

El vendedor de vivienda varía su estrategia por la subvención de 210 € por alquiler

LOS PROPIETARIOS DE PISOS DE LA COMUNITAT VALORAN EL ARRENDAMIENTO PARA ASEGURARSE UNA RENTABILIDAD MÍNIMA. EL PRECIO OBJETIVO DE LOS INMUEBLES ES DIFUSO Y LA DEMANDA SE DEBATE ENTRE ALQUILAR O COMPRAR

JULIÁN LARRAZ VALENCIA
El dos de enero de este año ha supuesto un cambio de estrategia radical en la relación entre la demanda y la oferta de vivienda en la Comunitat Valenciana. La entrada en vigor de la ayuda de 210 euros al mes por alquiler un piso a los que tienen entre 22 y 30 años ha supuesto un boom mediático que ha provocado largas colas en las agencias que suministran este tipo de pisos.

La razón del cambio está lejos de la medida del Gobierno ya que ésta sustituye a una prácticamente igual en la que, incluso, se podía llegar a recibir una mayor subvención. El cambio lo han originado los propietarios de las viviendas y las agencias de compraventa.

Pedro Martínez Collado, presidente de Primer Grupo, asegura: "Estamos detectando que los inversores que compraron viviendas en la Comunitat para lograr unas plusvalías importantes en cinco años se han dado cuenta que no las van a conseguir. Para no tener el dinero parado están confiando el piso para alquilar".

El interés de este colectivo, causa de la revalorización de la vivienda en el último lustro, está en lograr beneficios. Su fijación por el ladrillo varía hacia otros campos cuyas perspectivas son más mayores. El alquiler les proporciona ingresos a corto plazo pero también paraliza su capital que, con inquilinos, resulta más complicado recuperar para invertir en otros sectores.

Esta circunstancia está siendo aceptada por los propietarios de vivienda con mucha cautela. "Toda nuestra red comercial trabaja arduamente para lograr que los in-



Una pareja mira un bloque de pisos donde le gustaría vivir. /LP

El alquiler proporciona al que compró pisos como inversión renta a corto plazo a cambio de paralizar su capital

versionistas coloquen sus pisos en alquiler", afirma Carlos García Zaragoza, presidente de Grupo 90.

Esta empresa valenciana, pionera en alquiler, apostó desde hace varios años en afrontar la previsita desaceleración del sector con la alternativa del arrendamiento.

La medida del Gobierno ayuda a desvirtuar más el precio de la vivienda de segunda mano

Según explica García Zaragoza, su red trabajó, especialmente después de que en agosto explotara la crisis financiera, por obtener una amplia cartera de pisos de alquiler así como para firmar acuerdos que garantizaran la calidad de estos arrendamientos. Grupo 90 ofrece

seguridad tanto para el propietario como para el inquilino tanto en el pago como en las condiciones de la vivienda.

Pero toda cartera es finita y efecto mediático de la ayuda de los 210 euros no afecta a todos los alquileres. Los inversionistas que destinaron su capital en pisos bien colocados, grandes y nuevos aspiran a alquileres que quedan al margen de la subvención del Gobierno.

Estos tipos de pisos alcanzan precios superiores a los 1.000 euros por los que un mileurista no los puede pagar. Las economías que se podrían plantear estas viviendas dejaron atrás la decena de los veinte en su cuenta de años por lo

Vivir por 400 euros al mes, misión cada día más complicada

¿Busco piso de alquiler en Valencia que no pase de los 400 euros al mes? La pregunta de cada día en el departamento de vivienda del IVAJ, en las inmobiliarias valencianas... Allí donde hay cartera de alquiler. La respuesta suele ser un "no" rotundo. La ayuda de 210 euros por alquiler ha provocado que la demanda engulla estos alquileres. Según las fuentes del sector consultadas, se considera piso barato de alquiler, actualmente, el que no excede los 500 euros. Las mismas fuentes aseguran que si el propietario baja de esa cantidad colocará el piso con mucha rapidez.

que, el efecto llamada del Gobierno se sitúa muy lejos de pararse en su puerta.

La dinamización del sector del alquiler, en una sociedad que prioriza por la vivienda en propiedad, se encuentra con un reclamo que, como reconocen en las puertas del servicio de vivienda del IVAJ, no deja de ser "una opción temporal porque no puedo comprar piso".

Efectos colaterales

Esta cambio en la demanda tiene sus consecuencias. El desplazamiento del consumidor de pedir piso en propiedad hacia el alquiler ha restado clientes que quieren tener la escritura. La ley de la oferta y la demanda es universal. Si la demanda baja, los precios bajan. La dificultad para calcular cuánto vale realmente un piso y este efecto colateral acelerado con la medida del Gobierno provoca un mayor descontrol y que se aleje más el punto de equilibrio que fije cuánto vale un piso.

El factor que más incertidumbre crea, sin embargo, no está en el precio sino en la financiación. Carlos García Zaragoza, presidente de Grupo 90, lamenta la crisis porque es financiera. "Venimos de una etapa en la que se daba hasta el 120% del valor de tasación de los pisos y ahora la media está en el 70%. Esto es un desastre", afirma el veterano empresario valenciano que sentencia: "Si hoy en día un joven no tiene 30.000 euros tiene casi imposible comprarse un piso". Los analistas financieros esperan que en abril se produzca un cambio de rumbo en la restricción del crédito.

El precio de segunda mano, muy complicado de calcular

Cuando un consumidor quiere comprar, por ejemplo, un electrodoméstico tiene la opción de rastrear varias tiendas (con no más de dos, el análisis es suficiente) y conocer el precio de mercado. Si quisiera adquirir el mejor producto, tendrá que emplear varios días pero con una tarde tiene suficiente para saber en qué bares se mueve el producto que busca.

Por contra, la vivienda de segunda mano requiere de mucho más tiempo. El primer precio con el que se encuentra el consumidor es el que se llama "expectativa de precio". Este se refiere al precio de cartel, el que la inmobiliaria nos dice durante la presentación de la vivienda. Últimamente, de un modo más exa-

gerado, suele ir acompañado de la siguiente frase dicha con tono enérgico: "Pero el precio es negociable".

Las arduas negociaciones llevan al que definitivamente es el precio que interesa al comprador: "el de venta". El problema radica en que éste no será conocido por el posible nuevo inquilino hasta que se sienta a negociar, haga una oferta, le respondan, repita este procedimiento en varias ocasiones.

Si un comprador quiere saber el precio de venta de un inmueble de, por ejemplo, 80 metros cuadrados en un determinado barrio de Valencia, según ha podido comprobar LAS PROVINCIAS, cada inmobiliaria le contesta con

unos niveles de precio distintos. Variables tanibles como el estado del piso o la ubicación y más personales, como es el caso de la distribución, distorsionan notablemente el precio de la vivienda.

Desde el pasado agosto, momento en el que estalló la crisis de las hipotecas subprime en Estados Unidos, el precio de venta de las viviendas se ha distorsionado más. Las inmobiliarias, como puede comprobar cualquier ciudadano en sus escaparates, incluyen la leyenda "oferta" en muchos de sus reclamos.

Carlos García Zaragoza, presidente de Grupo 90, denuncia la desregularización del sector. Es imposible establecer un precio de venta fijo de las viviendas pero García Zaragoza propone establecer unas reglas básicas que permitan evitar que las expectativas de precio difieran tanto (como sucede en algunos casos en la Comunitat) de los precios de venta. Esta medida prevendría de crisis al sector de la vivienda, según defiende el presidente de Grupo 90.