



# La vivienda usada de particular en Madrid se vende hoy un 44,8% más barata que en 2006

ESE ES, AL MENOS, EL DESCUENTO MEDIO QUE HA OBSERVADO LA AGENCIA INMOBILIARIA TECNOCASA EN BASE AL PRECIO AL QUE SE CIERRAN LAS OPERACIONES EN LAS 56 OFICINAS QUE TIENE EN LA CAPITAL. EN LA REGIÓN, LA CAÍDA MEDIA ES DEL 41,96%

LUIS M. DE CIRIA

¿Cuál es el precio máximo al que conseguiré vender mi casa? ¿Cuánto debo pagar realmente por la vivienda que deseo comprar? Decenas de miles de ciudadanos que en estos momentos están inmersos en esta tesitura se enfrentan a estas delicadas cuestiones. Para tratar de resolverlas, la mayoría no tiene muy claro de qué fiarse.

Por un lado, las estadísticas oficiales, que periódicamente informan de cómo se comporta el precio medio de la vivienda, se basan en tasaciones -las del Ministerio de Fomento- o en lo que se registra en las escrituras -las del INE- que no son capaces de reflejar con exactitud los precios a los que realmente se cierran las operaciones.

Por otro, las que publican los portales inmobiliarios tampoco permiten conocer la realidad, ya que se elaboran a partir de los precios de oferta que piden los particulares por sus viviendas, una cantidad que, según los expertos, actualmente suele estar un 20% de media por encima del precio al que finalmente se produce la compraventa.

Realmente no hay una fórmula exacta que permita saber cuál es el precio al que se venderá un piso y, para aproximarse, los expertos recomiendan estudiar muy bien el mercado de la zona y tratar de averiguar a qué precio se están vendiendo y comprando inmuebles de similares características al que estamos interesados.

Una tarea que un particular a duras penas puede abordar y que únicamente puede hacerse de la mano de los intermediarios profesionales que operen en la zona, ya que son los únicos que conocen el precio en el que finalmente oferta y demanda se encuentran.

SU VIVIENDA ha tenido acceso a un extenso informe que maneja la inmobiliaria Tecnocasa para su uso interno, elaborado a partir de las operaciones de compraventa que se cierran en las 56 oficinas que tiene en Madrid capital y las 47 que tiene repartidas por otros 12 municipios de la región. Una información muy valiosa, que recoge precios de venta reales de viviendas de segunda mano y su evolución en el periodo que va entre 2004 y junio de este año.

Sin duda, el dato más destacado que refleja este informe es que el precio de la vivienda usada en la capital ha caído ni más ni menos que un 44,8% desde el máximo alcanzado en 2006. Eso quiere decir que si a finales de 2006 el precio medio al que se cerraban las operaciones en las oficinas de Tecnocasa era de 3.936 euros por metro cuadrado, en junio de 2011 éste había caído hasta los 2.173 euros.

Traducido a precios finales de viviendas, esto significa que una casa de 100 metros cuadrados que a finales de 2006 se vendió en 393.600 euros, hoy se vendería 217.300.

No menos impactante, y fiel reflejo de la situación del mercado inmobiliario en 2011, es el dato que indica que la bajada acumulada en los primeros seis meses de este año es del



Carteles que anuncian la venta de un vivienda usada en una zona residencial de Madrid. / DIEGO SINOVA



16,62%, ya que en diciembre de 2010 el precio medio al que se vendió el metro cuadrado de vivienda usada en la capital fue de 2.606 euros.

«Quiere esto decir que quien quiera vender su piso en Madrid tiene que asumir esta caída del precio desde su máximo en 2006? «Sí», contesta un experto del sector, «pero hay que tener en cuenta que en el mercado de vivienda usada, actualmente sólo vende quien realmente necesita hacerlo y eso es lo que se refleja al cierre de las operaciones».

«Por otro lado», comenta Julio Gil, director de Horizonte, «esto también refleja que la dificultad de conseguir financiación para la venta entre particulares se compensa con mayores caídas de precios». Y en la línea del anterior, asegura que en 2006 «vendía y compraba casas mucha gente», mientras que ahora «sólo vende quien no tiene más remedio» y eso hace que la evolución del precio se vea distorsionada.

Respecto al resto de la Comunidad, y teniendo en cuenta los datos recogidos en los 12 municipios en los que esta inmobiliaria tiene presencia, la caída de precio acumulada desde su máximo al final de 2006 hasta junio de este año es del 41,96%, de 3.610 a 2.095 euros el metro cuadrado.

En los seis primeros meses de 2011 y siempre teniendo en cuenta los datos de los que la agencia inmobiliaria dispone de las compraventas que se han realizado en sus oficinas, el precio medio del metro cuadrado se sitúa en 2.095 euros, mientras que al finalizar 2010 fue de 2.453, lo que constata una caída del 14,59%.

## Precio por zonas

Las 56 oficinas de esta franquicia inmobiliaria en la capital han cerrado las últimas operaciones de compraventa a estos precios en las ocho zonas en las que dividen su área de influencia: Centro, 3.162 euros por metro cuadrado (-35,51% desde el

máximo alcanzado en el primer semestre de 2007); Barrio del Pilar, 2.823 euros (-31,67%); Tetuán-Prosperidad, 2.637 euros (-41,62%); Ciudad Lineal, 2.080 euros (-46,79%); Aluche, 1.992 euros (-46,16%); Paseo de Extremadura, 1.926 euros (-44,75%); Carabanchel, 1.776 euros (-54,97%); y Villaverde, 1.473 euros por metro cuadrado (-56,85%).

Otro dato relevante respecto al comportamiento del mercado inmobiliario de vivienda usada en la capital, esta vez extraído del informe nacional que esta inmobiliaria elabora junto a la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, es que entre el precio de salida de los inmuebles y el de venta, el descuento medio es del 10,68%. «Eso teniendo en cuenta», remarcan desde Tecnocasa, «que el precio al que sacamos los inmuebles ya lleva un descuento sobre las pretensiones iniciales del vendedor».

Respecto al resto de la región, según Tecnocasa, las poblaciones con un precio del metro cuadrado más bajo son Parla (1.580 euros); Fuenlabrada (1.648) y Móstoles (1.755), mientras que los precios más altos se encuentran en Valdemoro (2.173 euros por metro cuadrado); Boadilla del Monte (2.364) y San Sebastián de los Reyes (2.573), los tres por encima del precio medio en la capital que es de 2.173 euros.

En cuanto a la bajada de precio en los seis primeros meses del año, los municipios que más caídas acumulan son Alcorcón (-20,81%); Madrid (-16,63%) y Coslada (-15,21%), mientras que los que en los que menos rebajas han sido necesarias para vender son San Fernando de Henares (-0,92%); Valdemoro (-3,35%) y Parla (-3,56%).

► **Estado de la vivienda.** Pero el informe va más allá de la evolución de los precios y se detiene a analizar otros aspectos importantes a la hora de vender o comprar una vivienda. En esta línea, una de las conclusiones a las que llega este estudio gira en torno a la relación de las ventas con el estado de conservación de la vivienda.

Según el responsable del Departamento de Análisis e Informes de Tecnocasa, Lázaro Cubero, encargado de elaborar este informe, «tradicionalmente» en la provincia de Madrid «ha existido un paralelismo entre las viviendas en mal y buen estado». «De hecho», asegura, «entre 2005 y 2010 la diferencia de precio por la que se vendían unas y otras ha estado por debajo del 1%».

Sin embargo, en el primer semestre de 2011 esta diferencia ha aumentado repentinamente hasta el 14,5%. El precio por metro cuadrado de los pisos en buen estado o reformados es de 2.202 euros y el de los que están en mal estado de 1.923. Según el responsable del informe, esta diferencia «ha estado provocada por una mayor caída de precios de los pisos que necesitan una reforma (un 27,87%), muy superior a la de los pisos en buen estado que han bajado sólo un 11,39%».

## ► Se venden mejor los grandes.

Otra de las variables que han analizado es la relación entre el tamaño de las viviendas y el precio de venta. «Veníamos de una época en la que el precio del metro cuadrado de los pisos de menos de 70 metros estaba siendo superior al de los pisos grandes», explica Cubero. «En 2006, la diferencia llegó a ser de 954 euros en





tre unos y otros, un 31,68% superior», continúa.

Pero según ha podido comprobar Tecnocasa en base a su ventas, a raíz de la crisis inmobiliaria y financiera, «las diferencias entre estas dos tipologías de vivienda han ido disminuyendo progresivamente hasta llegar a vislumbrarse este año un cambio de tendencia en la que los pi-

---

### «Sólo vende su casa quien realmente lo necesita y eso se refleja en el precio»

---

### Villaverde es donde la vivienda ha caído más desde su máximo, un 56,85%

---

«... los grandes tienen un precio por metro cuadrado un 2% superior al de los pisos pequeños».

► **Mejor con ascensor.** Otro aspecto que en esta inmobiliaria consideran muy relevante a la hora de cerrar una venta es el hecho de que una finca tenga o no ascensor, un factor que, según Cubero, «tradicionalmente tiene incidencia sobre el precio de una vivienda». «Durante 2011, los pisos con ascensor se vendieron a un precio medio de 2.337 euros el metro cuadrado, mientras que el precio de los que no lo tenían bajó hasta los 1.867 euros», explican en Tecnocasa.

«Si realizamos un análisis de las diferencias entre ambas tipologías de inmuebles en los últimos años, podemos concluir que en los periodos donde existió una mayor demanda inmobiliaria, la diferencia de precio es menor respecto a las etapas con una menor demanda», asegura Cubero.

Según los datos de sus operaciones del año 2007, los pisos con ascensor eran tan sólo un 4,78% más caros que los que no lo tenían, mientras que en 2011 la diferencia es del 25,17%. «Es decir», aclara Cubero, «la tendencia marca que en los periodos con menos demanda los pisos sin ascensor se deprecian a un mayor ritmo frente a los que lo tienen».

Para Cubero, estas tres características demuestran que ahora «el comprador es más exigente y busca la mejor ubicación, y pisos más grandes y listos para entrar a vivir, ya que, al haber bajado tanto los precios, se lo puede permitir». «El comprador, actualmente, puede elegir», sentencia.