblaciones seleccionadas para el periodo 2004:II – 2005:II ha sido la de una disminución general de la misma; destacando Algeciras y Córdoba con 6,30 y 5,94 puntos porcentuales menos respectivamente. [Gráfico 3]

Gráfico 3. Evolución de la proporción del importe de la hipoteca respecto al valor de la vivienda por poblaciones



- El perfil del comprador de viviendas de segunda mano en el segundo semestre del 2005 es el de una persona que compra la vivienda con otro individuo, que tiene entre 25 y 35 años, es español, está soltero, tiene contrato indefinido y con una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€, siendo el importe medio de la hipoteca de 164.045€, que representa, en la mayoría de casos, entre un 75% y 100% del valor del inmueble. [Tabla 8]

Tabla 8. El perfil del comprador de una vivienda en el segundo semestre de 2005

Característica	Más habitual	Otras posibilidades
Edad	25-35 años (47,95%)	< 25 años (13,75%)
		35-45 años (25,26%)
Estudios	Primarios (56,26%)	Secundarios (31,99%)
		Universitarios (11,75%)
Tipo de contrato	Indefinido (57,78%)	Temporal (39,09%)
Estado Civil	Soltero (56,95%)	Casado (36,08%)
Nacionalidad	Española (68,31%)	América (19,16%)
		África (5,37%)
		Resto Europa (4,60%)
		Asia (2,54%)
Renta (mensual neta)	< 1500 € (76,05%)	1500 – 3000 € (21,50%)
Número de titulares	2 (60,92%)	1 (28,58%)
Importe de la hipoteca	164.045	
Proporción	75-100% (63,22%)	50-75% (18,83%)

- La evidencia disponible para el segundo semestre de 2005 muestra que el perfil del importe de la hipoteca en relación con la edad tiene un patrón en forma de U invertida, que parte de un valor de 149.765 € para los más jóvenes hasta alcanzar un máximo en el tramo de 35-45 para los que el importe de la hipoteca llega a 169.348€. Este patrón se repite para la variable tasación, aunque el máximo se da en el intervalo de edad entre 45-55 años. En cambio, la variable proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble presenta un patrón decreciente, lo que indica, tal como era previsible, que los más jóvenes se hipotecan por una proporción superior, llegando al 86,30% en el grupo de compradores menores de 25 años. [Tabla 9]

Tabla 9. Análisis por edades de los importes de las hipotecas concedidas para el segundo semestre de 2005

EDAD	Distribución (%)	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<25	13,75	149.765	173.304	86,3
25-35	47,95	166.189	194.072	85,83
35-45	25,26	169.348	202.106	84,18
45-55	9,6	161.748	207.197	78,46
55-65	2,9	134.875	194.028	70,38
>65	0,55	103.503	175.960	60,54

- La evidencia disponible para el segundo semestre de 2005 pone de manifiesto que la mayor parte de los compradores son españoles (68,31%), seguidos de ecuatorianos (11,27%), marroquíes (3,05%), colombianos (2,18%) y peruanos (1,95%). Este análisis detallado muestra también que el importe medio de la hipoteca es superior para los compradores procedentes del continente americano (196.795€) y del asiático (195.215€), que para los compradores africanos (158.405€) y europeos (154.459€). La variable proporción indica que los europeos se hipotecan por una cantidad menor (81,47% del valor del inmueble) respecto al resto de nacionalidades. [Tabla 10]
- La proporción de viviendas según el número de titulares superior no se distribuye de forma homogénea según la nacionalidad de los propietarios. Así, alrededor del 20 por ciento de las viviendas cuyos propietarios son de origen americano o asiático tienen más de dos titulares, mientras que dichos porcentajes son significativamente inferiores para los propietarios de origen europeo o africano. [Tabla 10]

- La proporción de solicitantes de hipoteca (y, por tanto, indirectamente de compradores de piso) de nacionalidad española ha disminuido algo más de dos puntos porcentuales a lo largo del último año.

Tabla 10. Análisis por nacionalidades de los importes de las hipotecas concedidas para el segundo semestre de 2005

Nacionalidad	Distribución (%)	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)	Más de dos titulares (%)
Europa	72,91	154.459	190.813	81,47	8,74
<i>España</i>	68,31	152.820	190.313	80,86	7,65
América	19,16	196.795	213.156	92,68	20,39
<i>Colombia</i>	2,18	176.740	198.003	89,67	11,92
<i>Ecuador</i>	11,27	200.755	215.393	93,61	22,72
<i>Perú</i>	1,95	211.160	224.379	94,47	22,8
<i>R.Dominicana</i>	1,34	215.993	227.459	96,15	27,95
Asia	2,54	195.215	223.893	87,95	19,31
<i>China</i>	0,57	206.566	251.941	82,46	10
<i>Filipinas</i>	0,65	243.106	262.840	93,33	48,89
<i>Pakistán</i>	0,62	152.755	171.981	89,36	2,33
África	5,37	158.405	177.639	89	6,95
<i>Marruecos</i>	3,05	146.633	168.344	87,42	5,19

- Un análisis detallado de la relación entre el importe de la hipoteca y la renta del solicitante muestra para el segundo semestre de 2005 que el importe de la hipoteca y la tasación aumentan con la renta del comprador. La variable proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble, en cambio, presenta un patrón en forma de U invertida, que parte del 82,54% para los compradores con rentas más bajas hasta alcanzar un máximo para los compradores de rentas entre 1.500 – 2.000 € para los que la proporción se sitúa en el 86,71%. [Tabla 11]
- Si comparamos la evolución de estas variables según niveles de renta entre el segundo semestre del 2004 y el segundo semestre del 2005, vemos que el importe de la hipoteca aumenta en todos los tramos de renta de forma decreciente con la capacidad adquisitiva del comprador. Es decir, oscila desde el máximo incremento del 29,60% para los compradores con rentas menores a 1.000 €, hasta el incremento casi nulo (0,23%) para los compradores con una renta mensual superior a los 3.000 €.

Tabla 11. Análisis por niveles de renta de los importes de las hipotecas concedidas para el segundo semestre de 2005

RENTA	Distribución (%)	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<1000 €	34,89	147.536	178.712	82,54
1000-1500 €	41,16	156.826	185.421	84,84
1500-2000 €	14,53	180.525	210.132	86,71
2000-3000 €	6,97	198.519	237.006	84,73
>3000 €	2,45	204.389	242.657	83,98

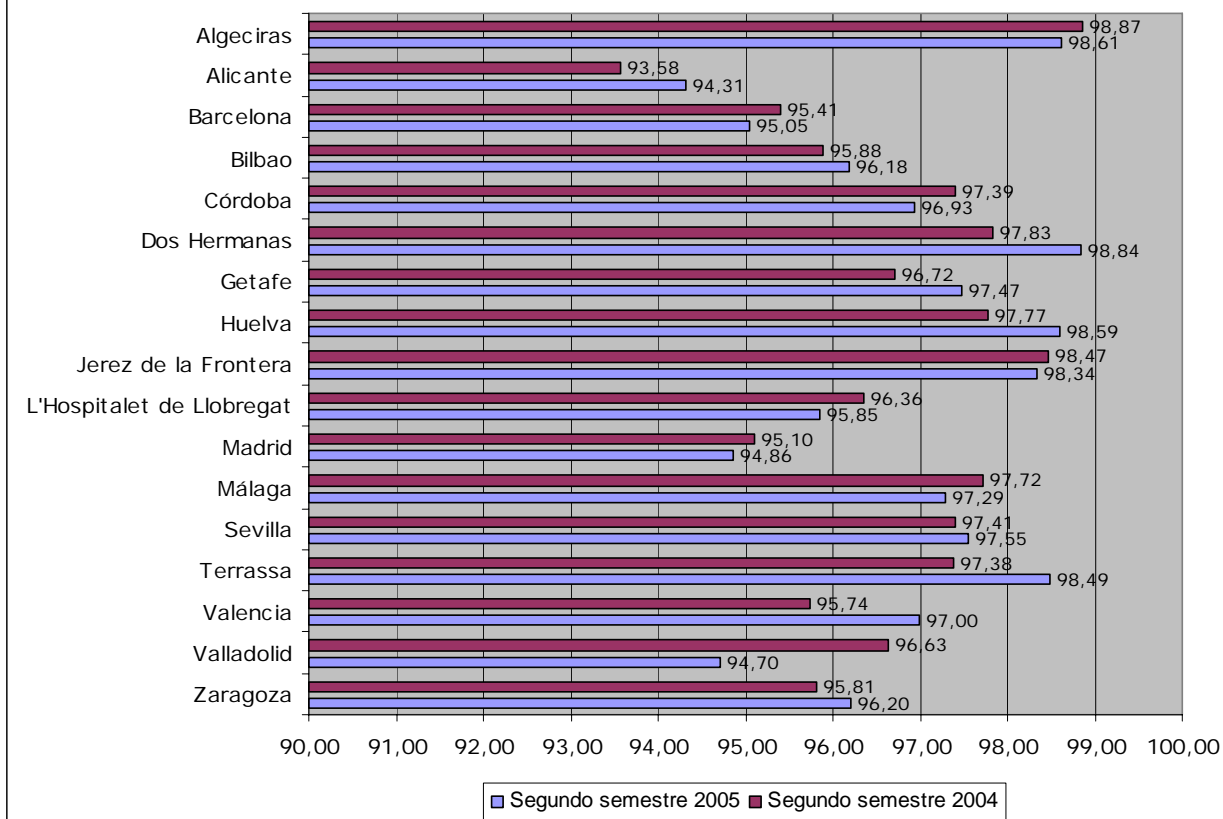
ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

Las principales conclusiones del análisis de la evolución de la demanda proceden del análisis descriptivo del precio de venta, del precio de salida y del número de días transcurridos hasta la venta de la vivienda de la base de datos de TECNOCASA, así como de los resultados de dos modelos estimados. El primer modelo analiza los determinantes de la proporción entre el precio de venta y el precio de salida al mercado de la misma, mientras que el segundo analiza los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda se ofrece en el mercado hasta que se vende.

Las principales conclusiones en este apartado son:

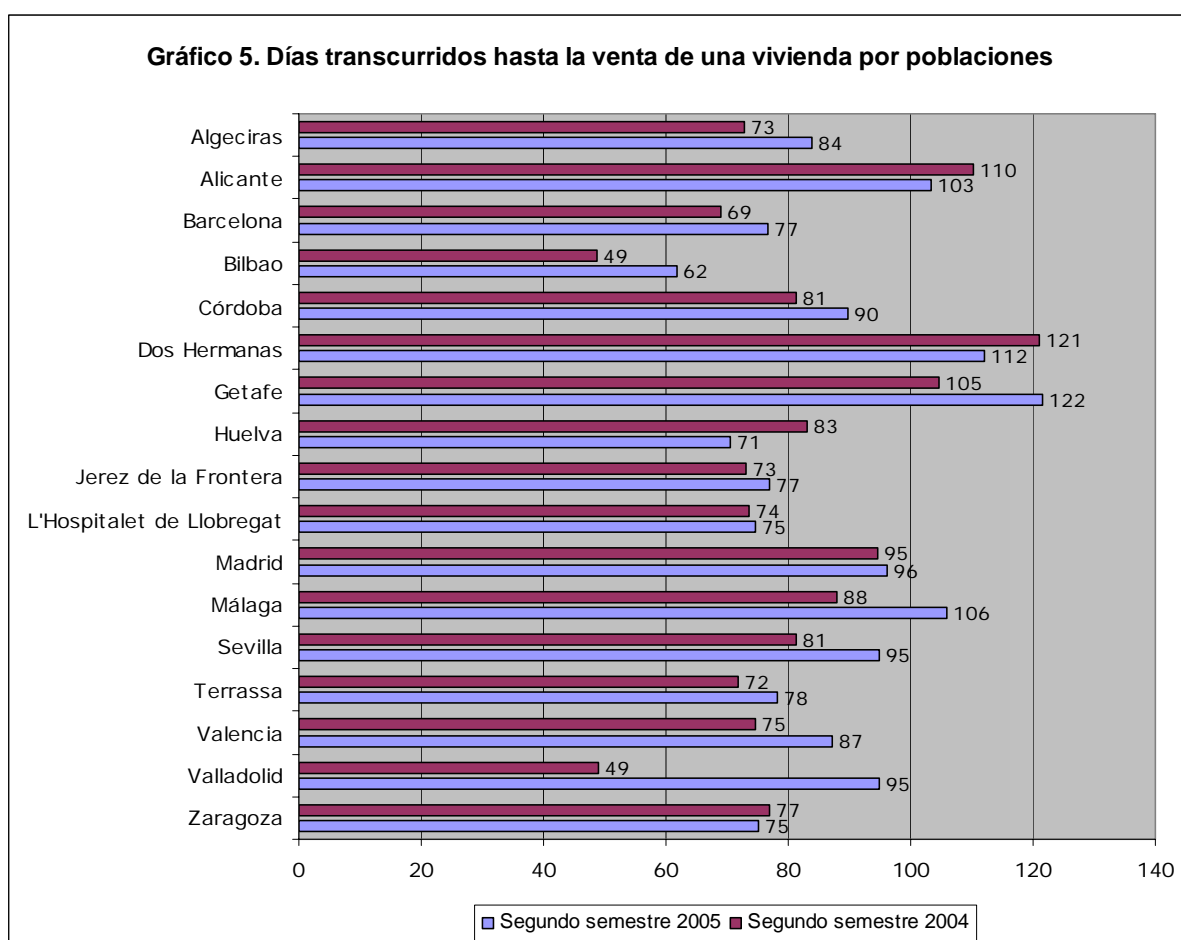
- El porcentaje que representa el precio de venta respecto al precio de salida para un mismo piso en el segundo semestre del año 2005 muestra el valor más bajo en Alicante (94,31%), mientras que Dos Hermanas (98,84%) presenta el más alto. Este porcentaje se puede interpretar como un indicador indirecto de la demanda de viviendas a corto plazo. Dicha demanda de viviendas será más elevada cuanto mayor sea el indicador ya que no es tan necesario rebajar el precio de salida. A medio y largo plazo el precio de salida se ajustará también a la evolución del mercado y la proporción entre ambos precios se mantendrá en los niveles anteriores. [Gráfico 4]
- En el último año (de 2004:II a 2005:II), la evolución de la proporción que el precio de venta representa sobre el precio de salida no ha mostrado ninguna pauta generalizada para las poblaciones. Así, dicha proporción ha aumentado para la mitad de poblaciones y ha disminuido para la otra mitad, aunque dicha proporción ha descendido para Madrid y Barcelona. De todas formas, tanto las disminuciones como los aumentos han sido muy reducidos. No obstante, al no ser las tasas de variación semestrales estadísticamente distintas de cero no se puede concluir de forma definitiva acerca de dicha evolución.

Gráfico 4. Proporción del precio de venta respecto al precio de salida por poblaciones



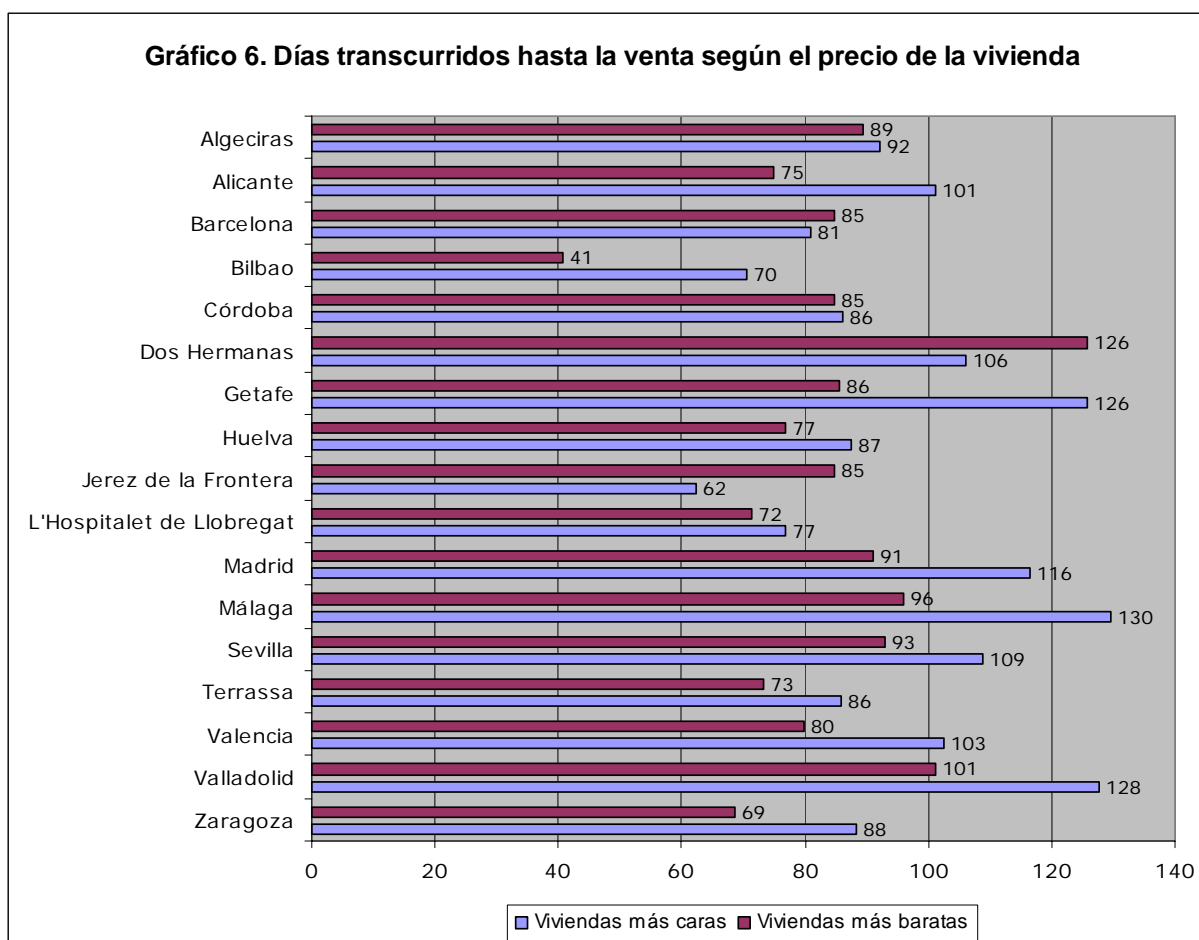
- La tasa de crecimiento del precio de salida en el último año (2004:II a 2005:II) ha sido, para la mayoría de las poblaciones, inferior a la tasa de crecimiento del precio de venta. Únicamente en Barcelona, Málaga y Terrassa el precio de salida ha crecido más que el precio de venta durante el último año. No obstante, a excepción de Huelva, Dos Hermanas, Córdoba y Valencia dicha diferencia entre las dos tasas de crecimiento ha sido muy reducida.
- En cuanto a los factores que pueden influir en la diferencia entre el precio de venta y el inicial, las características de la vivienda influyen significativamente. En particular, cuanto menor es la antigüedad, mayor es la proporción que el precio de venta representa sobre el inicial (se rebaja menos el precio). Asimismo, cuanto mayor es el tiempo transcurrido hasta la venta menor es dicha proporción (se rebaja más el precio). Finalmente, aquellas viviendas con mayor precio de oferta inicial son las que en términos relativos sufren una mayor reducción en el precio en el momento de la venta.

- A lo largo del periodo analizado, la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta ha aumentado en 8 días, pasando de 79 días en 2004:II a 87 días en 2005:II. Ello parece apuntar una cierta disminución de la presión de la demanda en el mercado inmobiliario español.
- En el segundo semestre de 2005 Getafe (122 días), Dos Hermanas (112 días), Málaga (106 días) y Alicante (103 días) aparecen como las poblaciones donde más tiempo se requiere para la venta de una vivienda. En Málaga y Valladolid se ha producido un fuerte incremento del número de días que tarda en venderse un piso a lo largo del periodo observado. Únicamente en Alicante, Dos Hermanas y Huelva el número de días transcurridos hasta la venta ha disminuido. Por último, Bilbao (62 días) es la población donde menos días transcurren en promedio desde la salida al mercado hasta la venta. [Gráfico 5]



- Si para cada población dividimos el total de las viviendas en dos grupos, formando parte del primero el 25% del total de las viviendas cuyo precio es más alto y del segundo el 25% del total de las viviendas cuyo precio es más bajo, observamos que la media de los días transcurridos hasta su venta es

mayor para el grupo con las viviendas más caras para la mayoría de poblaciones consideradas. Esta diferencia es particularmente significativa (más de 25 días) en Bilbao, Getafe, Madrid, Málaga, Valencia y Valladolid. [Gráfico 6]



- En relación con el tiempo requerido para vender un piso, destaca que la superficie parece afectar significativamente al valor esperado del tiempo en que un piso permanecerá en venta: cuanto mayor es la superficie, mayor es el periodo de tiempo que transcurre hasta la venta. Los resultados del modelo estimado corroboran un aumento sistemático en el tiempo requerido para vender un piso a lo largo de los últimos dos años.

Para más información:

Ana Borrós / Ezequiel Avilés. Dpto. de Comunicación Grupo Tecnocasa. Tel. 93 478 19 71 // 609 30 17 59 / 606 89 79 41

Marc Permanyer. Unidad de Comunicación UPF. Tel. 93 542 21 00 // 629 76 06 28