
	Tirada:	0	Sección:	-	
	Difusión:	0	Espacio (Cm_2):	403	
Nacional	Economía	Audiencia:	0	Ocupación (%):	72%
Mensual		01/09/2008		Valor (€):	2.622,56
				Valor Pág. (€):	3.600,00
				Página:	58
				Imagen:	Si



Jesús Duque
Vicepresidente de Alfa Inmobiliaria

¿Cómo está el mercado inmobiliario?

LA CRISIS INMOBILIARIA (HOY ACEPTADA POR TODOS) comienza más o menos en abril de 2007. Por aquella época, en el SIMA (la feria más importante del sector inmobiliario) se empezaba de forma muy tímida a realizar ofertas puntuales de descuentos encubiertos, como un coche de regalo, un viaje, bonificación en la hipoteca... todo apuntaba a que el sector no estaba bien, aunque no tan mal como para aplicar descuentos directos. En la edición del SIMA de 2008 las timideces se acabaron: descuentos del 20%, alquiles con opción a compra... se percibe que los precios han tocado fondo.

Pero volvamos a abril de 2007. En esta época los tipos de interés subieron hasta niveles insospechados y la repercusión que eso ha tenido en el poder adquisitivo de los compradores es el equivalente a un 20%. El mercado se ha ido reajustando hasta alcanzar (dependiendo de las zonas) unas rebajas de ese 20%. La crisis inmobiliaria viene dada por una crisis financiera, no por el exceso de oferta ni por la escasez de demanda.

A partir de septiembre de 2007 el problema se agudiza con el efecto en el mercado financiero español de las famosas hipotecas *subprime* (hipotecas de alto riesgo). Esto provoca que las entidades financieras empiecen a cerrar el grifo, y que, con mucha dificultad y para clientes muy especiales, concedan más del 80% del valor de tasación. Hasta entonces, se concedían hipotecas del 100% con demasiada alegría.

Hasta que el mercado se ha reajustado (vía precio) han sido momentos muy difíciles, no en vano cerca del 50% de las agencias inmobiliarias han cerrado. La

explicación es bien sencilla: los compradores que querían comprar no podían por el endurecimiento de las hipotecas y los propietarios no se habían concienciado de que tenían que bajar el precio (todo lo que sube baja). Desde principios de año, por fin, las viviendas empiezan a estar en precio, los compradores vuelven a visitar las agencias. Llevan mucho tiempo esperando y ahora es su momento, es el momento del comprador con ahorro y capacidad de pago.

Las agencias inmobiliarias que mantienen un nivel alto de profesionalidad, junto con las que han sabido adaptarse a la situación actual de mercado, son las que han sobrevivido y las que seguirán dando un servicio de calidad y aportando valor al mercado.

Como siempre ocurre, en los momentos difíciles los que peor lo pasan son los más débiles. Las franquicias con pocas oficinas no pueden soportar el número de bajas, ya que no hay altas nuevas y están condenadas a no aguantar la crisis. Por su parte, las franquicias con más oficinas pueden ir ajustando sus gastos en función de sus ingresos, sin tener que reducir sus servicios.

Las inmobiliarias independientes lo tienen muy difícil, ya que no cuentan con las sinergias que tienen las redes: formación, sistemas de trabajo, colaboración, publicidad compartida, herramientas informáticas, estudios de mercado...

Cuando esta situación pase, las nuevas inmobiliarias que se abran lo harán al amparo de alguna de las redes que queden. El concepto de sinergia es fundamental en el mundo en que vivimos, donde la competencia obliga a agruparse. ■

“Cuando esta situación pase, las nuevas inmobiliarias que se abran lo harán al amparo de alguna de las redes que queden en el mercado”