

//Resumen ejecutivo del proyecto de investigación

INFORME SOBRE EL MERCADO DE LA VIVIENDA GRUPO TECNOCASA

1er semestre
Madrid, 9 de octubre de

2007



//Autores del Informe: **Jaume Garcia**^{1,2} y **Josep Maria Raya**^{1,2}
¹Escuela Superior de Comercio Internacional - Universidad Pompeu Fabra (URF)
²Departamento de Economía y Empresa - Universidad Pompeu Fabra (URF)

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

El presente Informe es el quinto realizado en el marco de un proyecto encargado por el Grupo Tecnocasa a la Escuela Superior de Comercio Internacional de la Universidad Pompeu Fabra (UPF) de Barcelona. El gran número de oficinas del Grupo Tecnocasa, el grupo inmobiliario y financiero líder del mercado español, permite disponer de unas bases de datos adecuadas para un análisis del mercado de la vivienda en España, a través de Tecnocasa, empresa en franquicia del Grupo dedicada a la intermediación inmobiliaria desde 1994, y de Kiron, enseña de servicios financieros del Grupo.

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

En particular, la diferente tipología de los precios incluidos en la base de datos de Tecnocasa (venta, salida, tasación) permite 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.

Este Informe tiene por objetivo el tratamiento y el análisis de estas dos bases de datos con una doble finalidad: el seguimiento de la evolución de los precios del mercado inmobiliario y el análisis de 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 un piso tarda en venderse o el importe de las hipotecas concedidas y su relación con el valor de tasación.

Las conclusiones de este quinto *Informe sobre el mercado de la vivienda* en España durante el periodo comprendido entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 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 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 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 conclusiones principales son:

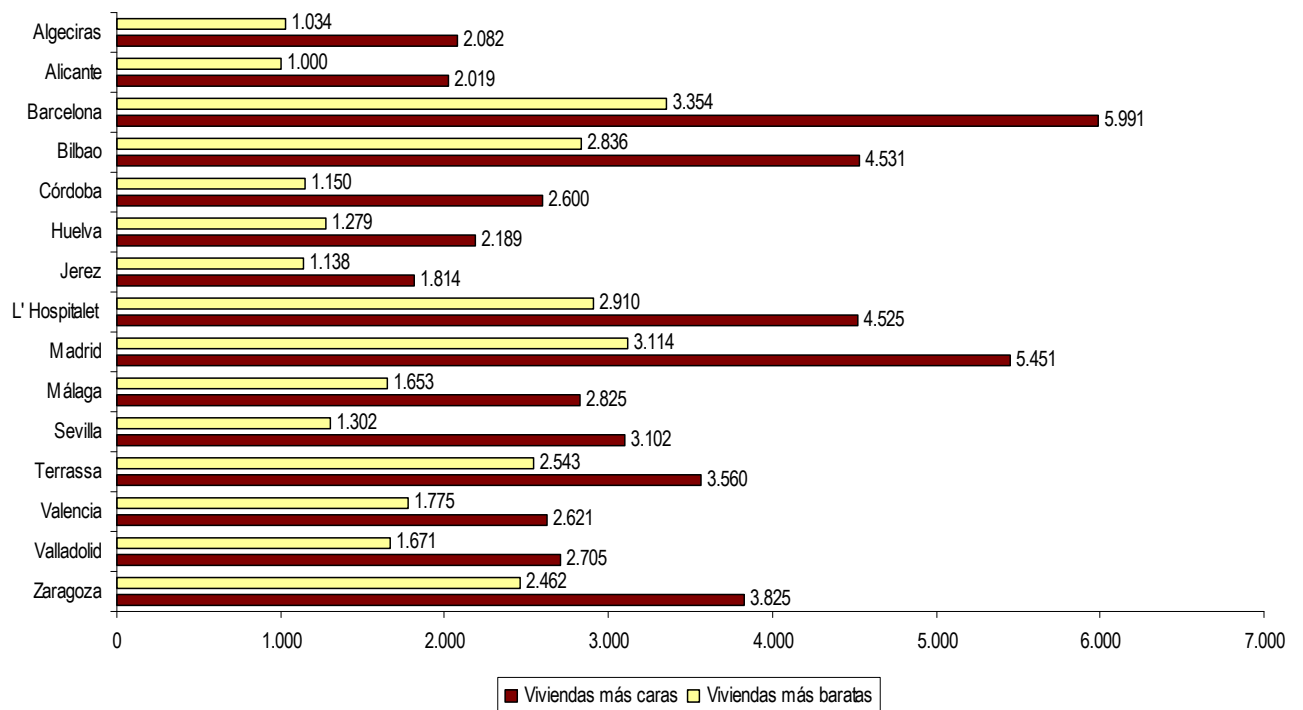
- La tasa de crecimiento del precio por metro cuadrado durante el periodo comprendido entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 en promedio para las poblaciones seleccionadas es del 5,45%. Una cifra inferior a la que se produjo entre el primer semestre de 2005 y el primer semestre 2006 (16,84%), 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 poblaciones seleccionadas en base a su representatividad, las cuatro ciudades con mayores precios en el primer semestre de 2007 son Barcelona (4.481€), Madrid (4.143€), L'Hospitalet de Llobregat (3.710€) y Bilbao (3.693€). Estas poblaciones presentan precios en torno al doble de los precios por metro cuadrado de las ciudades de Málaga, Valladolid, Valencia y Sevilla. [Tabla 1]

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

	1er sem. 2006	1er sem. 2007	% de variación 1er sem. 2006 – 1er sem. 2007
Algeciras	1.280	1.581	23,52
Alicante	1.456	1.490	2,34
Barcelona	4.258	4.481	5,24
Bilbao	3.686	3.693	0,19
Córdoba	1.822	1.911	4,88
Huelva	1.447	1.661	14,79
Jerez de la Frontera	1.417	1.473	3,95
L'Hospitalet de Llobregat	3.600	3.710	3,06
Madrid	3.976	4.143	4,20
Málaga	2.075	2.163	4,24
Sevilla	1.912	2.166	13,28
Terrassa	2.678	3.019	12,73
Valencia	2.043	2.193	7,34
Valladolid	1.864	2.181	17,01
Zaragoza	2.882	3.028	5,07
TOTAL	3.103	3.272	5,45

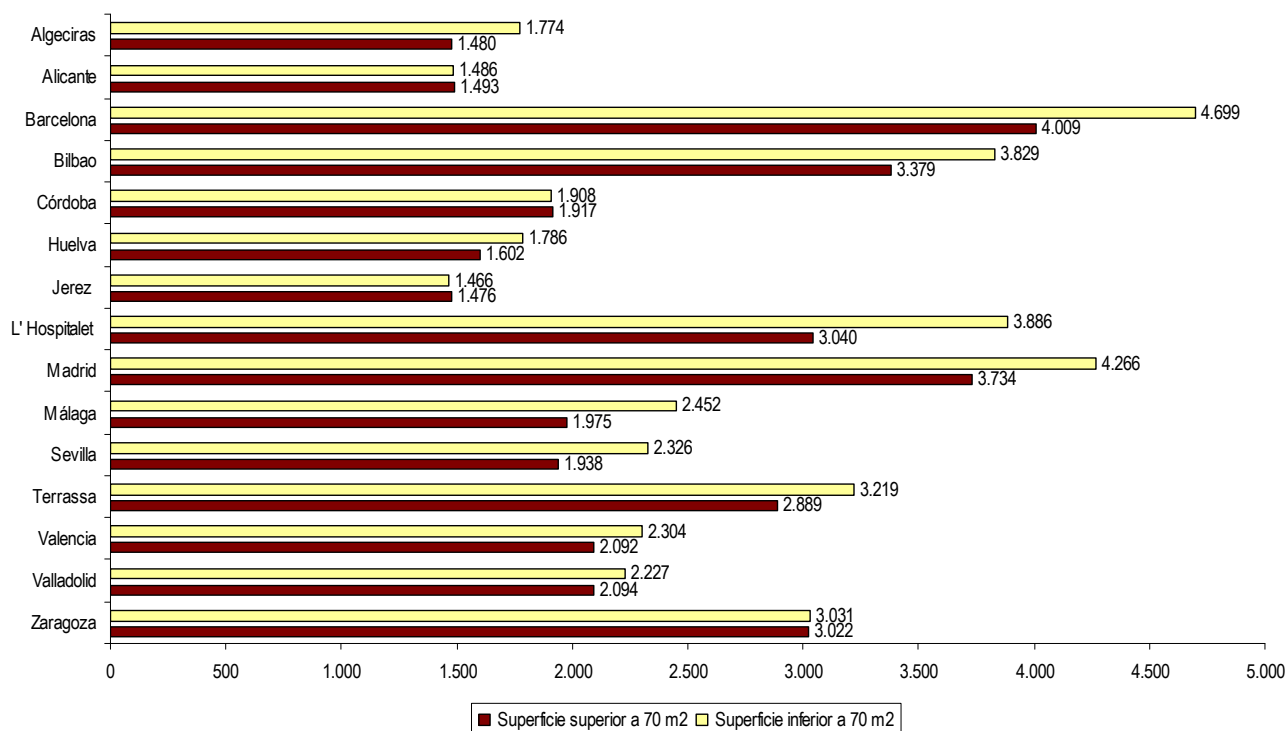
- El precio por metro cuadrado en el primer semestre de 2007 del percentil 10 (aquel precio por metro cuadrado por debajo del cual se sitúan sólo un 10% de las observaciones –las viviendas más baratas–) para las poblaciones seleccionadas presenta el mismo patrón que para el precio medio. Las ciudades de Barcelona, Madrid, Bilbao y L'Hospitalet de Llobregat siguen teniendo los precios más altos entre las viviendas más baratas. [Gráfico 1]
- Si comparamos el percentil 90 (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, L'Hospitalet de Llobregat y Bilbao siguen siendo las ciudades con mayores precios en las viviendas más caras. [Gráfico 1]

Gráfico 1.
Comparación del precio (€)
por metro cuadrado entre las viviendas
más baratas y las más caras por población
(1er semestre de 2007)



- Para el conjunto de poblaciones seleccionadas, el precio por metro cuadrado entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 ha crecido más para las viviendas baratas (8,47%) que para las más caras (4,84%). Esto mismo ocurría en periodos anteriores, aunque la diferencia es ahora más marcada.
- La evidencia muestra que, en general, con la excepción de Alicante, Córdoba y Jerez, 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 los 4.000€ el metro cuadrado, en Barcelona y Madrid que en el resto de ciudades consideradas. Una situación similar a la que se da en las viviendas más grandes, con precios por metro cuadrado que están alrededor o por encima de los 3.700€. La diferencia entre el precio de las viviendas más pequeñas y las más grandes es menos acusada en el caso de Madrid (14,24%) que en el de Barcelona (17,21%). [Gráfico 2]

Gráfico 2.
Precio (€) por metro cuadrado
de las viviendas más grandes
respecto a las más pequeñas
(1er semestre de 2007)



- En cuanto a la tasa de crecimiento entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 según los distintos tamaños de la vivienda, observamos cómo, en general, y a diferencia de lo ocurrido anteriormente, los precios por metro cuadrado han sido más elevados en las viviendas de mayor superficie. De hecho, para el total de las poblaciones consideradas, el precio ha crecido un 3,95% entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 para las viviendas más pequeñas, mientras que dicho porcentaje ha sido del 8,29% en el caso de las de mayor superficie. [Tabla 2]

Tabla 2.
Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado entre el 1er semestre de 2006 y el 1er semestre de 2007 según la superficie por población

	<70m ²	>70m ²
Algeciras	-	13,24
Alicante	-1,65	4,41
Barcelona	2,94	6,09
Bilbao	3,29	-7,17
Córdoba	7,25	2,19
Huelva	18,36	14,67
Jerez de la Frontera	0,96	5,88
L'Hospitalet de Llobregat	2,56	11,44
Madrid	1,94	9,79
Málaga	7,40	4,44
Sevilla	9,00	15,63
Terrassa	5,75	15,33
Valencia	9,66	5,66
Valladolid	16,90	22,31
Zaragoza	2,64	13,82
TOTAL	3,95	8,29

- La media de la superficie de las viviendas vendidas en el primer semestre de 2007 osciló entre 60m² y 75m² para la mayoría de poblaciones. En Madrid, las viviendas vendidas tuvieron una superficie menor (58,15m²), mientras que en Algeciras la superficie fue mayor (79,06m²). [Tabla 3]

- En cuanto a la antigüedad de las viviendas vendidas, ésta se sitúa mayoritariamente entre 25 y 40 años para las poblaciones seleccionadas. Destacamos Barcelona, con una antigüedad media de 48,53 años, y Bilbao, 46,32 años, como las ciudades con el parque de viviendas más antiguo, probablemente a consecuencia de un menor impacto de la nueva construcción, [Tabla 3]
- Por último, la media del número de habitaciones de las viviendas vendidas se sitúa alrededor de las 3 en todas las poblaciones seleccionadas. En cuanto a la planta, ésta suele estar entre el 2º y 3º 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

	Superficie	Antigüedad	Habitaciones	Altura
Algeciras	79,06	27,52	2,90	2,37
Alicante	68,79	31,51	2,83	2,89
Barcelona	60,48	48,53	2,73	3,43
Bilbao	63,01	46,32	2,52	3,40
Córdoba	68,13	35,18	2,76	1,91
Huelva	73,70	24,17	2,98	2,48
Jerez de la Frontera	78,18	32,95	2,92	2,57
L'Hospitalet de Llobregat	60,43	41,53	2,66	3,25
Madrid	58,15	43,46	2,46	2,56
Málaga	74,74	33,54	2,80	3,58
Sevilla	69,20	32,44	2,80	2,28
Terrassa	74,84	32,16	2,92	2,79
Valencia	71,19	36,39	2,89	3,26
Valladolid	67,53	38,69	2,90	2,45
Zaragoza	63,35	36,33	2,77	3,08
TOTAL	61,62	38,24	2,57	2,78

- 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 0,24% (Bilbao y Valladolid). [Tabla 4]

- Por otra parte, el efecto de un año de antigüedad disminuye el precio por metro cuadrado en todas las ciudades, entre un 0,74% (Alicante) y un 0,03% (Valencia). En general, dicho efecto es menor 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. [Tabla 4]

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

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

Nota: + efecto positivo, - efecto negativo, 0 efecto no significativo (Nivel de significación 5%)

- Definiendo los precios ajustados por calidad, como el crecimiento de los precios una vez descontado el efecto de la variación de las características de las viviendas, se concluye que dicho crecimiento de precios en el periodo comprendido entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 no presenta grandes diferencias según se descuenta o no el efecto de las características, salvo en el caso de Sevilla. [Tabla 5]

Tabla 5.
Tasa de variación (%) del precio por metro cuadrado
y del precio ajustado por calidad entre el 1er semestre de 2006
y el 1er semestre de 2007 por población

	Unitario	Ajustado
Alicante	2,34	0,38
Barcelona	5,24	5,24
Bilbao	0,19	-1,57
Madrid	4,20	4,35
Málaga	4,24	7,92
Sevilla	13,28	6,82
Valencia	7,34	7,61
Valladolid	17,01	18,06
Zaragoza	5,07	3,63

2. ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE VIVIENDA

El análisis del importe de las hipotecas concedidas se ha elaborado a partir de la base de datos de Kiron, enseña de servicios financieros del Grupo Tecnocasa. Las conclusiones son:

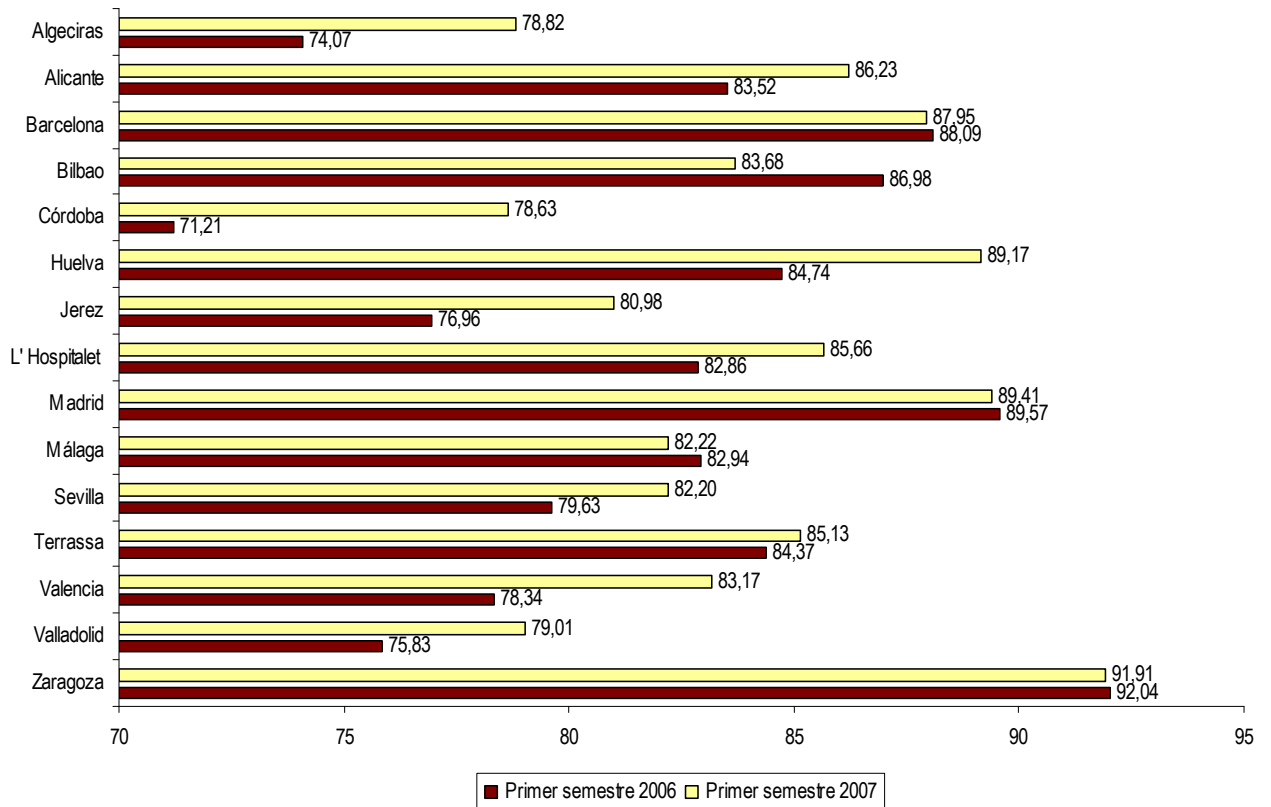
- La evolución temporal muestra que en el primer semestre de 2007 el importe medio de la hipoteca concedida se sitúa en 185.642€ mientras que hace un año dicho importe era de 172.174€, lo que corresponde a un incremento del 7,82%. [Tabla 6]
- Para las poblaciones con una muestra representativa, aquellas en las que la media del importe concedido es mayor en el primer semestre de 2007 son: Barcelona (270.031€), L'Hospitalet de Llobregat (240.112€) y Madrid (239.351€). Mientras que entre las poblaciones con un importe menor destacan Algeciras (121.408€), Jerez de la Frontera (128.865€) y Huelva (129.077€). [Tabla 6]
- El incremento del importe medio de la hipoteca concedida en el periodo comprendido entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 supera el 15% en ciudades como Huelva y Jerez de la Frontera. [Tabla 6]

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

	1er sem. 2006	1er sem. 2007	% de variación 1er sem. 2006 – 1er sem. 2007
Algeciras	117.344	121.408	3,46
Alicante	119.799	132.844	10,89
Barcelona	237.220	270.031	13,83
Bilbao	211.744	223.026	5,33
Córdoba	128.665	144.372	12,21
Huelva	107.860	129.077	19,67
Jerez de la Frontera	108.936	128.865	18,29
L'Hospitalet de Llobregat	218.055	240.112	10,12
Madrid	225.809	239.351	6,00
Málaga	156.952	168.150	7,13
Sevilla	127.814	142.408	11,42
Terrassa	201.976	230.147	13,95
Valencia	160.099	181.567	13,41
Valladolid	136.894	146.622	7,11
Zaragoza	190.964	208.123	8,99

- En general, el incremento del importe medio de la hipoteca concedida para el periodo estudiado ha sido menor que el incremento producido para el periodo comprendido entre el primer semestre de 2005 y el primer semestre de 2006 para la mayoría de poblaciones. De hecho, para el periodo primer semestre de 2005 y primer semestre de 2006 el incremento fue del 10,28% frente al 7,82% actual.
- La proporción media del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble para las poblaciones seleccionadas se sitúa en el primer semestre de 2007 en el 85,27%, proporción superior a la del primer semestre de 2006, que fue del 82,93%. [Gráfico 3]
- Salvo Barcelona, Bilbao, Madrid, Málaga y Zaragoza, la evolución de la proporción del préstamo concedido con respecto al valor del inmueble en las ciudades seleccionadas para el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007 ha sido de un aumento general. Cabe destacar Algeciras, Córdoba, Jerez de la Frontera, Huelva y Valencia, ciudades con incrementos por encima de los cuatro 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 primer semestre de 2007 es el de una persona que compra la vivienda con otro individuo (58,13% de los casos y con 1,88 titulares). El comprador tiene entre 25 y 35 años (45,82% y una media de 33,81 años), es español, está soltero, tiene contrato indefinido con una renta mensual neta, en la mayoría de casos, inferior a 1.500€ (66,84%), siendo el importe medio de la hipoteca de 185.642€. Esta cifra representa, en la mayoría de casos, entre un 75% y 100% del valor del inmueble (85,27% en promedio), y corresponde a hipotecas con un plazo de amortización de 40 años (la media es de 35,89 años). [Tabla 7]

Tabla 7.
Perfil del comprador
de vivienda en
el 1er semestre de 2007

	Más habitual	Otras posibilidades
Edad	25-35 años (45,82%)	< 25 años (14,03%) 35-45 años (26,52%)
Estudios	Primarios (61,21%)	Secundarios (29,23%) Universitarios (9,56%)
Tipo de contrato	Indefinido (55,30%)	Temporal (35,61%)
Estado civil	Soltero (61,58%)	Casado (32,01%)
Origen	España (63,37%)	América (19,47%) África (8,13%) Resto Europa (6,39%) Asia (2,62%)
Renta (mensual neta)	< 1.500€ (66,84%)	1.500 – 3.000€ (30,26%)
Número de titulares	2 (58,13%)	1 (28,40%)
Importe de la hipoteca	185.642€	-
Proporción	75-100% (64,53%)	50-75% (19,96%)
Años de hipoteca	40 años (53,59%)	35 años (12,61%) 30 años (18,97%)

- La evolución en el perfil del comprador, respecto al primer semestre de 2006, muestra un aumento en el plazo de la hipoteca de 4,57 años (de 31,32 años en el primer semestre de 2006 a 35,89 años en el primer semestre de 2007). Cabe destacar que el plazo más habitual de las hipotecas contratadas en el primer semestre de 2007 es de 40 años, mientras que en el mismo semestre de 2006 era de 30 años.
- Otro elemento que se debe destacar 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 10,90% de las operaciones, mientras que en el primer semestre de 2007 ha aumentado hasta el 13,47%, aunque parece haberse estabilizado en relación al último semestre.

- La evidencia disponible para el primer semestre de 2007 muestra que el perfil del importe de la hipoteca en relación a la edad no tiene un patrón definido, ya que parte de un valor mínimo de 162.910€ para los más jóvenes que crece hasta alcanzar el tramo de 35-45 años, para los que el importe de la hipoteca llega a 194.499€. El máximo nivel se alcanza en el tramo de las personas mayores de 55 años, con una hipoteca que llega a los 198.300€. 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 y 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 para el 1er semestre de 2007

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
<25	14,03	37,86	162.910	193.282	85,88
25-35	44,82	37,42	185.055	213.231	86,28
35-45	26,52	35,33	194.499	225.641	84,83
45-55	10,56	31,04	192.469	233.697	83,13
>55	3,07	25,20	198.300	257.350	78,10

- La evidencia disponible para el primer semestre de 2007 pone de manifiesto que la mayor parte de los compradores, para el conjunto de la muestra, son españoles (63,37%), seguidos de ecuatorianos (9,82%), marroquíes (4,41%) y rumanos (3,20%). La proporción de solicitantes de hipoteca (y, por tanto, indirectamente de compradores de piso) de nacionalidad española ha disminuido en 3,67 puntos porcentuales en el último año. Este análisis detallado muestra también que el importe medio es superior para los compradores procedentes del continente asiático (215.625€) y del americano (210.563€), que para los compradores africanos (167.892€) y europeos (179.641€). La variable proporción indica que los europeos se hipotecan por una cantidad menor respecto al valor del inmueble (83,81%) así como por un plazo ligeramente inferior (36 años) respecto al resto de nacionalidades. [Tabla 9]

Tabla 9.
Análisis por nacionalidad de las características de las hipotecas concedidas el 1er semestre de 2007

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	69,77	35,60	179.641	215.459	83,81
<i>España</i>	63,37	35,54	179.242	215.804	83,46
<i>Rumanía</i>	3,20	36,62	177.048	200.744	88,25
América	19,47	36,55	210.563	232.685	89,40
<i>Ecuador</i>	9,82	36,68	217.884	239.366	90,44
<i>Colombia</i>	2,53	36,60	188.771	216.714	87,70
<i>Bolivia</i>	1,87	35,52	212.658	246.048	86,23
Asia	2,62	37,31	215.625	238.765	89,62
<i>China</i>	0,57	34,26	249.467	296.439	85,61
<i>Pakistán</i>	0,57	39,77	191.169	201.654	90,67
<i>India</i>	0,51	38,42	205.886	244.514	86,75
África	8,13	36,33	167.892	188.122	86,49
<i>Marruecos</i>	4,41	36,07	149.101	171.594	84,45
<i>Nigeria</i>	0,87	34,90	189.530	225.613	84,97
<i>Senegal</i>	0,72	36,78	177.799	181.653	88,38

- La mayoría de viviendas son adquiridas por dos titulares (58,13%), mientras que las que tienen un único titular representan el 28,40% y las de más de dos titulares superan el 13%. En relación a años anteriores, sigue observándose un creciente aumento de la proporción de viviendas compradas por más de dos titulares, así como por un único titular.
- 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 71,36% de los casos. Por su parte, si la vivienda la compran más de dos titulares, este porcentaje disminuye hasta el 39,87%. Consecuentemente, el número de compradores por vivienda es mayor en el caso de aquellas viviendas adquiridas por extranjeros. [Tabla 10, 11 y 12]

- En relación al importe de la hipoteca y a la proporción concedida, ambos aumentan con el número de titulares para todas las nacionalidades. [Tabla 10, 11 y 12]

Tabla 10.
Análisis por nacionalidad de las compras con **un único titular** (1er semestre de 2007)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	77,74	35,46	150.440	188.419	81,27
<i>España</i>	71,36	35,46	150.784	189.291	81,19
América	10,49	36,36	152.590	173.746	85,37
Asia	2,32	36,93	165.193	191.611	86,79
África	9,45	36,23	126.061	143.900	83,18

Tabla 11.
Análisis por nacionalidad de las compras con **dos titulares** (1er semestre de 2007)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	71,41	35,69	190.978	225.308	84,72
<i>España</i>	64,92	35,60	190.428	225.172	84,35
América	19,06	36,44	207.123	227.533	89,55
Asia	2,46	37,58	223.282	253.201	88,67
África	7,07	36,44	179.401	199.450	87,69

Tabla 12.
Análisis por nacionalidad de las compras con **más de dos titulares** (1er semestre de 2007)

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Europa	45,89	35,47	207.906	245.889	86,82
<i>España</i>	39,87	35,47	208.130	249.925	85,77
América	40,19	36,89	249.559	275.446	91,32
Asia	3,96	37,04	257.641	258.547	95,69
África	9,97	36,23	216.294	241.159	89,43

- El análisis de la relación entre las características de la hipoteca solicitada y la renta del solicitante muestra que, para el primer semestre de 2007, en España el importe de la hipoteca aumenta con la renta del comprador, mientras que el plazo de la hipoteca disminuye. Ambos datos ponen de manifiesto la relación positiva entre la renta y la capacidad de endeudamiento (mayor endeudamiento y menor plazo). [Tabla 13]

	Distribución (%)	Años de hipoteca	Importe de la hipoteca (€)	Valor de tasación (€)	Proporción (%)
Tabla 13.	<1.000€	23,85	35,60	160.013	83,07
Análisis por renta de las características de las hipotecas concedidas (1er semestre de 2007)	1.000-1.500€	42,99	36,38	177.407	85,37
	1.500-2.000€	19,45	36,32	201.184	87,12
	2.000-3.000€	10,82	34,64	221.083	86,91
	>3.000€	2,90	33,47	265.509	83,66

- Los resultados del apartado anterior se corroboran al estimar un modelo explicativo de los determinantes del importe de la hipoteca en el que, además de la renta, aparecen como factores explicativos el valor de la tasación, la edad del solicitante y las características de éste, así como el número de compradores y el tipo del Euribor en el momento de la compra. Merece la pena destacar el efecto negativo, aunque escasamente significativo, del Euribor sobre el importe de la hipoteca. Por otro lado, el efecto del Euribor sobre el periodo de amortización contratado es claramente positivo. Un punto porcentual de aumento en el Euribor se traduce en un aumento del 7,8% en el periodo de amortización.
- De los resultados de los modelos estimados merece también destacar que el número de compradores de la vivienda tiene un efecto significativo y positivo sobre el importe de la hipoteca contratada (un comprador adicional se traduce en un incremento adicional del 5,6% en el importe de la hipoteca), mientras que el mayor o menor número de compradores no afecta al periodo de amortización contratado.

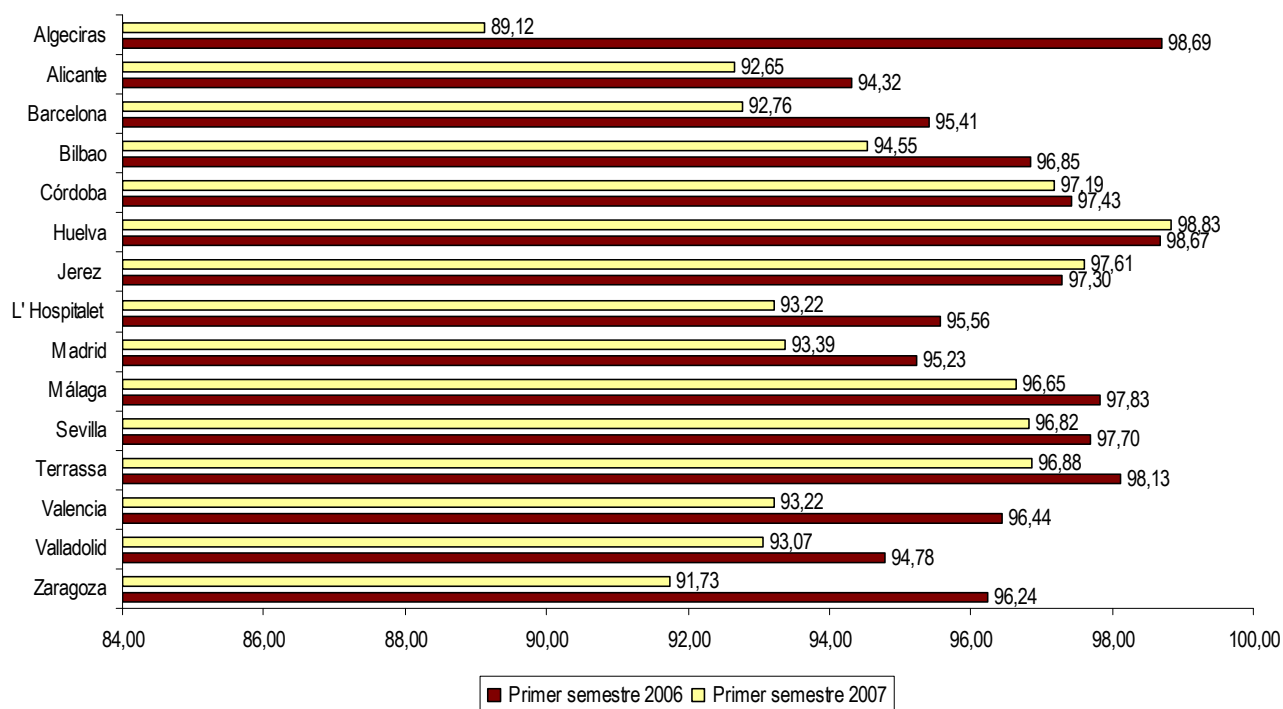
3. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

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 para España. El primer modelo analiza los determinantes de la proporción entre el precio de venta y el precio de salida al mercado, mientras que el segundo analiza los determinantes del tiempo transcurrido desde que una vivienda sale al mercado hasta que se vende. Las principales conclusiones 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 primer semestre de 2007 (93,91%) en relación al primer semestre de 2006 (96,04%). [Gráfico 4]

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



- La evolución de la proporción que el precio de venta representa sobre el de salida, entre el primer semestre de 2006 y el primer semestre de 2007, muestra un patrón decreciente para la mayoría de poblaciones. Así, dicha proporción ha aumentado para 2 de las 15 poblaciones seleccionadas (Huelva y Jerez de la Frontera) y ha disminuido en las otras 13.
- En cuanto a los factores que pueden influir en la diferencia entre el precio de venta y el precio inicial, las características de la vivienda influyen significativamente. 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, dicha proporción es menor. Finalmente, aquellas viviendas con mayor precio de oferta inicial son las que, en términos relativos, sufren una mayor reducción en la venta.
- Por otra parte, las estimaciones realizadas sobre los determinantes de la proporción que el precio de venta representa sobre el precio de salida pone de manifiesto que se consolida uno de los resultados apuntados en el Informe anterior. Este resultado apunta que, aun controlando las características por los diferentes factores explicativos de dicha proporción, se detecta una reducción significativa en la misma en relación a los semestres anteriores.

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 18 días, pasando de 94 en el primer semestre de 2006 a 112 días en el primer semestre de 2007. Esto parece apuntar a una considerable disminución de la presión de la demanda en el mercado inmobiliario español, dado que entre el primer semestre de 2005 y el primer semestre de 2006, el aumento había sido de tan sólo 10 días.
[Tabla 14]

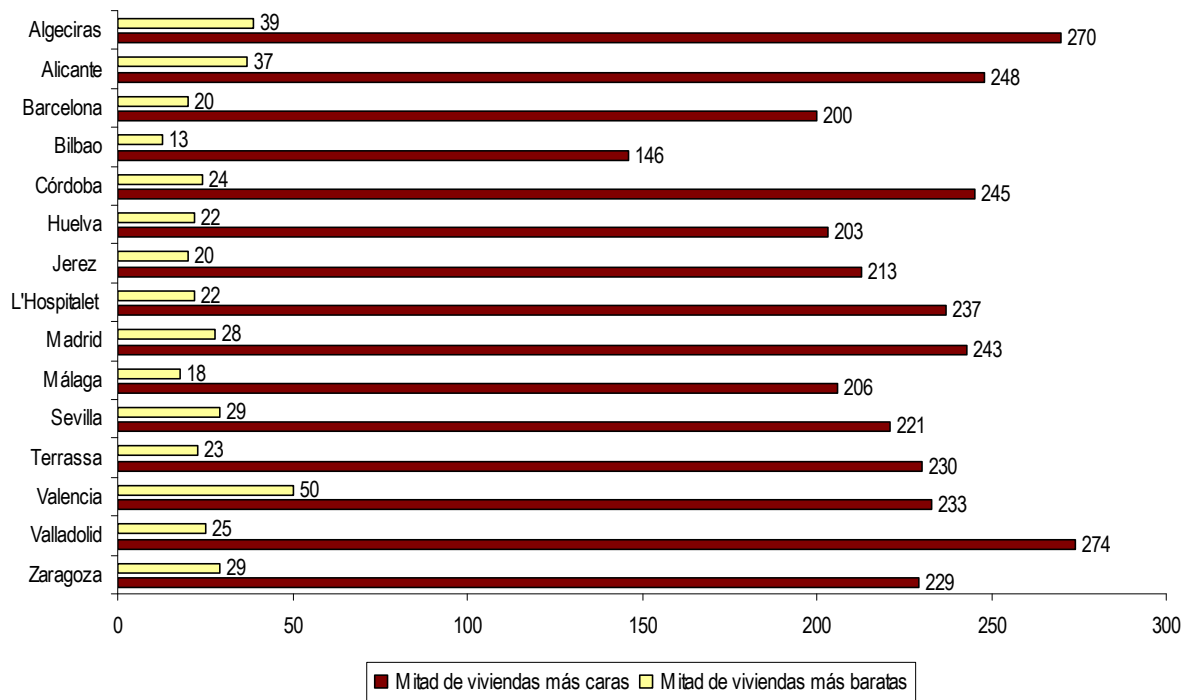
- En el primer semestre de 2007, Valladolid (133 días), Valencia (129 días) y Alicante (128 días) aparecen como las poblaciones donde más tiempo se necesita para la venta de una vivienda una vez sale al mercado. En Algeciras, Jerez de la Frontera y Valladolid se ha producido un fuerte incremento en el número de días que tarda en venderse un piso a lo largo del periodo observado (superando los 30 días en todos los casos). Por último, Bilbao (74 días) es la población donde menos días se necesitan para vender una vivienda. [Tabla 14]

Tabla 14.
Días transcurridos hasta la
venta de una vivienda

	1er sem. 2006	1er sem. 2007	Días de variación 1er sem. 2006 – 1er sem. 2007
Algeciras	86	125	39
Alicante	118	128	10
Barcelona	82	103	21
Bilbao	70	74	4
Córdoba	97	106	9
Huelva	80	94	14
Jerez de la Frontera	73	111	38
L'Hospitalet de Llobregat	70	98	28
Madrid	94	111	17
Málaga	100	114	14
Sevilla	102	115	13
Terrassa	102	120	18
Valencia	111	129	18
Valladolid	100	133	33
Zaragoza	88	117	29
TOTAL	94	112	18

- 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 (226 días) que para las más baratas (26 días). [Gráfico 5]

Gráfico 5.
Días transcurridos
hasta la venta según el precio de la vivienda
(1er semestre de 2007)



- La proporción del precio de venta respecto al precio de salida disminuye a medida que aumentan los días transcurridos hasta la venta. Así, los pisos que tardan más en venderse ven cómo su precio de venta disminuye en relación al precio de salida para tratar de agilizar la transacción. Para el conjunto de España, la proporción disminuye del 96,81% (0-30 días) al 93,17% (>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. [Tabla 15]

- La superficie media de las viviendas aumenta a medida que aumenta el número de días transcurridos hasta su venta. 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 68m², mientras que dicha superficie aumenta hasta 74m² si el piso tarda en venderse más de 90 días. La superficie está aproximando el mismo tipo de relación que la que se daría si considerásemos el precio total de la vivienda. [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

Días transcurridos	Distribución (%)	Proporción (%)	Superficie (m ²)
0-30 días	13,34	96,81	67,96
31-60 días	19,87	96,31	72,44
61-90 días	17,29	95,10	70,06
91-120 días	14,59	94,00	74,45
>120 días	34,92	93,17	74,29

- 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, en particular los dos últimos años.

Para más información:

Ana Borrós - Ezequiel Avilés

Dpto. de Comunicación del 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