



Resumen ejecutivo del proyecto de investigación

INFORME SOBRE EL MERCADO DE LA VIVIENDA DEL GRUPO TECNOCASA

2º Semestre 2006 | Barcelona, 27 de marzo de 2007

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

¹ Escuela Superior de Comercio Internacional - Universidad Pompeu Fabra

² Departamento de Economía y Empresa, Universidad Pompeu Fabra

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El presente Informe es el cuarto realizado en el marco de un proyecto encargado por el GRUPO TECNOCASA a la Escuela Superior de Comercio Internacional de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona (UPF). El Informe se ha realizado con las bases de datos de TECNOCASA, empresa en franquicia del Grupo dedicada a la intermediación inmobiliaria desde 1994, y de KIRON, enseña de servicios financieros del Grupo.

La importante y creciente expansión de las oficinas del GRUPO TECNOCASA, el Grupo inmobiliario y financiero líder del mercado español con más de 1.000 oficinas inmobiliarias y 240 financieras, permite disponer de información detallada para un análisis óptimo del mercado de la vivienda en España.

Estas bases de datos permiten disponer, por un lado, de información sobre las características de las viviendas transaccionadas, así como del precio de venta y el precio de salida de las mismas. Por otro lado, se tiene información acerca de las solicitudes de financiación para la compra de la vivienda, tanto en lo referente a los aspectos económicos (importe de la hipoteca, plazo, valor de tasación) como de las características de los solicitantes de las hipotecas.

En particular, la diferente tipología de los precios incluidos en esta base de datos (venta, salida, tasación) permite realizar un análisis más completo de la evolución del precio de la vivienda en España que el que se pudiera realizar exclusivamente con los valores de tasación que no reflejan de manera automática las tensiones y características del mercado inmobiliario.

El presente Informe 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. Estas variables son, 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 cuarto Informe sobre el mercado de la vivienda en España durante el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 se estructuran en tres bloques:

- análisis de los precios de la vivienda en España
- análisis de la financiación de la compra de la vivienda
- análisis de la evolución de la demanda

1. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

El análisis de la evolución de los precios de la vivienda en España se ha realizado a partir de la evidencia de la estadística de la base de datos de TECNOCASA, así como de la estimación de un modelo de precios hedónicos. Un modelo que explica los precios de las viviendas a partir de las características de las mismas.

Las principales conclusiones son:

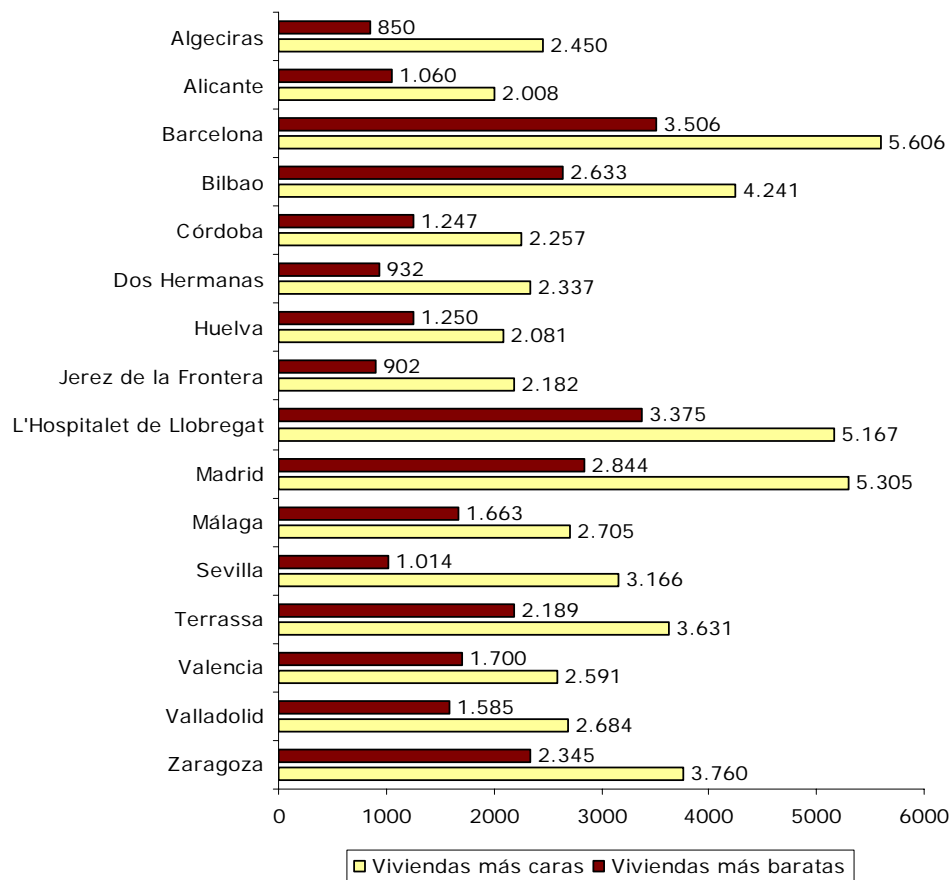
- La tasa de crecimiento del precio por metro cuadrado durante el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 en promedio para las ciudades seleccionadas es del 11,47%. Una cifra inferior a la que se produjo entre el segundo semestre de 2004 y el segundo semestre de 2005 (18,39%), indicando una clara desaceleración en el crecimiento de los precios de la vivienda. [Tabla 1]
- Tal y como ha ocurrido en los últimos años, de las ciudades seleccionadas en base a su representatividad en la muestra, las cuatro ciudades con mayores precios por metro cuadrado en el segundo semestre de 2006 son, por este orden, Barcelona (4.487€), L'Hospitalet de Llobregat (4.186), Madrid (4.043€) y Bilbao (3.588€). Asimismo, estas ciudades presentan precios en torno al doble de los precios por metro cuadrado de ciudades como Málaga, Valladolid, Valencia y Sevilla. Es evidente la relación positiva entre el tamaño de los municipios y el precio de la vivienda. [Tabla 1]

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

Población	2º semestre 2005	2º semestre 2006	% de variación 2º semestre 2005 - 2º semestre 2006
Algeciras	1.282	1.556	21,37
Alicante	1.389	1.486	6,98
Barcelona	3.866	4.487	16,06
Bilbao	3.382	3.588	6,09
Córdoba	1.633	1.821	11,51
Dos Hermanas	1.659	1.660	0,06
Huelva	1.353	1.634	20,77
Jerez de la Frontera	1.161	1.502	29,37
L'Hospitalet de Llobregat	3.434	4.186	21,90
Madrid	3.629	4.043	11,41
Málaga	2.071	2.163	4,44
Sevilla	1.822	2.132	17,01
Terrassa	2.440	2.868	17,54
Valencia	1.797	2.149	19,59
Valladolid	1.957	2.153	10,02
Zaragoza	2.601	2.999	15,30
TOTAL	2.903	3.236	11,47

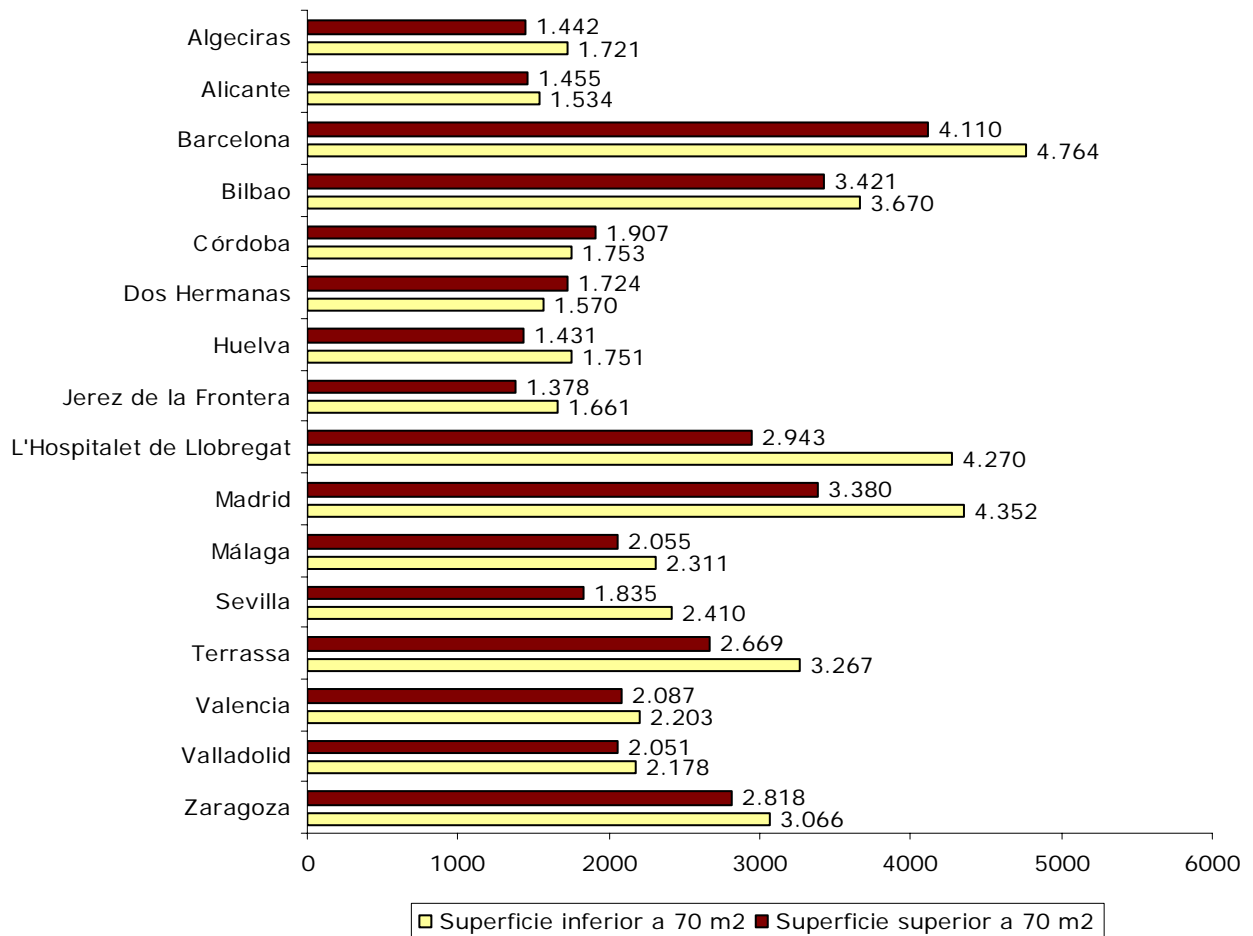
- El precio por metro cuadrado en el segundo semestre de 2006 del percentil 10 (es decir, aquel precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúan sólo un 10% de las observaciones –las viviendas más baratas–) para las poblaciones seleccionadas presenta el mismo patrón que para el precio medio. Ciudades como Barcelona, L'Hospitalet de Llobregat, Madrid y Bilbao siguen teniendo los precios más altos entre las viviendas más baratas. [Gráfico 1]
- Si comparamos el percentil 90 (es decir, aquel valor del precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúan el 90% de las observaciones de su ciudad –las viviendas más caras–), Barcelona, Madrid, Bilbao y L'Hospitalet de Llobregat siguen siendo también las ciudades con mayores precios por metro cuadrado en las viviendas más caras. Las diferencias de precios de las viviendas más caras entre las distintas ciudades analizadas son ligeramente menores en términos relativos que en el caso de las más baratas. [Gráfico 1]

Gráfico 1. Comparación del precio por metro cuadrado (€) entre las viviendas más baratas y las más caras por población (2º semestre de 2006)



- Para el conjunto de las poblaciones seleccionadas, el precio por metro cuadrado entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 ha crecido más para las viviendas baratas (10,31%) que para las más caras (9,70%).
- La evidencia muestra que, en general, con la excepción de Córdoba y de Dos Hermanas, 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). [Gráfico 2]
- Las viviendas pequeñas son sustancialmente más caras, por encima de 4.000€ por metro cuadrado, en Barcelona, Madrid y L'Hospitalet que en el resto de ciudades consideradas, situación similar a la que se da para las viviendas más grandes, con precios por metro cuadrado que están alrededor o por encima de los 3.000€. [Gráfico 2]

Gráfico 2. Precio por metro cuadrado (€) de las viviendas más grandes respecto a las más pequeñas (2º semestre de 2006)



- En cuanto a la tasa de crecimiento del segundo semestre de 2005 al segundo semestre de 2006 según los distintos tamaños de la vivienda, observamos, como, en general, los precios por metro cuadrado han sido más elevados para las viviendas de menor superficie. De hecho, para el total de las poblaciones consideradas el precio por metro cuadrado ha crecido un 13,38% entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 para las viviendas más pequeñas, mientras que dicho porcentaje ha sido del 8,85% en el caso de las de mayor superficie. [Tabla 2]

Tabla 2. Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado entre el 2º semestre de 2005 y el 2º semestre de 2006 según la superficie por población

Población	<70m²	>70m²
Algeciras	31,88	13,81
Alicante	-0,84	12,79
Barcelona	18,21	15,19
Bilbao	8,45	1,24
Córdoba	5,41	19,11
Dos Hermanas	-1,81	1,47
Huelva	21,68	9,15
Jerez de la Frontera	44,31	18,28
L'Hospitalet de Llobregat	18,55	-1,51
Madrid	13,78	8,37
Málaga	3,96	7,99
Sevilla	28,26	4,20
Terrassa	19,58	17,11
Valencia	23,07	15,62
Valladolid	8,63	9,39
Zaragoza	13,81	16,98
TOTAL	13,38	8,85

- La media de la superficie de las viviendas vendidas en el segundo semestre de 2006 osciló entre 60 y 75 metros cuadrados para la mayoría de poblaciones. En L'Hospitalet de Llobregat las viviendas vendidas tuvieron una superficie menor (52,99) mientras que en Dos Hermanas tuvieron una superficie mayor (82,07). [Tabla 3]
- En cuanto a la antigüedad de las viviendas vendidas, ésta se sitúa mayoritariamente entre 25 y 40 años para las poblaciones seleccionadas, siendo mayor la antigüedad media en las ciudades con más población. Destacamos Barcelona y Bilbao, probablemente como consecuencia de un menor impacto de la nueva construcción en relación con el resto de ciudades. [Tabla 3]
- Por último, la media del número de habitaciones de las viviendas vendidas se sitúa alrededor de las tres habitaciones en todas las poblaciones seleccionadas. En cuanto a la planta de las viviendas vendidas, ésta se sitúa entre 2 y 3 pisos, siendo mayor en las ciudades con más población y, por tanto, con viviendas de más altura. [Tabla 3]

Tabla 3. Características de las viviendas vendidas por población

Población	Superficie	Antigüedad	Habitaciones	Altura
Algeciras	74,90	23,50	2,68	2,59
Alicante	73,57	33,13	2,98	2,38
Barcelona	66,26	49,06	2,90	3,19
Bilbao	64,05	50,89	2,56	2,92
Córdoba	68,11	36,90	2,80	2,18
Dos Hermanas	82,07	28,37	3,10	2,50
Huelva	65,03	31,75	2,92	2,67
Jerez de la Frontera	72,82	31,82	3,09	2,41
L'Hospitalet de Llobregat	52,99	38,14	2,68	2,07
Madrid	62,87	38,98	2,57	2,74
Málaga	74,11	32,59	2,97	3,46
Sevilla	72,87	32,45	2,83	2,14
Terrassa	76,80	26,95	3,07	2,44
Valencia	69,25	35,93	2,91	3,35
Valladolid	63,89	33,91	3,04	2,04
Zaragoza	62,96	35,86	2,72	2,98
TOTAL	66,97	38,55	2,79	2,82

- El efecto de un metro cuadrado adicional reduce el precio por metro cuadrado, confirmando así la evidencia anterior de mayores precios por metro cuadrado en las viviendas más pequeñas. Dicho efecto oscila entre el 0,65% (Madrid) y el 0,21% (Bilbao). [Tabla 4]
- Por otra parte, el efecto de un año de antigüedad disminuye el precio por metro cuadrado en todas las ciudades, oscilando dicha reducción entre un 0,93% (Alicante) y un 0,03% (Valencia). En general, dicho efecto es menor, en valor absoluto, para las viviendas más caras. [Tabla 4]
- El efecto de la altura del piso es heterogéneo según la población, aunque en la mayoría de los casos positivo; mientras que la disponibilidad de ascensor aumenta significativamente el precio por metro cuadrado en todas las poblaciones, a excepción de Málaga. [Tabla 4]

Tabla 4. Efecto de las características de las viviendas en el precio por metro cuadrado por población (modelo de precios hedónicos)

Población	Antigüedad	Superficie	Ascensor	Altura
Alicante	-	-	+	0
Barcelona	-	-	+	+
Bilbao	-	-	+	+
Madrid	-	-	+	+
Málaga	-	-	0	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 tiene, se concluye que dicho crecimiento de precios en el período comprendido entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 ha sido más alto que el valor sin ajustar en Alicante, Bilbao, Valladolid y Zaragoza y más bajo en Barcelona, Madrid, Málaga, Sevilla y Valladolid, un patrón prácticamente idéntico al que se obtenía al comparar el primer semestre de 2005 y el primer semestre 2006 en el informe anterior. En cualquier caso, las diferencias entre las tasas de variación de ambos precios no son muy importantes, indicando que la tipología de pisos transaccionados ha sido similar en el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006. [Tabla 5]

Tabla 5. Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado y del precio ajustado por calidad entre el 2º semestre de 2005 y el 2º semestre de 2006 por población

Población	Unitario	Ajustado
Alicante	6,98	7,17
Barcelona	16,06	15,26
Bilbao	6,09	8,04
Madrid	11,41	10,81
Málaga	4,44	4,38
Sevilla	17,01	15,09
Valencia	19,59	18,58
Valladolid	10,02	13,21
Zaragoza	15,30	15,39

2. ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE VIVIENDA

El análisis del importe de las hipotecas concedidas ha sido elaborado a partir de la base de datos de KIRON. Las conclusiones principales son las siguientes:

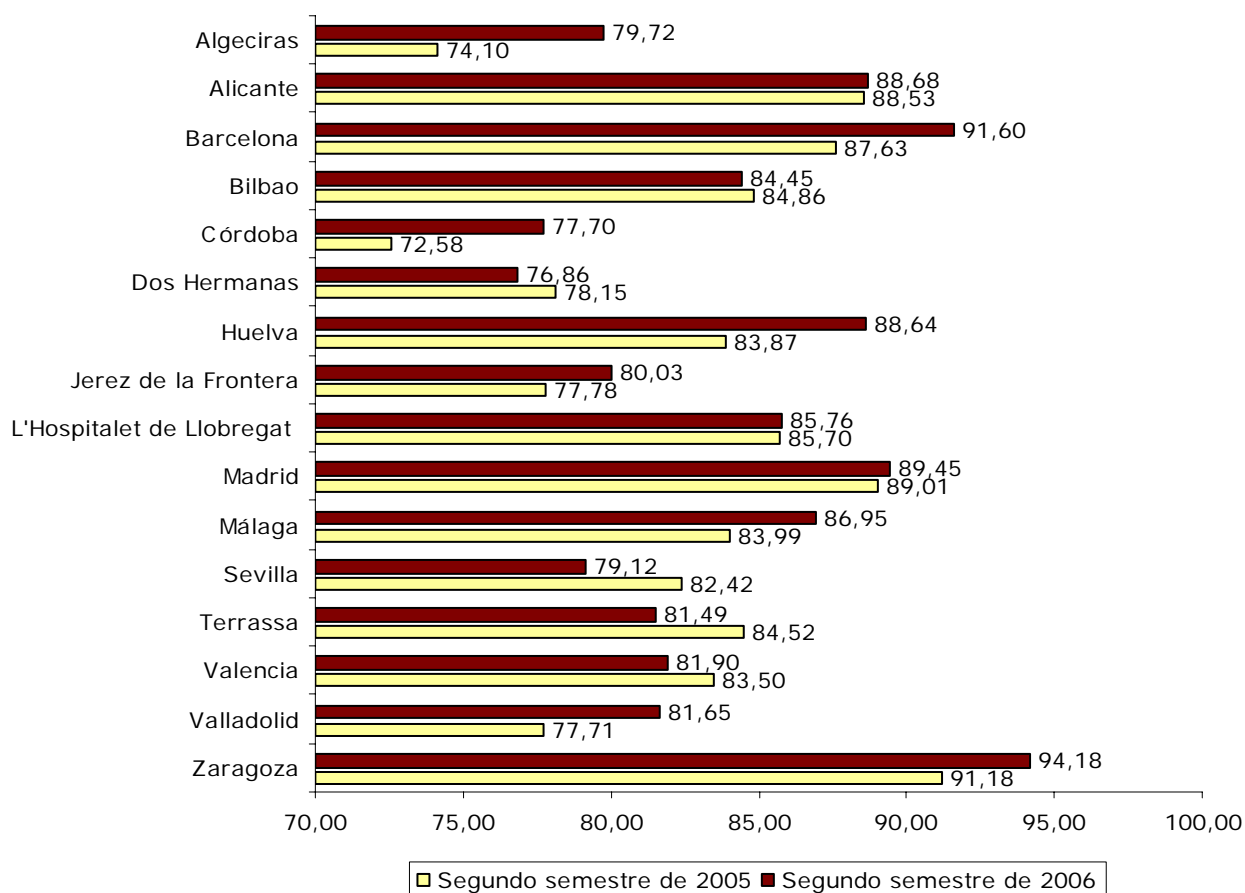
- La evolución temporal muestra que en el segundo semestre de 2006, el importe medio de la hipoteca concedida se situaba en 185.160€ mientras que en el segundo semestre de 2005 dicho importe era de 163.189€, lo que corresponde a un incremento del 13,46%. [Tabla 6]
- Para las poblaciones con una muestra representativa, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor en el segundo semestre de 2006 son Barcelona (270.623€), L'Hospitalet de Llobregat (240.334€) y Madrid (233.278€). Mientras que, entre las poblaciones en las que se conceden menores importes, destacan Huelva (113.646€), Jerez de la Frontera (126.542€) y Sevilla (136.020€). [Tabla 6]
- El incremento del importe medio de la hipoteca concedida en el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre 2006 supera el 30% en ciudades como Barcelona, Córdoba, Jerez de la Frontera y Valencia. [Tabla 6]
- En general, el incremento del importe medio de la hipoteca concedida para el periodo comprendido entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006 ha disminuido ligeramente respecto al periodo que va desde el segundo semestre de 2004 y el segundo semestre de 2005. De hecho, para el periodo entre el segundo semestre de 2004 y el segundo semestre de 2005 el incremento fue del 13,97% frente al 13,46% mencionado anteriormente.

Tabla 6. Importe de la hipoteca concedida (€) por población

Población	2º semestre 2005	2º semestre 2006	% de variación 2º semestre 2005 - 2º semestre 2006
Algeciras	114.240	136.782	19,73
Alicante	118.911	139.179	17,04
Barcelona	207.371	270.623	30,50
Bilbao	188.586	211.968	12,40
Córdoba	116.127	154.959	33,44
Dos Hermanas	134.579	137.434	2,12
Huelva	109.509	113.646	3,78
Jerez de la Frontera	95.388	126.542	32,66
L'Hospitalet de Llobregat	203.122	240.334	18,32
Madrid	211.322	233.278	10,39
Málaga	143.337	176.089	22,85
Sevilla	129.362	136.020	5,15
Terrassa	184.222	221.111	20,02
Valencia	138.213	182.351	31,93
Valladolid	124.520	145.610	16,94
Zaragoza	176.557	198.226	12,27

- La proporción media del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble para las poblaciones seleccionadas se sitúa en el segundo semestre de 2006 en el 86,12%, proporción ligeramente superior a la del segundo semestre de 2005 que fue del 84,20%. [Gráfico 3]
- Exceptuando Bilbao, Dos Hermanas, Sevilla, Terrassa y Valencia, la evolución de la proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble en las poblaciones seleccionadas para el periodo estudiado ha sido la de un aumento general de la misma; destacando Algeciras y Córdoba con aumentos por encima de los cinco puntos porcentuales. [Gráfico 3]

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



- El perfil del comprador de vivienda de segunda mano en el segundo semestre de 2006 es el de una persona que compra la vivienda con otro individuo (la media del número de titulares es de 1,91), que tiene entre 25 y 35 años (media algo superior a 33 años), es española, está soltera, tiene contrato indefinido y con una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€ (media de 1434,6€), siendo el importe medio de la hipoteca de 185.160€. Esta cifra representa, en la mayoría de casos, entre un 75% y 100% del valor del inmueble (87,11% en promedio), y corresponde a hipotecas con un plazo superior a 30 años (la media es de 34,12 años). [Tabla 7]

Tabla 7. Perfil del comprador de una vivienda en el 2º semestre de 2006

Característica	Más habitual	Otras posibilidades
<i>Edad</i>	25-35 años (47,51%)	< 25 años (15,29%) 35-45 años (24,79%)
<i>Estudios</i>	Primarios (56,16%)	Secundarios (31,07%) Universitarios (9,77%)
<i>Tipo de contrato</i>	Indefinido (52,71%)	Temporal (38,24%)
<i>Estado civil</i>	Soltero (59,91%)	Casado (33,10%)
<i>Nacionalidad</i>	Española (64,18%)	Continente Americano (20,59%) Continente Africano (7,23%) Resto Continente Europeo (5,69%) Continente Asiático (2,29%)
<i>Renta (mensual neta)</i>	< 1.500 € (68,06%)	1.500 – 3.000 € (28,98%)
<i>Número de titulares</i>	2 (60,05%)	1 (26,06%)
<i>Importe de la hipoteca</i>	185.160€	
<i>Proporción</i>	75-100% (73,70%)	50-75% (14,07%)
<i>Años de hipoteca</i>	40 años (34,85%)	35 años (20,42%) 30 años (32,97%)

- La evolución en el perfil del comprador respecto al primer semestre de 2006 muestra un aumento en el plazo de la hipoteca en 2,77 años (de 31,35 años en el primer semestre de 2006 a 34,12 en el segundo semestre de 2006). Es de destacar que el plazo más habitual de las hipotecas contratadas en el segundo semestre de 2006 es de 40 años, mientras que en el mismo semestre de 2005 era de 30 años.
- Otro elemento destacable es el aumento de personas que compran la vivienda en grupos de tres o más titulares. En el primer semestre de 2006 este tipo de compra representaba el 10,91% de las operaciones, mientras que en el segundo semestre de 2006 ha aumentado hasta el 13,89%.
- La evidencia disponible para el segundo semestre de 2006 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 164.127€ para los más jóvenes hasta alcanzar un máximo en el tramo de 35-45 años, para los que el importe de la hipoteca llega a 194.380€. Un patrón similar se observa para el valor de tasación. En cambio, las variables correspondientes a los años de hipoteca y a

la proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble presentan un patrón decreciente, lo que indica, tal como era previsible, que los más jóvenes solicitan hipotecas que representan una proporción superior del valor de la vivienda y con un plazo superior al del resto. [Tabla 8]

Tabla 8. Análisis por edad de las características de las hipotecas concedidas el 2º semestre de 2006

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<25	15,29	36,40	164.127	187.273	87,47
25-35	47,51	35,46	185.691	212.383	86,47
35-45	24,79	33,25	194.380	221.955	86,37
45-55	9,09	29,39	194.217	228.600	84,21
>55	3,32	25,62	180.793	227.001	78,39

- La evidencia disponible para el segundo semestre de 2006 pone de manifiesto que la mayor parte de los compradores, para el conjunto de la muestra, son españoles (64,18%), seguidos de ecuatorianos (10,33%), marroquíes (3,68%), colombianos (2,91%) y rumanos (2,68%). La proporción de solicitantes de hipoteca (y, por tanto, indirectamente de compradores de piso) de nacionalidad española ha disminuido algo más de cuatro puntos porcentuales a lo largo del último año. Este análisis detallado muestra también que el importe medio de la hipoteca es superior para los compradores procedentes del continente asiático (235.539€) y del americano (209.090€), que para los compradores africanos (162.556€) y europeos (178.839€). La variable proporción indica que los europeos se hipotecan por una cantidad menor respecto al valor del inmueble (84,56%) respecto al resto de nacionalidades y que no hay diferencias significativas en el número de años de hipoteca. [Tabla 9]

Tabla 9. Análisis por nacionalidad de las características de las hipotecas concedidas el 2º semestre de 2006

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	69,87	34,19	178.839	209.844	84,56
<i>España</i>	<i>64,18</i>	<i>34,25</i>	<i>178.283</i>	<i>209.843</i>	<i>84,30</i>
<i>Rumanía</i>	<i>2,68</i>	<i>33,93</i>	<i>176.786</i>	<i>198.534</i>	<i>87,83</i>
<i>Bulgaria</i>	<i>0,64</i>	<i>32,30</i>	<i>198.852</i>	<i>217.372</i>	<i>90,45</i>
América	20,59	34,11	209.090	228.563	90,60
<i>Ecuador</i>	<i>10,33</i>	<i>33,93</i>	<i>214.450</i>	<i>231.144</i>	<i>91,76</i>
<i>Colombia</i>	<i>2,91</i>	<i>33,83</i>	<i>196.140</i>	<i>221.962</i>	<i>88,18</i>
<i>Perú</i>	<i>1,83</i>	<i>34,63</i>	<i>230.143</i>	<i>250.140</i>	<i>92,49</i>
Asia	2,29	32,53	235.539	261.043	91,21
<i>Pakistán</i>	<i>0,79</i>	<i>33,10</i>	<i>228.121</i>	<i>256.423</i>	<i>90,49</i>
<i>Filipinas</i>	<i>0,48</i>	<i>33,96</i>	<i>280.138</i>	<i>272.669</i>	<i>102,23</i>
<i>China</i>	<i>0,46</i>	<i>29,42</i>	<i>231.576</i>	<i>291.983</i>	<i>81,16</i>
África	7,23	34,38	162.556	183.485	86,59
<i>Marruecos</i>	<i>3,68</i>	<i>34,60</i>	<i>146.670</i>	<i>172.568</i>	<i>83,62</i>
<i>Nigeria</i>	<i>0,79</i>	<i>34,63</i>	<i>162.101</i>	<i>184.872</i>	<i>85,03</i>
<i>Senegal</i>	<i>0,64</i>	<i>34,00</i>	<i>196.286</i>	<i>214.248</i>	<i>90,95</i>

- La mayoría de viviendas son adquiridas por dos titulares (60,05%), mientras que las que tienen un único titular representan el 26,06% y las de más dos titulares superan el 10% (13,89%). En relación a años anteriores, sigue observándose un creciente aumento de la proporción de viviendas compradas por más de dos titulares.
- Un análisis de la distribución de compradores según nacionalidad y número de compradores, muestra que cuando la vivienda la compra un único titular éste es español en un 72,00% de los casos. Si la vivienda la compran más de dos titulares, este porcentaje disminuye hasta el 40,90%. Consecuentemente, el número de compradores por vivienda es mayor en el caso de aquellas viviendas adquiridas por extranjeros. [Tabla 10, 11, 12]
- El importe de la hipoteca y la proporción concedida aumentan con el número de titulares para todas las nacionalidades. [Tabla 10, 11,12]

Tabla 10. Análisis por nacionalidad para compras con un único titular el 2º semestre de 2006

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	78,40	34,33	148.542	179.205	82,27
<i>España</i>	<i>72,00</i>	<i>34,35</i>	<i>148.446</i>	<i>179.336</i>	<i>82,13</i>
América	10,07	33,62	155.432	178.858	86,04
Asia	1,25	33,82	193.865	235.187	83,54
África	10,29	35,06	123.972	150.219	82,07

Tabla 11. Análisis por nacionalidad para compras con dos titulares el 2º semestre de 2006

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	71,67	34,23	190.655	220.951	85,62
<i>España</i>	<i>66,06</i>	<i>34,30</i>	<i>190.306</i>	<i>220.978</i>	<i>85,42</i>
América	20,47	34,15	202.588	221.449	90,58
Asia	1,96	31,64	219.664	247.274	90,53
África	5,90	34,37	178.429	195.981	88,55

Tabla 12. Análisis por nacionalidad para compras con más de dos titulares el 2º semestre de 2006

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	45,56	33,46	197.196	234.250	84,90
<i>España</i>	<i>40,90</i>	<i>33,49</i>	<i>193.743</i>	<i>233.884</i>	<i>83,70</i>
América	41,33	34,26	248.335	267.426	92,79
Asia	5,78	33,35	276.439	291.914	95,38
África	7,19	32,55	211.207	229.714	91,97

- El análisis de la relación entre las características de la hipoteca solicitada y la renta del solicitante muestra para el segundo semestre de 2006 que en España el importe de la hipoteca aumenta con la renta del comprador, mientras que el plazo de la hipoteca concedida disminuye con la renta del comprador. Ambos casos ponen de manifiesto la relación positiva entre la renta y la capacidad de endeudamiento (mayor endeudamiento y menor plazo). [Tabla 13]

Tabla 13. Análisis por renta de las características de las hipotecas concedidas el 2º semestre de 2006

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<1.000 €	25,84	34,16	163.895	190.629	84,58
1.000-1.500 €	42,22	34,47	179.398	206.578	86,38
1.500-2.000 €	18,46	34,26	197.449	225.202	87,22
2.000-3.000 €	10,52	33,28	220.624	250.295	86,50
>3.000 €	2,96	32,32	253.948	293.650	86,64

3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

Las principales conclusiones del análisis de la evolución de la demanda proceden del estudio 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 para España. 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 es un modelo que analiza los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda se ofrece en el mercado hasta que se vende.

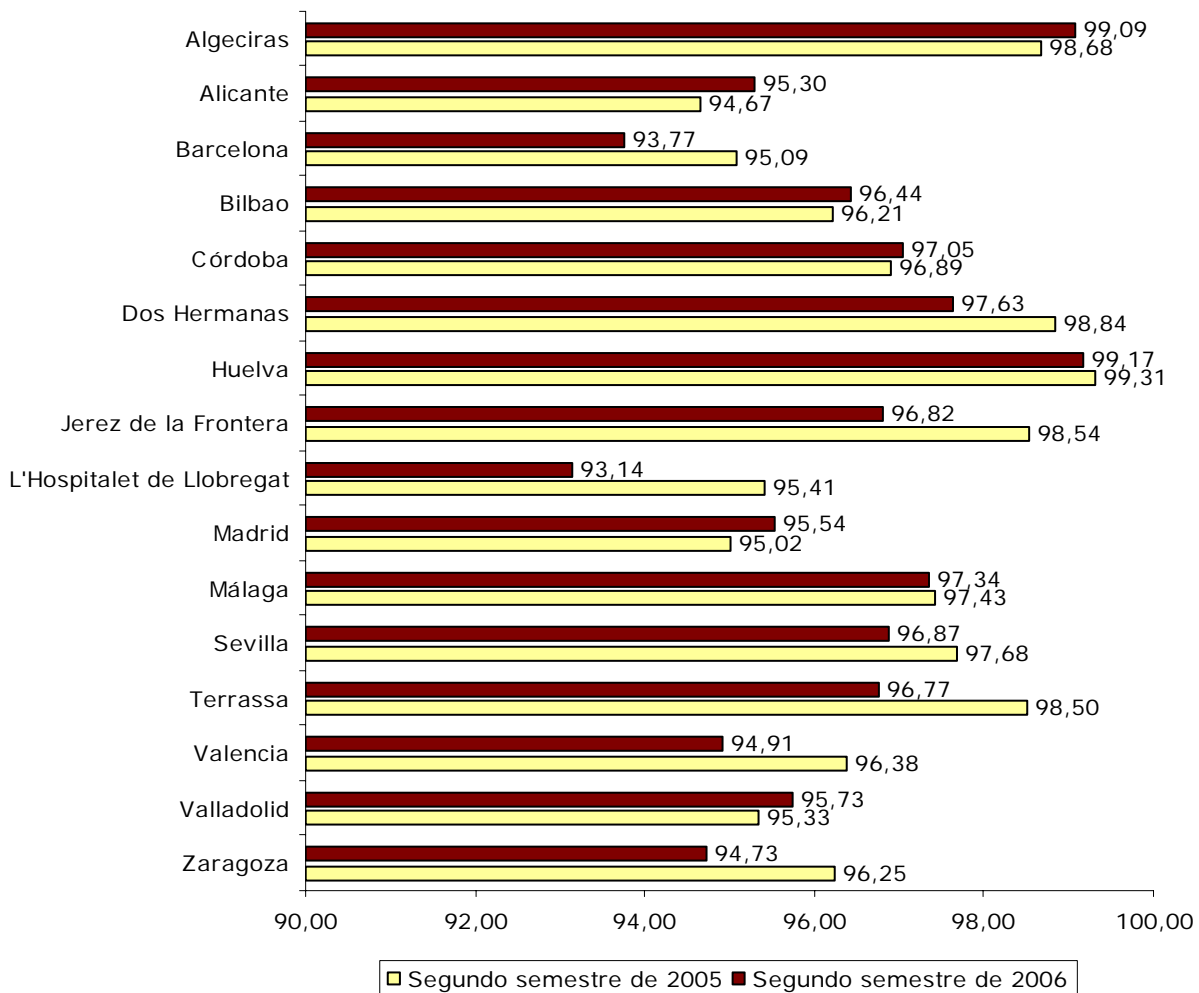
Las principales conclusiones en este apartado son:

Proporción del precio de venta sobre el precio de salida

- El porcentaje que representa el precio de venta respecto al precio de salida para una misma vivienda se puede interpretar como un indicador indirecto de la demanda de viviendas a corto plazo. Dicha demanda 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. Para las poblaciones seleccionadas dicho porcentaje ha disminuido en el segundo semestre de 2006 (95,49%) en relación al segundo semestre de 2005 (95,87%). [Gráfico 4]

- La evolución de la proporción que el precio de venta representa sobre el precio de salida, entre el segundo semestre de 2005 y el segundo semestre de 2006, muestra un patrón decreciente para la mayoría de poblaciones. Así, dicha proporción ha aumentado para 6 de las 16 poblaciones seleccionadas y ha disminuido en las 10 restantes. Además, a diferencia de estimaciones realizadas en semestres anteriores, la variación en la proporción del precio de venta sobre el de salida en el segundo semestre de 2006 en relación con el mismo semestre de 2005 es negativa y estadísticamente significativa. [Gráfico 4]

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



- 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. Asimismo, cuanto mayor es el tiempo transcurrido hasta la venta menor es dicha proporción. 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.

Número de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta de la vivienda

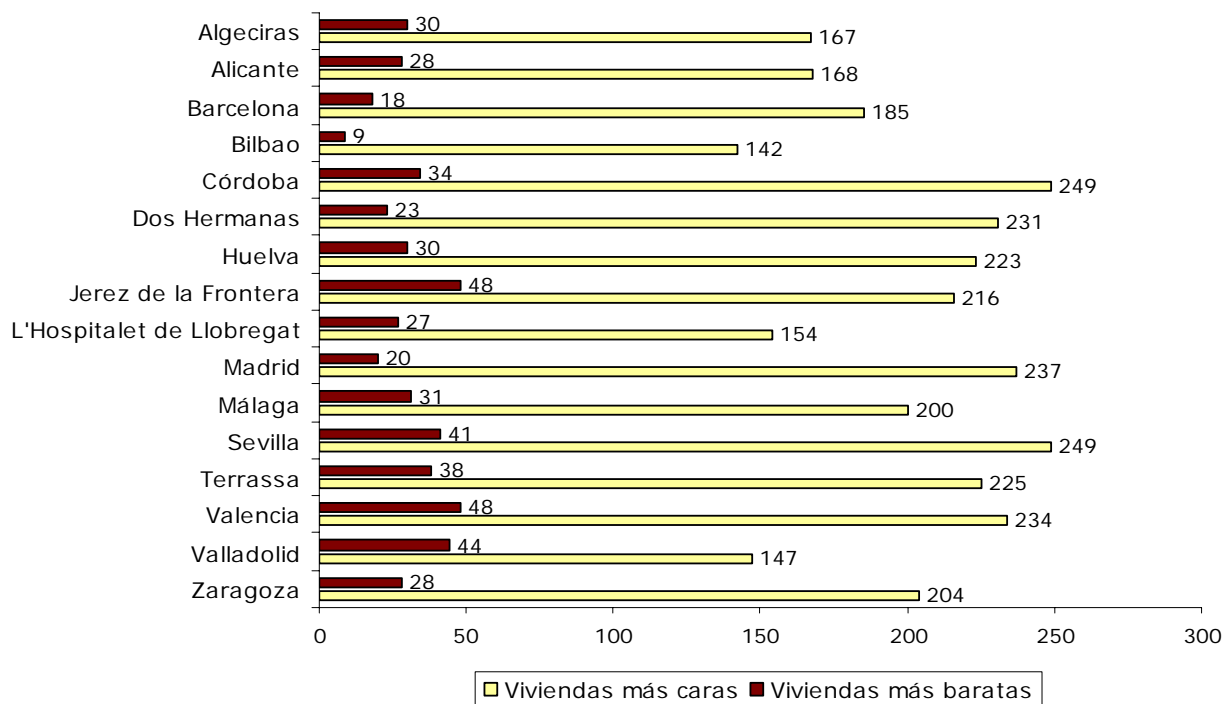
- A lo largo del periodo analizado, la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta de la vivienda para las poblaciones seleccionadas ha aumentado en 20 días, pasando de 88 días en el segundo semestre de 2005 a 108 días en el último semestre de 2006. Ello parece apuntar a una cierta disminución de la presión de la demanda en el mercado inmobiliario español, dado que entre el segundo semestre de 2004 y el segundo semestre de 2005 el aumento había sido tan sólo de 6 días. En el primer semestre de 2006, para las poblaciones seleccionadas, los días transcurridos hasta la venta de la vivienda eran 94. Del primer semestre de 2006 al segundo semestre de ese mismo año, el incremento en el número de días es más grande que en el caso de los incrementos de semestres anteriores. [Tabla 14]
- En el segundo semestre de 2006, Terrassa (143 días), Sevilla (136 días), y Valencia (130 días) aparecen como las poblaciones donde más tiempo se requiere para la venta de una vivienda una vez que ésta sale al mercado. En Terrassa, Valencia, Jerez de la Frontera y Sevilla 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 y Valladolid el número de días transcurridos hasta la venta ha disminuido. Por último, Bilbao (67 días) es la población donde menos días transcurren en promedio desde la salida al mercado hasta la venta de la vivienda. [Tabla 14]

Tabla 14. Días transcurridos hasta la venta

Población	2º semestre 2005	2º semestre 2006	% de variación 2º semestre 2005 - 2º semestre 2006
Algeciras	82	90	8
Alicante	99	92	-7
Barcelona	75	91	16
Bilbao	61	67	6
Córdoba	90	123	33
Dos Hermanas	111	113	2
Huelva	70	95	25
Jerez de la Frontera	78	117	39
L'Hospitalet de Llobregat	75	92	17
Madrid	99	112	13
Málaga	104	115	11
Sevilla	97	136	39
Terrassa	78	143	65
Valencia	90	130	40
Valladolid	92	85	-7
Zaragoza	75	105	30
TOTAL	88	108	20

- Si para cada población dividimos el total de las viviendas en dos grupos atendiendo a que el precio de venta esté por encima del percentil 90 o por debajo del percentil 10 de su precio, observamos que la media de los días transcurridos hasta su venta es sustancialmente mayor para el grupo de las viviendas más caras (212 días) que para el grupo con las viviendas más baratas (27 días). [Gráfico 5]

Gráfico 5. Días transcurridos hasta la venta según el precio de la vivienda
(2º semestre de 2006)



- La proporción del precio de venta respecto al precio de salida disminuye a medida que aumentan los días transcurridos hasta la venta de la vivienda. Así, los pisos que tardan más en venderse ven como su precio de venta disminuye en relación al precio de salida para tratar de agilizar su venta. Para el conjunto de España dicha proporción disminuye de 97,94% (0-30 días) a 95,10% (>120 días). [Tabla 15]
- Cabe destacar que la mayor reducción en la proporción del precio de venta sobre el de salida se produce en el primer mes. A partir de ese momento la proporción se estabiliza, no traduciéndose de forma tan significativa el aumento en el número de días en reducciones en el precio. [Tabla 15]
- La superficie media de las viviendas crece a medida que aumenta el número de días transcurridos hasta la venta de la vivienda. Es decir, los pisos que tardan más en venderse son los pisos más grandes. En concreto, la superficie media en España de un piso que se venda en, como máximo, 30 días es de 70 metros cuadrados, mientras que dicha superficie aumenta hasta 77 metros cuadrados si el piso tarda en venderse más de 120 días. [Tabla 15]

Tabla 15. Proporción entre el precio de salida y el de venta y superficie media de las viviendas según los días transcurridos hasta su venta en el 2º semestre de 2006

Días transcurridos	Distribución (%)	Proporción (%)	Superficie (m²)
0-30 días	12,96	97,94	69,74
31-60 días	20,70	96,71	72,76
61-90 días	18,25	96,36	72,19
91-120 días	15,87	96,02	73,09
>120 días	32,22	95,10	77,27

- En relación a los determinantes del tiempo requerido para vender un piso, cabe destacar que cuanto mayor es el precio de oferta inicial mayor es la duración esperada del periodo en el que permanecerá la vivienda a la venta. Sin embargo, la antigüedad de la vivienda tiene un efecto negativo sobre el tiempo requerido para venderla, es decir, los inmuebles más nuevos tardan más en venderse. Los resultados del modelo estimado corroboran un aumento sistemático en el tiempo requerido para vender un piso a lo largo de los últimos tres años.

Para más información:

Ana Borrós / Ezequiel Avilés
 Departamento de Comunicación del Grupo Tecnocasa
 Teléfonos: 93 478 19 71 // 609 30 17 59 / 606 89 79 41

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