
Mercado

Lázaro Cubero (Tecnocasa): “Las nuevas promociones generan más ventas para la segunda mano”

Lázaro Cubero es director de análisis del grupo inmobiliario Tecnocasa. Según la compañía, el precio de la vivienda usada en España creció en el primer semestre de 2017 un 8,2% interanual de media en toda España.

C. Pareja
7 sep 2017 - 04:57



Lázaro Cubero es director de análisis del grupo inmobiliario Tecnocasa. Según la compañía, el precio de la vivienda usada en España creció en el primer semestre de 2017 un 8,2% interanual de media en toda España. El directivo cree que el país está en una fase de recuperación, pero también asegura que “queda mucho camino por recorrer”. En cuanto a los nuevos actores del negocio inmobiliario en España, como las promotoras de nueva creación, asegura que son totalmente compatibles con su negocio: “cuando alguien compra obra nueva, vende el piso que deja, y eso nos

beneficia”.

Pregunta: Con todos los indicadores en positivo, ¿en qué fase se encuentra el mercado de la vivienda?

Respuesta: A escala nacional, en cuanto a compraventa y recuperación del mercado de segunda mano, en fase de crecimiento moderado. También en fase de recuperación del precio perdido. A partir de ahí, cada zona del país está en distinta fase: Barcelona es una de las ciudades donde el mercado se ha recuperado antes, ya que gracias a la demanda, se está normalizando el número de compraventas, acercándonos más a nivel de 2004 o 2005. En Madrid, ya está recuperada a nivel de segunda mano.

P.: El precio por metro cuadrado está creciendo entre un 7% y un 12% en las principales ciudades de España. ¿Seguirá esta tendencia en los próximos ejercicios?

R.: Es probable que los siguientes sí. Llevamos con estos crecimientos tres semestres. Seguirá evolucionando en esa línea y mostrando una ligera recuperación del precio que se perdió. El crecimiento del 12% de Barcelona tiene una explicación y es porque se perdió más precio del que se está ganando. En 2012 se dio una caída de precios del 19%, lo normal es que siga este ritmo de crecimiento. Esa es la recuperación.

P.: ¿Volverá España en algún momento a los precios precrisis, cuando el metro cuadrado costaba, de media, 3.500 euros?

R.: Es difícil a corto plazo, de entrada. Ya han pasado once años desde ese momento y esta circunstancia no se ha producido. Casi todas las ciudades están muy lejos de esos precios, y si bien las grandes capitales están viendo un acercamiento, aún queda recorrido.

Barcelona es una de las ciudades donde el mercado se ha recuperado antes

P.: El modelo de negocio de Tecnocasa es la compraventa de vivienda de segunda mano. ¿Qué opinión tienen de la nueva oleada de promotoras inmobiliarias que han irrumpido en el sector?

R.: Es un agente totalmente diferente a nosotros. Somos intermediarios, conocemos las zonas, asesoramos a quien quiere vender, poner un precio adecuado, asesorar al comprador... El promotor es el fabricante, el que pone en marcha nueva vivienda, algo muy necesario ahora, en un momento en que la oferta está limitada. Es totalmente complementario. Bien hecho, las nuevas promociones generan más ventas para la segunda mano.

P.: ¿Prefiere el español una vivienda de segunda mano o de obra nueva?

R.: El cliente no es que prefiera obra nueva o segunda mano. Quiere una casa que le

guste en el lugar que quiere vivir. Si pudiera te diría: quiero obra nueva en mi barrio. Pero es improbable que todos esos factores se cumplan, así que la mayoría de las veces opta por segunda mano. Pocas veces da la casualidad que haya una obra nueva al precio que puedes pagar y en la zona que te gusta.

P.: En los últimos años el alquiler parece ser una opción mucho más socorrida para que un joven acceda a una vivienda. ¿Puede un *millennial* permitirse comprar un piso en España?

R.: Lo puede comprar. Es algo que no se improvisa, está planificado. La capacidad de ahorro es primordial, por lo que es un acto premeditado. Hay cuotas hipotecarias por debajo del alquiler ahora. ¿Qué por qué se alquila más que se compra? Las necesidades laborales o la falta de dinero de las entradas son los principales motivos.

Hay cuotas hipotecarias por debajo del alquiler ahora

P.: Tecnocasa es de origen italiano. En cuanto al negocio de la vivienda ¿Cuál es la principal diferencia con el mercado español?

R.: Son mercados muy similares. Se da un componente de cultura latina, donde la propiedad es un elemento muy importante. En España e Italia siempre se tiene el deseo de ser propietario. La manera en la que trabajan las oficinas en Italia y España es exactamente igual.

P.: ¿Cuál es la principal diferencia entre el comprador de una vivienda en Italia y uno en España?

R.: Depende mucho de la ciudad. No es lo mismo el comprador de Talavera de la Reina, que puede acceder a viviendas de 50.000, que el que compra en Milán. Hay más diferencia entre los españoles que entre un español y un italiano. Las diferencias se acentúan mucho más dentro del país.

P.: ¿Cuáles es el perfil del comprador de vivienda en España y cómo varían en función de la región?

R.: El perfil de España es el que compra para vivir, que es un 70%. Compra con hipoteca y la franja de edad es entre 25 y 44 años. Estabilidad laboral y contrato indefinido. Según la región, además, el porcentaje de comprador español o extranjero varía.

El interés radica en invertir en zonas que tienen demanda y rentabilizar a través de alquiler

P.: Los fondos de inversión han fijado su objetivo en España, ¿Por qué?

R.: Nosotros trabajamos más con el inversor local, aunque los intereses son los mismos. Es un país estable y ha bajado el precio de la vivienda. El interés radica en invertir en zonas que tienen demanda y rentabilizar a través de alquiler y una revaloración del inmueble a medio largo plazo. Esto siempre es una alternativa más atractiva a otros productos financieros.

P.: ¿Cree que hay riesgo de una nueva burbuja inmobiliaria en España?

R.: No, en ningún caso. En cuanto a crecimiento del precio, se está produciendo pero muy lejos en cuanto al nivel de 2004. Esta recuperación solo se está produciendo en zonas con alta demanda, que es lo normal. Otro motivo, el crecimiento del número de compraventas: se está produciendo también, aunque estamos a un 48% de los máximos. Además, esto en la burbuja pasó en todas la poblaciones, y ahora sólo pasa en las principales. Otro motivo es el volumen de las compraventas al contado. Ahora hay un 33%, y en estas compraventas no hay ningún riesgo, ya que no hay hipotecas. Las nuevas hipotecas se realizan de acuerdo a los estándares de riesgo, no hay tanta manga ancha. Para acabar, no hay nuevas promociones en zonas donde no hay demanda, lo que hace que no se genere un stock de vivienda innecesario. Seguramente se cometerán nuevos errores, pero no se repetirán los anteriores.