

JUAN FERNÁNDEZ ACEYTUNO
Director general de la Sociedad de Tasación

"El precio de los pisos seguirá bajando en zonas de Asturias, aún falta confianza"

"Con los desahucios la gente le ha visto las orejas al lobo, se ha dado cuenta de que comprar una casa no es tan chollo"

Villaviciosa, José Luis SALINAS
La primera casa que compró Juan Fernández Aceytuno, director general de la Sociedad de Tasación, fue con la treintena ya cumplida. De origen turonés, pero nacido y asentado en Madrid, es un habitual de los veranos de Villaviciosa. Allí decidió hace unos años fijar su residencia estival. Aceytuno comienza a ver ya alguna señal que apunta a que el mercado inmobiliario está empezando a estabilizarse.

—¿Atisba la recuperación del sector inmobiliario?

—Nosotros distinguimos entre estabilización y recuperación. La primera es cuando la curva deja de caer tanto en lo que se refiere a precios como a transacciones, y la segunda es cuando ya hay una mejora clara. Estamos aún en la primera fase. En lo que se refiere a vivienda nueva, este último trimestre fue el primero en siete años en el que subieron las ventas. En el caso de la usada, llevamos siete trimestres detectando dientes de sierra, continuas subidas y bajadas de las transacciones, parece que ya tocamos suelo.

—¿Qué hace falta para que el sector se recupere?

—Se necesita que las familias vuelvan a comprar vivienda, que empiecen a generarse hogares; en definitiva, que los jóvenes puedan adquirir una casa. Porque hoy en día en las parejas de 30 años donde antes trabajaban dos ahora lo hace sólo uno. El precio de los pisos ha bajado entre un 30 y un 40%, pero se ha perdido como un 50% de los salarios, por lo que la capacidad de acceso a la vivienda no mejora. La gente también le ha visto las orejas al lobo, ve que los desahucios son de verdad y que lo de comprar casa no es tan chollo. Hay muchos jóvenes, como mi hija que tiene 20 años, que han vivido la formación de su madurez en crisis. A medio plazo eso pasa factura, la gente es mucho más prudente. Ya estamos viendo, por ejemplo, ofertas de hipotecas a tipo fijo.

—¿Serán más prudentes las generaciones venideras?

—Es de esas lecciones que no están en los libros, es más algo que llevas dentro. Si esta generación absorbe esa lección y la interioriza, habrá merecido la pena porque será más prudente.

—Algunos estudios ya pronostican un aumento de las ventas a corto plazo.

—En transacciones estamos en unas 360.000 al año. Habíamos llegado a las 960.000 en 2006, es decir, que estamos en un tercio del máximo. En hipotecas aún es peor, estamos haciendo 240.000 anuales y aquel año se hicieron millón y medio. Se hacían muchas más que ventas porque se usaba ese vehículo para financiar otras cosas y se obtenía liquidez para comprar un coche, pagar la boda, montar un negocio... Ahora hay un tercio de las operaciones que se paga al contado, y las que se abonan con hipoteca se hacen a unos niveles de endeudamiento mucho más bajo que hace diez años. Lo que es bueno. Éste es un país que debería tener una demanda potencial de 700.000 viviendas al año, ahora estamos como a la mitad de esa cifra.

—¿Y los precios?

—Empezamos a ver en primera vivienda algún repunte. En la de segunda mano ya lleva subiendo desde 2014. La demanda es baja, por lo que los precios no pueden aún dispararse.

—¿Han bajado lo suficiente?

—Si el empleo se recupera y la renta de las familias mejora, sí. En caso contrario, no. Lo más importante es que se genere el sentimiento de confianza, que las empresas contraten.

—Durante esta crisis se ha puesto en entredicho el papel de las empresas tasadoras.

—Estaban en duda ya antes de la crisis. Por aquellos años, el 50% pertenecía a los bancos. Ahora se ha regulado y las entidades financieras no pueden tener ya tasadoras, y eso es muy bueno para todo el mercado. Tan importante es la independencia accionarial como la comercial. La clave es que los directivos de las tasadoras tengamos una responsabilidad social a nivel individual. Es decir, que no entremos en apañón ni en tratar de agradar a nadie. Esto a veces te hace perder clientes, porque no es agradable decirle a alguien que su casa vale la mitad de lo que se cree, y desde un punto de vista comercial es difícil de gestionar.

—¿Y cómo ve la situación en Asturias?

—Lo que es la situación económica se nota floja. No hay tanto optimismo ni confianza a nivel de inversión como en el resto del país. Dentro de España hay diferentes velocidades, pero al final el mercado se termina homogeneizando. Los niveles de precios aquí son más reducidos que en otros lu-



Juan Fernández Aceytuno, en Villaviciosa. | MARIOLA MENÉNDEZ

Asturias tiene que diferenciarse con un desarrollo urbanístico inteligente con el que no se pierda identidad

gares donde hubo más especulación, como el Levante. En el Principado ha habido casos puntuales, pero te puedes dar un paseo por la costa asturiana y el paisaje no tiene nada que ver con el levantino. No se creció tanto y eso ha ayudado a preservar el patrimonio de la costa y la naturaleza. Asturias tiene un potencial para atraer turismo

extranjero brutal. Da una alternativa al resto de zonas de España. Hay potenciales a explotar. Con el clima y el patrimonio natural y cultural puede ser un lugar idóneo para que muchos quieran venir a invertir o a rehabilitar una casona en el campo. Lo que no le recomendaría a Asturias sería entrar en grandes desarrollos urbanísticos, pero hay muchos núcleos rurales con posibilidades. Tiene que diferenciarse y ser un desarrollo urbanístico inteligente, sin perder la identidad de la región.

—Pero el mercado inmobiliario asturiano continúa sin recuperarse.

—En Oviedo esa caída ya paró, en Gijón sigue bajando, pero hay zonas donde aún hay mucha oferta y poca demanda, porque la población aún no tiene ese nivel de confianza necesario, por lo que el

precio seguirá bajando. Al nivel que estamos, si no se está tocando fondo estamos muy cerca.

—Los promotores daban por hecho que éste sería el año en el que se volverían a construir pisos.

—Para volver a construir, la gente se lo va a pensar mucho. Primero hay que conocer el stock de vivienda terminada que hay. Nosotros hemos hecho un estudio en cinco grandes ciudades españolas y hay sorpresas porque las cifras que obtenemos son diferentes a las que da Fomento, que don más bajas.

—Durante estos años los bancos, además, entraron en competencia con las inmobiliarias...

—Eso es más ruido que nueces. El stock de los bancos no es tanto como el que parece. Muchas entidades han vendido su cartera o a fondos de inversión o a gestoras inmobiliarias. Lo mismo pasa con Sareb (el banco malo). Las entidades financieras tienen mucho en zonas no consolidadas donde hay mucho producto que no se ha vendido, en donde el promotor ha entrado en concurso y como dación en pago se lo han quedado. Son las zonas que más acusan la caída de los precios. Pero en el centro, donde hay poca oferta de pisos nuevos, los bancos no tienen casi nada. El sector bancario y el inmobiliario, al final, tienen que acabar entendiéndose.

—¿Y el mercado del alquiler?

—La regulación más importante que se ha hecho durante esta crisis es la de las Socimi. Son unas sociedades inmobiliarias que tienen unos incentivos y que tienen activos en alquiler, son lugares donde planes de pensiones o fondos ponen su dinero porque tienen una rentabilidad muy importante a lo largo del tiempo, de entre el 4 y el 7 por ciento. Son unos incentivos fiscales muy importantes. Esto hace que haya muchos inversores que vendan sus casas a estas organizaciones para que las pongan en alquiler. Eso va a cambiar el panorama de la demanda del sector en un momento en el que la renta pueda ser el caballo ganador de la crisis. Es una ley que va a tener mucho impacto porque va a generar una profesionalización del alquiler que no había.

Guía de Servicios

Para insertar publicidad en esta sección: 985 20 70 80

OFERTÓN
LIMPIEZA CANALONES 3€
METRO LINEAL
+ de 200 m.l. a 2 € y + de 1000 m.l. a 1 €
TODO EL PERSONAL ESTÁ ASEGURADO
Española de Cubiertas
T. 625 42 23 77
Email - cubiertasdetejados@yahoo.es

Española desde 1980
de Cubiertas
Construcción y Reparación de Tejados
Restauración de Fachada - Goteras
GARANTÍA HASTA 15 AÑOS
Tramitación de Subvenciones
info@espanoladecubiertas.es
Tlf. 625 422 377

REFORMAS

¡¡¡NO MÁS HUMEDADES!!!

EN RESPUESTA A LOS GRAVES PROBLEMAS DE HUMEDAD EN VIVIENDAS, ESTAMOS REALIZANDO DIAGNÓSTICOS DEFINITIVOS Y TOTALMENTE GRATUITOS.
PUEDE PEDIR SU DIAGNÓSTICO EN EL TELÉFONO GRATUITO Y UN TÉCNICO ESPECIALIZADO VALORARÁ SU PROBLEMA. SÓLO SI TIENE SOLUCIÓN LE DARÁ UN DIAGNÓSTICO COMPLETO Y UN PRESUPUESTO.

Recuerde, tanto el diagnóstico, el desplazamiento y el presupuesto son totalmente **GRATUITOS.**

www.acuasec.com
Tel. gratuito: **900 809 939**

Conservemos, a alguien le puede ser de utilidad. ACUASEC, desde 1996, a la vanguardia de la tecnología.