

# REFLEXIONES SOBRE LAS NUEVAS CIRCUNSTANCIAS DE MERCADO INMOBILIARIO

## Última revisión

jueves, 17 de abril de 2008

## Autor

Fernando Oller Ferrer

---

*No está permitida la reproducción total o parcial de este documento, ni su tratamiento o transmisión por cualquier medio o método sin autorización explícita de AURUM Creativos Multimedia, S.L.L.*

---

## Acerca de Turia-Serranos

**TURIA-SERRANOS** es una agencia de **servicios inmobiliarios** nacida en 2006 y especializada en productos de inversión inmobiliaria.

Está formada actualmente por un equipo de profesionales que pertenecen a disciplinas tales como el derecho, marketing y ventas especializadas. Con la unión de todas y cada una de estas ramas ponemos a su disposición un importante abanico de posibilidades comerciales para realizar una gestión atrayente y efectiva.

La característica que distingue a **TURIA-SERRANOS** del resto de agencias inmobiliarias es nuestra especialización en productos de **inversión inmobiliaria**. Esta especialización es fruto de un profundo conocimiento del sector, que nos convierte en una de las pocas empresas inmobiliarias dedicada, casi en exclusividad al producto de **inversión inmobiliaria**.

Centrar la actividad de **TURIA-SERRANOS** en un sector determinado que conocemos en profundidad nos hace ser más eficientes y efectivos. Comprender la realidad del mercado inmobiliario, las necesidades concretas de nuestros clientes, y los métodos más adecuados para comunicar con su público en este ámbito es nuestro principal valor.

**GESTIÓN DE INVERSIONES INMOBILIARIAS TURIA-SERRANOS, S.L.** con CIF B-97791172 inscrita en el Registro Mercantil de Valencia, Tomo 8516, Libro 5806, Folio 176, Hoja V-116156, Inscripción Primera y con domicilio social en la Plaza Mayor s/n, 46171 Casinos (VALENCIA).

## Índice de contenidos

Acerca de Turia-Serranos .....	2
<b>Índice de contenidos.....</b>	<b>3</b>
<b>Cuestiones básicas .....</b>	<b>4</b>
Matizaciones sobre los diferentes mercados del sector inmobiliario .....	4
<i>Mercado de oficinas.....</i>	4
<i>Mercado residencial.....</i>	4
<b>Crisis o reajuste .....</b>	<b>5</b>
¿Qué necesita la demanda para volver a tomar los pulsos? .....	5
<i>Reajuste.....</i>	5
<i>La confianza del consumidor.....</i>	7
Algunos datos .....	8
Las víctimas de la crisis inmobiliaria .....	10
<i>Se vislumbra en agosto.....</i>	10
<i>Marzo presenta un balance aún más disparatado.....</i>	10
<b>Medidas a adoptar .....</b>	<b>12</b>
<b>Pulso al sector inmobiliario en SIMA.....</b>	<b>13</b>
La creatividad en el salón .....	14
Inversión inmobiliaria internacional.....	15

## **Cuestiones básicas**

En estos momentos, en el mercado inmobiliario se están planteando principalmente varias cuestiones básicas e importantes:

- ¿Crisis o reajuste?
- ¿No puede vender una propiedad inmobiliaria?
- ¿Mayor tiempo de venta?
- ¿Subidas de cuotas de hipoteca?
- ¿Falta de confianza?

## **Matizaciones sobre los diferentes mercados del sector inmobiliario**

Antes de abordar estas preguntas debemos realizar una serie de matizaciones sobre asuntos importantes para poder analizar adecuadamente la realidad inmobiliaria del momento. Hay que distinguir entre el mercado de oficinas, el mercado de viviendas, el mercado comercial y el mercado industrial; siendo todos ellos mercados diferentes y aparte teniendo un comportamiento desigual dentro de sus subsectores propios.

### Mercado de oficinas

En el mercado de oficinas las rentas siguen subiendo aunque sea de una forma lenta y gradual. Mientras que los valores patrimoniales o de venta están sufriendo una cierta corrección.

### Mercado residencial

En el mercado residencial hay muchos mercados y debemos diferenciar claramente entre un mercado de la costa de un mercado urbano de interior, un mercado en las capitales de un mercado en la periferia que en los pueblos, el mercado del centro que de las diferentes zonas residenciales de cada población, todos ellos tienen diferentes niveles de precio y se comportan de forma muy diferente en el mercado inmobiliario.

**La corrección del mercado residencial en conjunto es muy dura -como es lógico después de un periodo largo de expansión- pero se deben diferenciar las diferentes áreas del mercado.**

## **Crisis o reajuste**

Se trata de una crisis de agotamiento de la demanda por unos precios muy elevados, a la que se le ha acumulado una crisis financiera de liquidez, conjugándose dos problemas muy importantes. Además desde el punto de vista empresarial hay una reducción radical de ingresos y una necesidad imperiosa de refinanciación del pasivo, pues dependen enormemente de éste.

Por otro lado se dice que no se vende nada, sin embargo esto resulta una contradicción como se puede apreciar con la bajada mayoritaria y masiva de precios. Aunque la verdad es que esto es difícil de constatar en la obra nueva; de hecho existe un porcentaje muy importante de promotores que aún tienen un importante margen de maniobra porque hicieron una compra adecuada a unos precios de suelo que le permiten reaccionar en este sentido. Estos promotores- constructores son los que están vendiendo alguna unidad, aunque están vendiendo menos unidades de las deseadas y previstas.

También hay un gran número de promotores que quieren bajar los precios, pero que están fuertemente encorsetados por los valores de repercusión del suelo, pero que aún así, están dispuestos a realizar algunos descuentos aunque no los explicitan en busca de percibir el ambiente del mercado, tanto a nivel de demanda como en cuanto a la estrategia del resto de oferentes.

Lo cierto es que parece haber un reajuste de los precios de mercado y este reajuste se produce a la baja, sin embargo, cuánto está bajando y en que proporción, esto es una verdadera incógnita.

---

*Todo parece indicar que tendrán que bajar los precios, no se puede determinar si en términos reales o en términos nominales, pero deberán bajar para que la demanda, además de otros factores vuelva otra vez a normalizar los ritmos de ventas del mercado inmobiliario.*

---

## **¿Qué necesita la demanda para volver a tomar los pulsos?**

Si entendemos que sólo los precios más baratos, no es suficiente para que el cliente se anime a comprar una vivienda.

### Reajuste

Los precios -que sin duda son un problema de por sí- vienen agravados por la falta de liquidez. Aunque en el mercado residencial podríamos decir que los precios ya se han ajustado, se ajustan frente a las expectativas de los vendedores, y lo que esperaban vender no ha llegado a ser, la bajada en este sentido ha sido muy sensible. Los precios se han ajustado bastante -aunque es posible que se deban de ajustar más en el futuro- pero ya es un buen momento para comprar, sobretudo porque la venta se debe esforzar algo más y por lo tanto es un buen momento para comprar en el caso de necesitar “consumir” una vivienda, no es el caso del que quiera invertir en vivienda, dado que además es un buen momento para negociar y presionar sobre la verificación de la venta.

No se trata propiamente de un agotamiento de la demanda sino un sobreprecio inmobiliario con unos precios excesivamente altos y en cotas casi insostenibles, empujado por el incremento excesivo del valor de suelo; y de otro lado, el mercado

hipotecario. El precio del dinero se ha disparado duplicándose prácticamente en dos años su precio, lo que dificulta que la gente quiera comprar una vivienda.

Todo esto se ha complicado aún más si cabe, con la propia crisis de liquidez de los mercados financieros que han repercutido muy negativamente en el mercado inmobiliario, tanto a nivel de consumidores o demandantes de vivienda como a nivel de promotores u oferentes.

Existe una demanda latente de vivienda residencial indudable y que está a la expectativa, que además ha tenido un cambio sustancial en el comportamiento, ante unos precios importantes y excesivos, ante un encrudecimiento de los requisitos y condiciones crediticias, ya que los bancos no otorgan dinero o no todo el necesario. No se están dando hipotecas y todo ese ámbito supone un pulso al mercado inmobiliario que necesariamente debe abocar en una bajada o corrección a la baja de los valores inmobiliarios de mercado, aunque sea de una forma gradual y lenta, por una clara oposición a esa corrección por parte de la oferta. Aunque se debe de decir que con arreglo a las diferentes zonas urbanas ofrece una corrección desigual, debido a la mayor fortaleza de zonas predominantes.

---

*El verdadero problema está en el propio de financiación de la vivienda, no exactamente en los tipos de interés, sino en la dificultad que ofrecen los bancos o la resistencia de estos a dar los préstamos, en especial por problemas de liquidez.*

---

La explicación viene precedida por la mala experiencia que ha desestabilizado y prevenido al mercado financiero con las “subprime” o créditos de alto riesgo, este hecho ha determinado una eugenesia financiera tendente a prevenir el impago, ante este factor y la subida de tipos, se veía un incremento de los índices de morosidad, que en sí, no habría sido muy peligroso, pues aunque el ascenso era progresivo no se llegaban a cotas muy elevadas. Sin embargo las alarmas se disparan cuando los valores de tasaciones empiezan a sufrir correcciones constantes a la baja, es decir, la expectativa de riesgo se incrementa, motivado porque además de los problemas financieros los valores (aunque sean sobre un 80% del valor de tasación) se están variando, lo que en el supuesto de impago y realización, en muchas ocasiones no podrá cubrir la deuda más costas y gastos, una circunstancia peligrosa. Las restricciones, se incrementan por los criterios bancarios establecidos por la CEE, y luego por otro lado, porque las perspectivas económicas prevén una recesión económica y un descenso de las previsiones económicas o expectativas que los demandantes de financiación puedan tener y puedan hacer peligrar en un futuro el hipotecario. Otro elemento adicional, lo presenta la propia situación financiera, que está llevando esta crisis a los promotores-constructores a pasar por malos momentos de liquidez, y que pueden poner en peligro la entrega de inmuebles en un futuro, por lo que se pone en peligro la confianza de los compradores de una puesta a disposición de los inmuebles en un futuro, más si se tiene en cuenta que el adquirente está haciendo entregas de dinero. Este problema se interrelaciona también con la propia necesidad de las promotoras de acceder a estas entregas a cuenta, mediatizadas al corto plazo por la inercia anterior del mercado y que resultan insostenibles o difícilmente sostenibles en el mejor de los casos.

También pone de manifiesto que la concesión de préstamos sometida a un 80% se muestra insuficiente pues el comprador en contadas ocasiones dispone de efectivo y

trata de financiar el 100% más gastos, es decir un 110 %, en muchos casos, la mayoría ese 30% de diferencial resulta insalvable.

Esto supone que los precios se deben resituar y poco a poco ubicarse a unos precios “admisibles” bajo el punto de vista del consumidor, que sólo de esta forma recuperará la confianza, eso si, para que sea estable dentro de un ambiente de cuanto menos estabilidad económica.

#### La confianza del consumidor

Otro elemento importante –desde un doble plano- es la confianza: confianza de los consumidores en la coyuntura económica, la estabilidad -tanto económica como de los propios precios de las viviendas en conjunto- y sobre todo, confianza en poder pagar la cuota de financiación aunque tenga subidas porcentuales. Por otro lado, esta percepción debe producirse en el mismo sentido por parte de los intermediarios financieros, quienes en atención a esos elementos suavicen las condiciones o requisitos de los préstamos y confíen en la disminución o no aparición de más morosidad y que los precios inmobiliarios no trunquen sus expectativas futuras.

***Es por tanto un círculo vicioso: el parón inmobiliario afecta a la construcción y produce un “Spin off” que afecta a todos los sectores de la economía y afecta drásticamente a la economía.***

## Algunos datos

- El banco de España alerta sobre un incremento del precio de la vivienda por debajo del IPC.
- El dato adelantado de marzo es de un 4,6%, la desaceleración llegara por la menor demanda interna. y una fuerte retroceso en la inversión residencial que podría caer en torno a un 3% y más de un 7% para el próximo año.
- El BBVA, prevé 850.000 parados en los próximos dos años por la crisis del ladrillo.
- El BBVA de Francisco González, También prevé un crecimiento de la economía española de tan sólo un 1,7% en el 2008 frente al 3,8 del 2007 y un 0,8 % el próximo año, sin embargo no cree que España entre en recesión.
- Los promotores madrileños coinciden con los estudios del FMI que apuntan que la vivienda en España está sobrevalorada entre un 15% y un 20%.
- En un estudio de ASPRIMA se estima que la vivienda debería de bajar un 8% este año, un 4% en 2009 y un 2% más en 2010, en total una depreciación acumulada del 14,72 % en tres años.
- La patronal reclama medidas urgentes al gobierno contra la crisis inmobiliaria.
- Los expertos aconsejan a las inmobiliarias refinanciar sus deudas para afrontar la crisis
- Según el consejero delegado de la consultora IREA Mikel Echevarren el 90 % de ellas deberán renegociar su situación con los bancos para afrontar la situación actual.
- Elena Pisornero auditora de KPMG insta a revisar los balances para conocer el verdadero estado de las compañías
- El vicepresidente de Parquesol espera una deducción del valor de la vivienda de un 15% en tres años
- Antonio Trueba evidencia la situación con datos, recuerda que según el G14 , desde que se inicio el año 2008, se han iniciado un 70% menos de viviendas.
- El salon inmobiliario de Madrid ha arrancado la 10ª edición con un 30% menos de expositores por la crisis.
- Desaceleración, ajuste, crisis crediticia son algunos de los términos empleados por los expertos.
- El director general del servicio de estudios del BDE, José Luis Malo reconoce un ajuste del sector, más pronunciado y serio que el previsto.

Se han acumulado muchas variables que determinan los aspectos de la crisis en el sector, pero debemos de redefinir, que no parece cierto que el mercado siga bajando y bajando, sino que realmente, va a haber una flexibilización de precios y formas de pago por parte de los oferentes de vivienda, pero no es acertado pensar que se va a iniciar un descenso trepidante a la baja, sino una ligera suavización de precios en conjunto.

Esto no quiere decir que en algunos supuestos, sea más importante y drástica la reducción de precios, pero es la resistencia de la propia economía, algo con lo que no pueden jugar ni oferente ni demandante. Lo que si podemos decir, es que se está “ajustando” más el precio de la oferta; y posiblemente, aún lo pueda hacer más, pero la tendencia va a ser de recuperación de la atonía de la demanda. Los compradores consumidores están en un buen momento para exigir sobre sus viviendas porque su compra tiene un peso específico mayor, por lo que podemos afirmar que es un buen momento para comprar en este sentido. No se trata de un hundimiento, sino un reajuste por un cambio de posicionamiento del punto de vista del comprador, quien no está dispuesto a comprar a determinados precios, pues tiene expectativas de que éstos irán a la baja.

Lo significativo es que se han precipitado los datos y a su vez la sensación de crisis, de que las cosas iban mal, lo cierto es que acaba de empezar y se va a ir solucionando poco a poco, aunque no sabemos el espacio de tiempo que durará, si bien los expertos lo cifran en dos a tres años, para que se empiece a notar una recuperación económica.

Pero si la promoción de viviendas se para o ralentiza, veremos la situación de ese stock de viviendas que existen por vender en este momento y que está en torno al millón (1,000.000) de viviendas en España, teniendo como premisa, que los años anteriores el consumo o compra de vivienda, se centraba en una horquilla entre las 700.000- 800.000 viviendas por año. Así, deberemos de analizar como se va consumiendo ese stock, en que tiempos y con que ratios, para poder determinar una evolución. Pues en el caso de continuar el parón de construcción, se producirá una cierta escasez de inmuebles en oferta, dado que la demanda latente, por motivos demográficos o de inmigración entre otros, sigue ahí. Este hecho, obviamente no contribuirá tampoco, junto con el impacto de la ley del suelo, a la bajada de precios de la vivienda.

Aunque el precio esté reajustándose o decreciendo en estos momentos, se deben seguir buscando las oportunidades, que si que las hay en el mercado y si se encuentran comprar, pues no va a ser una dinámica muy continuada. Intentar negociar con la promoción que interese pues existen más oportunidades.

De hecho un estudio reciente del FMI, al respecto, indicaba que uno de los factores de corrección de precios iba a ser absorbido por la propia inflación, de forma que esa continencia en los mismos supondría una absorción del impacto de bajada por esa vía.

Un caso paradójico, lo supone el descenso de la demanda y la adecuación de formatos a un tamaño menor, para facilitar la venta y adecuarse un poco a las exigencias del mercado, sin embargo la política de implantación de viviendas protegidas supone un riesgo, pues estas muchas veces ofrecen mayores dimensiones

o tamaños a veces a menor precio. Lo que paradójicamente supone una competencia desleal, pues son estas viviendas libres las que absorben el impacto del valor del suelo y se quedan obsoletas para la venta, o en el mejor de los casos dejan un bonito solar edificable impracticable por su precio.

El problema bancario, siempre es objeto de críticas, por un lado han ganado mucho dinero a través del préstamo y en estos momentos endurecen las condiciones o cierran el grifo. En este sentido debemos apuntar, que son las cajas las que sufren la peor parte al tener que cumplir con sus fines, pero ni cajas ni bancos pueden eludir cumplir sus objetivos y no poner en peligro o riesgo su solvencia, por la falta de rigor en los préstamos, poniendo incluso en peligro el sistema financiero.

Es cierto, que los bancos antes tenían previsiones de corrección del valor inmobiliario al alza en el medio y largo plazo, lo que podía corregir desviaciones del préstamo sobre el valor del inmueble, sin embargo esta corrección ahora es a la baja, lo que sin duda es un acicate para ser más rigurosos de cara a la concesión de préstamos para financiar la vivienda. (Llamaba la atención en SIMA 2008, que una de las promesas publicitarias versaba sobre la permanencia del valor inmobiliario en el tiempo).

## Las víctimas de la crisis inmobiliaria

### Se vislumbra en agosto

- En Octubre. Llanera, la inmobiliaria valenciana que atravesaba una mala época, la razón la insolvencia de seis empresas del grupo de la matriz.
- Grupo Ereaga presenta un procedimiento concursal voluntario por una deuda de 160,000.000 € (CIENTO SESENTA MILLONES)
- Habitat, en circunstancias peligrosas y aparece que algo apoyada institucionalmente, evita la suspensión de pagos. En febrero lograba el apoyo de sus bancos acreedores para refinanciar una deuda de 1.750,000.000 € (MIL SETECIENTOS CINCUENTA MILLONES).

### Marzo presenta un balance aún más disparatado.

Esta es una pieza fundamental del análisis, así se muestra como se financiaban las constructoras, por presiones del banco, por necesidad, por malas perspectivas, por una mala praxis, el tema es que los tempos de financiación son a muy corto plazo, esto produce una necesidad imperiosa de obtener dinero en efectivo, vender, reservar o bien recibir pagos a cuenta, para poder ir asumiendo estas deudas, este formato, cuando todo sube no es ningún problema, porque se vende, pero cuando no se genera, se corta el grifo de la liquidez y se convierte en el gran problema con mayúsculas.

En este caso parece ser que empezarán a caer por el camino aquellas empresas en las que no haya una viabilidad a tres o cuatro años. Los bancos no aprecien por que tengan un modelo de negocio especulativo y no se comprometan a realizar ciertos “sacrificios”. Sin embargo, el que se equivoque, el que piense en opciones poco claras o bien trate de solucionar el problema vía entrada de nuevos

socios, posiblemente se encuentre fuera de juego en el transcurso de los próximos seis meses.

Aunque debemos matizar que las empresas que han quebrado o desaparecido son muy pocas, mientras las que han entrado en el procedimiento de renegociación de la deuda o aplazamiento que es el sistema concursal (concurso de acreedores)<sup>1</sup> que son una gran mayoría. Lo que hacen es reordenar la deuda a corto plazo por falta de liquidez por un corte repentino de la demanda de la oferta de las unidades en ejecución por lo que deben reordenar sus deudas, con el sistema legal ordenan y retrasan dichos pagos. En muchos casos estas empresas tienen mucho más patrimonio que la deuda que tienen, aunque en el corto plazo no pueden asumirla por falta de liquidez.

Los bancos en previsión son más estrictos con los pagos, con los plazos y con todo; esto se produce por la dificultad de prever la morosidad, pues no es fácil de reconocer a priori y no saben quien pueda incurrir en falta de pago y tampoco pueden facilitar el pago. No pueden en definitiva asumir un riesgo que -de rebote- pueda afectar al sistema y a su estabilidad.

Estas empresas, en general afectan a sus accionistas y algo afectan a la imagen general del sector o bien del país, si bien no son representativas del sector de la construcción, pues ninguna de ellas excede del 1 ó 2% del total del mercado inmobiliario en el mejor de los casos, por lo que no son representativas, aunque no dudamos que sus devaneos puedan tener un importante eco social.

Toda la promoción no es ni la mitad de lo que es el mercado inmobiliario en si, debemos acostumbrarnos aunque el porcentaje de las viviendas puestas en el mercado de obra nueva pase de –prácticamente- un 50% a cotas más usuales como un 20% como ocurre en EE.UU.

---

*Ha existido una gran renovación del parque inmobiliario con la repercusión que lleva aparejada de complementos, electrodomésticos, muebles y otros enseres, dándose la paradoja de ser fácil cambiar de casa porque el valor de una apoyaba la compra de otra o permitía el acceso a una vivienda más acorde a las circunstancias personales. Esto también ha hecho depender en gran medida la economía del ladrillo, mueve el consumo, mueve a la industria y cuando va mal se vuelve en contra de la propia la sociedad.*

---

---

<sup>1</sup> Es como se denomina ahora a la suspensión de pagos.

## **Medidas a adoptar**

1. Aumentar las desgravaciones de la compra de la vivienda habitual
2. Fomentar o reducir la carga fiscal de la rehabilitación de vivienda

La crisis como ya dijimos tiene tres frentes a atender, la crisis de las promotoras, los problemas de las financieras y la propia demanda.

- La relación entre inmobiliarias y banca, debe resolverse entre éstas, renegociar cuando haya viabilidad o tomando acción directa desde la banca cuando esto sea inviable o imposible.
- En cuanto a las inmobiliarias constructoras y la demanda, por la vía de arbitraje de precios, intentando buscar la vuelta de la demanda. En cuanto a la crisis parece ser que el Gobierno, no tiene mucho que hacer. Lo que puede hacer es recuperar la confianza, intentando solucionar el paro y recolocando a los parados y la obra pública, inyectar dinero, incentivar a los que no tienen vivienda puede suponer que los que ya no tienen ese problema deban atender un problema que se plantea ahora y esto nunca es bueno.
- Facilitar que vuelva la liquidez al mercado, el dinero más barato sin inflación.
- Estimular la demanda y la confianza. En cuanto a los alquileres, es un poco mito, el ratio de propiedad en España se encuentra en un máximo, quizás porque hasta hace unos años, a pesar de su valor económico, nunca se ha valorado suficientemente la vivienda. En gran medida no se va a conseguir.

## **Pulso al sector inmobiliario en SIMA**

Crisis de demanda, fundamentalmente en el mercado residencial español, que está provocando una corrección de precios, ésta corrección de precios varía según las localizaciones, pero se puede producir en un rango del 10 a un 20% llegando a rangos superiores donde hay una marcada sobreoferta. El origen se produce por una evolución de los tipos de interés al alza y una crisis de confianza derivada de la crisis hipotecaria americana y sus consecuencias inmediatas en el sistema financiero.

El mercado inmobiliario en España ha tocado fondo, no se vende casi nada, un 10% en relación al volumen de hace 2 años, aunque ya ha bajado el precio según algunos analistas aún les queda un cierto camino por recorrer. La demanda tiene problemas para acceder a la vivienda y por lo tanto esto significa que el esfuerzo lo deberá hacer la oferta a favor de la demanda, esto tiene trascendencia e importancia en el Salón Internacional Inmobiliario 2008 SIMA.

En este sentido algunos analistas a través de lo que denominan el PER de la vivienda (cociente de alquiler por precio) determinaban una reducción del precio de mercado en un 20-22%. El modelo es muy sencillo, por lo que es fácil inferir que no sólo va a subir el precio del alquiler sino que debe bajar el precio de la vivienda que es lo más inflado con la expansión crediticia.

La inflación, manteniéndose los precios estables va a servir sin duda de un sistema de estabilización y homogeneización de los precios de la vivienda, permaneciendo sus valores fijos. Hay que favorecer una inyección de dinero, bajada de tipos y reducción del precio de mercado.

Dependerá pues en gran medida de la evolución de los tipos de interés y del desempleo.

El momento es de reajuste, pero va a ser algo sano y cíclico para el sector, aunque sea un ajuste duro y donde hay dudas de dónde va a llegar, el FMI hablaba entre un 15-20%. Parece todo indicar que va a haber una congelación de precios desde el punto de vista nominal y una merma en el valor desde el punto de vista real, el tiempo que va a durar es lo difícil de precisar. Se han disparado las conjeturas, se ha disparado la inseguridad y la incertidumbre de una forma un tanto inadecuada, pues se mueve más por una impresión que por una realidad, lo que ha desatado una fuerte corriente de marketing inmobiliario tratando de colocar el producto como sea.

Un producto que cada vez se parece más a un producto financiero, se dice que su precio se ha cuadruplicado pero no se tiene en cuenta el esfuerzo financiero para conseguirlo que se ha reducido considerablemente. Es un sistema financiero, un mercado más y además se ve afectado por un problema financiero por parte del constructor y del demandante afectando a ambos por igual. La diferencia, es que a uno de ellos le supone su forma de vida y eso determina un ajuste si no puede aguantar económicamente el tirón. Se da el caso del comprador que le han dado el préstamo y cuando va a acceder a la vivienda en la subrogación el banco le deniega la operación o le pide garantía o avales mayores.

Cuando se habla de porcentajes, es muy fácil lanzar cifras, es muy complicado y difícil de comprobar, no existiendo descuentos oficiales, pero si tratos para la compra o descuentos encubiertos a colectivos o prácticas que en el fondo son descuentos).

No se habla de la vivienda de segunda vivienda, que suponen más de la mitad de las anuales, parece más una crisis de expectativa, no se trata tanto de pérdida de valor como de bajada en la expectativa en su realización como venta.

### **La creatividad en el salón**

Viajes, Cheques y coches en la edición de 2007 en esta edición se agudiza el ingenio y han tirado la casa por la ventana ofreciendo

*Se esfuerzan en hacer ofertas atractivas, apartamentos en la costa por valores cerca de los 100.000 € o precios de 150.000 € en Madrid, regalar un vehículo, la bandeja con el vaso, etc.*

- Alquiler con derecho a compra
- Rebajas en los tipos de las hipotecas
- Entradas de los más ventajosas
- El Grupo AFIRMA se compromete a devolver la totalidad de la entrada del piso más el 2% de los intereses en el caso de que sus clientes cambien de decisión y se echen atrás
- La antigua ASTROC devolver el 20% de la entrada o una compensación económica, por la caída del valor de tasación de la vivienda en los cinco años posteriores a la compra
- JUBAN inmobiliaria se compromete a comprar la casa antigua a quienes quieran comprar su piso y no puedan vender éste en un tiempo o plazo determinado.
- ALCALA 120 realizará descuentos de hasta 20.000 € a quienes compren su inmueble en la feria en dos de sus promociones una ubicada en Valdemoro y la otra en Retiro Sur.
- ZAPATA ofrecerá pisos de venta directa a un precio cerrado de 295.000€, además descontará el 100 de las rentas de aquellos precios destinados a alquiler con opción a compra.
- BANCAJA HABITAT, pone 400 viviendas en stock a disposición del público en alquiler con opción a compra y descuento del importe de alquiler en su futura compra en un plazo determinado y con una serie de condiciones.
- OUTLET Rebajas en el precio, que oscilan entre un 10 y un 20%
- LUBASA y AVANTIS en un descuento.
- Directo consultores saca activos inmobiliarios con hasta un 50% de descuentos del valor actual de tasación, estos activos se dirigen a empresarios, hoteleros e inversores.
- Grupo Prasa ofrece un sueldo a los compradores de sus pisos a través de la promoción Sueldo Prasa, los cheques nominativos serán por el importe de un 3% del precio de compraventa.

- URBAS GUARDAHERMOSA, seguro para garantizar el pago en caso de insolvencia y cheques de 2000 € para aquellos compradores con hijos menores de un año y pagará a los titulares de una cuenta ahorro vivienda 30 € por cada mes de antigüedad.
- El grupo Inmo obsequia a los adquirentes de sus viviendas durante la feria descuentos de altura y unas vacaciones pagadas
- Globalcasa sortea un piso en Banska.
- Regalos, incentivos, viajes, descuentos, todo vale para captar a un cliente que no se decide por comprar un inmueble.

### **Inversión inmobiliaria internacional**

Ha bajado la oferta residencial, aumentando los expositores extranjeros, el crecimiento internacional está siendo espectacular, más de 200 expositores de más de 28 países.

*En 2005 los españoles invirtieron más de 1200 millones y en 2006 más de 2346 millones en la compra exterior de inmuebles. El inversor está centrado en una inversión en el mercado exterior.*

Lo que se buscan mercados con mayores plusvalías con rentabilidades que se obtenían en España, como el de Brasil y Marruecos donde se dirige la inversión con plusvalías de 17% y más.

En Bulgaria o Brasil se pueden encontrar pisos desde 48.000€. Existen un gran número de posibilidades con grandes perspectivas de revalorización, con los inconvenientes de no ser España.