

SECTOR CONSTRUCCIÓN
Dña. Estela Blan Montalbán
Directora Gerente Norcasa, Casas del Norte S.A.
Promotora-Constructora

Presentación

Soy Estela Blan, directora gerente de Norcasa Casas del Norte, promotora constructora e inmobiliaria. Perteneciente a Grupo Urvasco, grupo de empresas repartidas por toda España y dedicado preferentemente al sector construcción y hotelero (Hoteles Silken).

Me piden, y desde este momento agradezco la invitación a la Cámara de Comercio y a Cemide, que dedique unos minutos ante ustedes, a los que también agradezco su presencia en este acto, para exponer cómo se ve, desde mi punto de vista, el sector construcción en nuestra región.

Apoyaré mi exposición con cuadros, datos y estadísticas, aunque a este respecto y dado el tema de expectante actualidad, existe una controversia entre los analistas del mercado residencial español, relacionadas con la distinta credibilidad otorgada a los datos oficiales y con la interpretación de los mismos, esto nos hace posicionarnos a cada uno de nosotros en dos grandes grupos: los oficialistas y los incrédulos, por ello intentaré dar la opinión más ajustada a la realidad actual en Cantabria y España.

Entenderán que el foro, el entorno y el tema de exposición que me toca son de auténtica actualidad, y amplísimo, de variedad de opiniones. Por todo ello, dejo pues a su criterio tras mi exposición su posicionamiento y espero aclararles con mis opiniones sobre mi sector una de las preguntas más oídas y repetidas por amigos, vecinos, compañeros de trabajo... ¿ha tocado fondo el precio de la vivienda, es un buen año el 2010 para comprarme casa o esperar?

Intentaré transmitirles mis ideas sobre: dónde estamos y adónde podemos ir. Todo ello con una visión particular, y me conformaré con que mis opiniones sirvan para que los optimistas lo sean más y los pesimistas vean siempre la luz de salida del túnel, y la vean más cercana. Este tipo de comportamiento, o actitud, sin duda ha de servir para que los cántabros abordemos los próximos meses con un espíritu de superación, que si es necesario en los momentos de crecimiento económico, es imprescindible en los momentos de recesión.

¿Qué produjo la burbuja inmobiliaria?

- Hasta el verano de 2007, el mundo crecía, todo iba viento en popa, desde las economías familiares, el empleo, y cómo no, el sector de la construcción, y el precio de las viviendas parecían no tener techo ni imposibles.
- El mundo crecía globalmente tanto en la parte financiera como en la tecnológica.
- Pero este techo llegó, y el 9 de agosto de 2007, toda la barra libre financiera se acabó.
- ¿Quién pinchó la burbuja inmobiliaria?
- En 2001 los bancos centrales tenían como objetivo que la economía no tuviese inflación.
- Para ello bajaron los tipos de interés del 6,5% al 1% en Estados Unidos y en Europa el Banco Central Europeo del 4,75% al 2%.
- En 2004, con estos tipos de interés fue el mayor crecimiento mundial en los últimos 35 años.
- Con ese entorno de ánimo y crecimiento, todos nos vimos inmersos en un nivel de endeudamiento muchas veces fuera del alcance de muchas familias.
- Cuando empezaron a subir en julio de 2005 los tipos de interés del 2% llegando en 2007 al 4% y al 4,25% en julio de 2008.

- Muchas familias tenían un endeudamiento muy por encima de sus posibilidades, esto sin contar con los índices de paro que se empezaban a barajar en España.

¿Quién pincha la burbuja inmobiliaria?

- Banca comercial
- Banca de inversión
- Créditos de riesgo - bajos tipos de interés
- Valoraciones del mercado inmobiliario
- Vista gorda por parte el gobierno
- Inflación

¿Se ha terminado de desinflar la burbuja?

- Stock actual de viviendas cercano al millón de unidades.
- En un plazo de 3 años no habrá vivienda de obra nueva.
- Existe riesgo de desequilibrio entre oferta y demanda.
- La demanda se actualiza.

¿Que pasará cuando el stock se acabe?

- Año 2009: 100.000 visados de obra nueva.
- Creación de bolsa de demanda latente con la parálisis del sector.
- Si no se crean nuevos proyectos con fin de ejecución en 2012 / 2013.
- Existirá un lapso de tiempo sin oferta.
- Irremediabilmente volverán a subir los precios.

Nueva fórmula: nicho de mercado.

- Comunidades de propietarios o cooperativas.
- Nuevo modelo de construcción: sostenibilidad y eficiencia energética.
- Nueva vía de enfoque de promotores y bancos.

El mercado de la vivienda: la polémica actual

- La evolución de las ventas y la intensidad de la caída del precio de la vivienda.
- Oficialistas e incrédulos.
- Son verídicas las estadísticas oficiales.

¿Desconfianza o terror?

¿Comprar casa en 2010 o esperar? Las seis claves a tener en cuenta.

■ Cambios fiscales:

1. Desgravación por vivienda

Acaba el 31 de diciembre de 2010.

Sólo para rentas inferiores a 24.000 €

¿Qué supone?

Elimina deducción anual del 15% en el IRPF durante el periodo que se prolongue la hipoteca

Vivienda media 1.300 € año x 20 años = 8-10% valor total 1 vivienda.

2. IVA

A partir del 1 de julio de 2010 pasará de un 7% a 8% de IVA
Vivienda media supone 1.900 €
Sólo afecta a viviendas nuevas
Viviendas 2ª mano sólo afecta impuesto de transmisiones

■ Cambios normativos y su repercusión en precios.

3. Cuenta vivienda

Año 2010: finaliza prórroga de 4 a 6 años cuenta vivienda
180.000 ciudadanos (que son los que se han beneficiado según cifró el Gobierno)
tendrán que comprar casa antes de fin de año
¿Qué supone?
El mercado de la demanda podría frenar la caída de precios o subidas

4. Provisiones bancarias

Banco de España está estudiando subir del 20% al 30% las provisiones que bancos y cajas de ahorros deben realizar sobre el valor de tasación de los activos inmobiliarios que permanezcan en su balance durante más de una año.
¿Qué supone?
Venta de inmuebles y mejora de precios por parte de entidades financieras.
Esto no va a ocurrir, como en los 90 van a intentar esperar hasta que el mercado se recupere.

La banca intenta gestionar los inmuebles en la sombra: 30% de los activos inmobiliarios están bien ubicados, el 70% restante van a intentar diferir las pérdidas en el tiempo

■ Situación de mercado

5. Stock

Zonas con sobreoferta, los precios seguirán bajando
Hay que estar atentos al stock de cada zona
Después de Madrid y Barcelona centro, donde ya no existe sobreoferta, seguirán ciudades como Valencia, Bilbao, **Santander** y Tarragona, incluso podría rebotar al alza

6. Precios

En el año 2010 confluyen dos tipos de compradores:
-Los que retrasaron en 2009 su compra por si bajaban los precios
-Los que van a adelantar su compra por beneficios fiscales
-Reactivación del crédito, moderación de precios y ayudas del Ministerio

En el año 2011 va a haber parón y puede afectar a los precios

■ Comprarse un piso cuesta el salario medio de 6,5 años.

■ Éste debería bajar hasta suponer 4 años de renta familiar bruta.

Mapa de la vivienda: ¿dónde están más sobrevalorados los precios?

- Los motivos de las diferencias:
 - Desigual comportamiento de PIB provincial es clave. En Cantabria 3,3%
 - La población
 - La perspectiva en la creación de hogares
 - Stock existente
 - Evolución de los precios al alza en la fase expansiva del mercado
 - La situación en la vivienda.

Existe gran diferencia de sobrevaloración entre el centro urbano de Santander y las periferias

¿Cuánto ha caído realmente el precio de la vivienda?

- La diversidad del precio depende:
 - Dónde esté ubicado inmueble
 - Su altura
 - Su antigüedad
 - Stock en la zona
- Existe un importante baile de cifras entre los distintos informes de organismos públicos, compañías de tasación como Tinsa y Sociedad de Tasación y portales inmobiliarios.

Perspectivas económicas

Pasos para salir de la crisis.

- Reforma estructura financiera mundial
- Orden económico: problemas en el modelo de crecimiento
- Empleo: cambios de relaciones laborales.

Marzo de 2010:

- No hemos tocado fondo.
- La tasa interanual sigue siendo negativa y seguimos cayendo asincrónicamente respecto a los otros países de la OCDE.
- Nuestro problema frente a Europa es el rebote del resto y nosotros seguimos estancados.

ESPAÑA: SECTOR CONSTRUCCIÓN

Respecto PIB y empleo, comparación internacional

- España se encuentra a la cabeza de UE.

ESPAÑA: VIVIENDA

Actividad y precios

- Hay que dejar de vivir de espejismos y ser conscientes de la realidad del problema

ESPAÑA: INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN

Porcentaje de variación interanual

- Ha caído la inversión en residencial respecto a la no residencial en un 27%

ESPAÑA: INVERSIÓN EN VIVIENDA

Porcentaje sobre PIB, en términos reales

- Caída en picado desde 2007

ESPAÑA: INVERSIÓN RESIDENCIAL

Ciclo años 1990 vs. Ciclo actual

ESPAÑA: SOBREFERTA DE VIVIENDA NUEVA

Previsiones, en miles

VIVIENDA: VISADOS DE OBRA NUEVA

Datos anuales

ESPAÑA: PRECIO M2 DE LA VIVIENDA TASADA

Porcentaje de variación

ESPAÑA: CRÉDITO SECTOR INMOBILIARIO

Millones de euros, 1999-2009

HIPOTECAS DE LOS JÓVENES

El síndrome del ‘nido vacío’

ESPAÑA: ENDEUDAMIENTO FAMILIAS

Deuda/RBD

HIPOTECAS DE LOS JÓVENES E INMIGRANTES

La reversión del ‘nido vacío’ y el sonajero

TASA DE VIVIENDA EN PROPIEDAD

ESPAÑA: RÉGIMEN DE TENENCIA DE VIVIENDA

Evolución 1950-2007

Resumen

Las estadísticas oficiales reflejan que los precios se mantienen a la baja, pero cada vez en menor medida. Es más, en algunas ciudades ya comienza a despuntar.

La vivienda es un producto heterogéneo, no susceptible de ser sustituido territorialmente, que debe analizarse en su ámbito local de mercado.

La banca, mucho más estricta en la concesión de créditos, no facilita financiación cuando la cuota mensual del préstamo supera el 30% de los ingresos mensuales de la unidad familiar.

Todo ello genera que mientras se mantenga la destrucción de empleo y la economía siga en recesión, no se generará confianza y será muy difícil que las ventas repunten.

La subida del IVA del 7% al 8% y sobre todo, la eliminación de la desgravación fiscal a partir de 2011 y la finalización en diciembre de la prórroga de dos años para invertir las cantidades depositadas en las cuenta ahorro vivienda podrían tener un impacto positivo en las ventas.

Dicha pérdida de incentivos fiscales que este año pueden concretarse en compras y en rebotes de precios pueden darse la vuelta a partir de 2011.

Por todo ello no hay que dejarse seducir por la posible bajada de precios y valorar su situación familiar, elegir la zona en la que usted quiere comprar y el stock de la misma.

Teniendo también en cuenta que aunque el Euribor se encuentra en sus mínimos del 1,25%, dicha rebaja está en peligro de extinción y se prevé que podría cerrar en un 2% en el 2010 y 3,6% el 2011.

Con medidas socio-políticas importantes, con esfuerzo empresarial adicional, con rigor profesional, y con cierto grado de optimismo, creo sinceramente que se superarán estos momentos, y además es nuestra obligación como empresarios, el creerlo y luchar por ello.

Gracias por su asistencia y atención.