

**"La demanda no puede asumir las subidas del precio de la vivienda"**

**"En Valdebebas se vendían con alegría casas hace dos años a 2.400 euros metro cuadrado. Subieron los precios a 2.700 y ya no se vendía con tanta alegría, y a 3.000, directamente ya no se vende"**



Arroyo del Fresno, Madrid.

**Autor**

E. Sanz

Contacta al autor

elena\_sanz

Tiempo de lectura 5 min

08.02.2017 – 21:29 H.

"La demanda no está preparada para asumir futuras subidas de los precios de la vivienda". Así de tajante se ha mostrado Ignacio Moreno, consejero delegado de Inmoglaciari, durante su participación en el II Encuentro de Financiación Inmobiliaria de Madrid (Efimad) organizado por Asprima y La Caixa. "En Valdebebas se vendía con alegría hace dos años a 2.400 euros metro cuadrado. Cuando se subieron los precios a 2.700, ya no se vendía con tanta alegría, y a 3.000, directamente ya no se vende", ha dicho.

En su opinión, "aunque el cliente quiere comprar, no llega. Ni el paro baja lo suficiente ni los salarios suben lo suficiente para poder comprar a esos precios, por lo que veo una demanda que quiere comprar pero que no va a poder asumir las futuras subidas de precios como las que ya se ven en el mercado".

Ignacio Moreno, que hace año y medio protagonizó una de las operaciones de suelo más importantes de Madrid tras la compra a Sepes de 120.000 metros cuadrados por 50 millones de euros junto al fondo alemán Aquila Capital, ha mostrado su preocupación por esta debilidad de la demanda en un momento en el que se ha producido una irrupción de fondos internacionales en el mercado residencial español, que están pidiendo unas rentabilidades "que no soportan los precios del suelo que se están pagando en la actualidad".

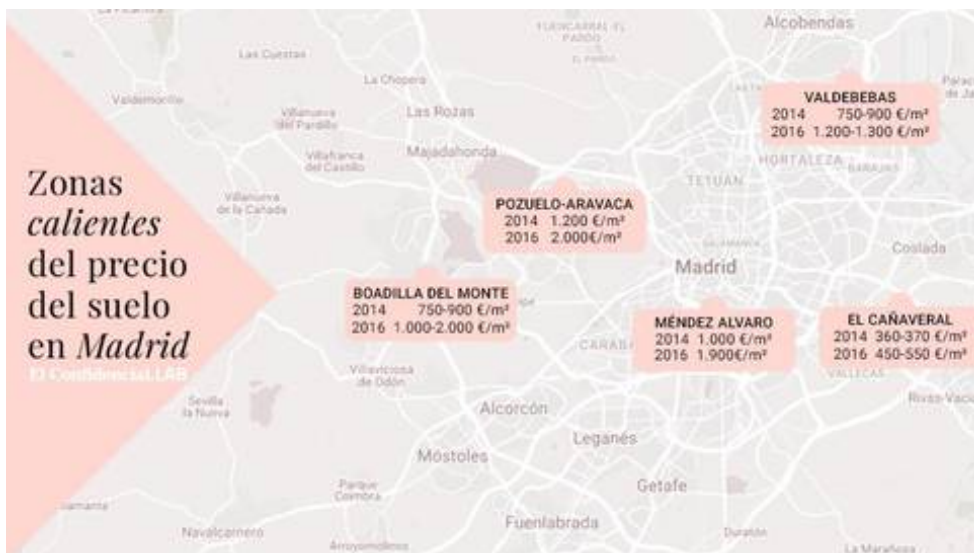
"El suelo va a subir siguiendo la estela de la vivienda, pero multiplicado por tres. Si la vivienda sube un 5%, el suelo lo hará un 15%"

Un encarecimiento de la materia prima del sector inmobiliario que seguirá al alza, tal y como ha indicado Mikel Echavarren, consejero delegado de Irea, quien considera que "en los próximos años, con un escenario más expansionista con subidas de precios de la vivienda del 5%, con mayor inflación y demanda y una mayor

creación de empleo, el suelo no se va a moderar, por mucho que lo deseemos. El precio va a seguir subiendo, siguiendo la estela de la vivienda pero multiplicado por tres. Es decir, si la vivienda sube un 5%, el suelo lo hará un 15%".

Durante su intervención, Ignacio Moreno ha querido llamar su atención sobre el encarecimiento del precio del suelo en determinados puntos del mercado residencial madrileño. Y ha puesto como ejemplo El Cañaveral, "un desarrollo barato y con mucha vivienda protegida. En cuanto los precios suban, las viviendas no se van a vender y eso me preocupa. Se están cerrando operaciones a 500 euros el metro cuadrado y yo no compraría a esos precios". Para que nos hagamos una idea, en 2014, las operaciones se cerraban a 370 euros el metro cuadrado.

"Es cierto que habrá que ver cómo se cierran realmente estas operaciones, pero no veo a El Cañaveral preparado para absorber 200 euros más por el metro cuadrado de la vivienda. Pasar de pagar por una vivienda 120.000 a 140.000 euros, 30.000 euros más, no es un incremento de precios del 5% y no te lo van a absorber los clientes. Los promotores no debemos darnos patadas unos a otros. Si la operación no está clara, es mejor renunciar a ella y no comprar o esperar", ha dicho.



## El suelo se dispara, ¿estamos ante pequeñas burbujas inmobiliarias en Madrid?

E. Sanz

¿La historia se repite?, ¿estamos asistiendo a la gestación de una nueva burbuja inmobiliaria, si no a escala nacional, al menos sí en determinados puntos de la geografía?

Estos porcentajes preocupan a buena parte del sector inmobiliario, puesto que la demanda sigue mostrando síntomas de debilidad. Sandra Daza, directora general de Gesvalt, prevé un crecimiento de las viviendas terminadas en 2017 del 15% respecto a los niveles actuales, y un incremento de precios del orden del 1,5%. No obstante, considera que aunque "la demanda es estable y sostenida, muestra ciertos rasgos de debilidad. A pesar de la estabilidad económica, los salarios siguen sin crecer".

## ¿Producir 150.000 viviendas al año?

Desde la Asociación de Promotores de Madrid (Asprima), su vicepresidenta, Carolina Roca, ha insistido, no obstante, en que el mercado necesita construir 150.000 viviendas anuales para hacer frente a la demanda y a la creación de nuevos hogares, unas cifras que permitirán crear 500.000 puestos de trabajo. No obstante, ha llamado la atención sobre la necesidad de recuperar el tejido productivo y profesionalizar el sector para poder alcanzar esas cifras, teniendo en cuenta que el 90% de las empresas promotoras han desaparecido. Para ello, ha dicho, "hay que recuperar la financiación al promotor. No sé si el sector financiero puede asumir la financiación de esas 150.000, si no es así, es necesario recurrir a otras fuentes de financiación".

En este sentido, Moreno ha mostrado, de nuevo, su preocupación. "La estructura del sector no tiene capacidad para levantar tantas viviendas como se dice que se necesitan. Para llegar a esas 150.000 viviendas nuevas al año, será necesario contratar más gente, y no hay gente preparada en el mercado laboral. Todo eso también lleva un sobre coste".

"La estructura del sector no tiene capacidad para levantar 150.000 viviendas al año"

"Es necesario contener los costes de producción, desde los costes del suelo, pasando por la rebaja de la fiscalidad sobre la vivienda (que supone el 25% del precio) o manteniendo los costes de construcción. Y a nivel normativo y urbanístico, hay que normalizar la situación y es imprescindible que haya seguridad jurídica", ha dicho Carolina Roca.

Por último, Mikel Echavarren ha asegurado: "Nos encontramos en un momento marcado por la compra de importantes bolsas de suelo por parte de un número muy limitado de 'players' que no necesitan financiación bancaria, porque acuden de la mano de un fondo, y que acabarán creando un banco de suelo que es donde va a estar el negocio inmobiliario. Son operaciones que salen adelante con financiación alternativa, no hipotecaria, pero quienes pueden acceder a ella son un número reducido de agentes".

"Estos irán por la autopista, donde van a competir entre ellos y algún promotor, y el 90% del sector irá a rebufo de las políticas de la banca respecto a la concesión de préstamos hipotecarios y trabajando con márgenes cada vez más reducidos por los incrementos de los precios del suelo. Es decir, habrá media docena o una docena de promotores que entregarán unas 1.000 viviendas al año y el resto tendrán que hacer promociones más pequeñas", ha concluido.



Madrid comprará pisos

vacíos para destinarlos a vivienda social en alquiler



La venta de viviendas se

dispara un 13,6% en 2016 gracias al mercado de segunda mano