



**Chalet con vistas**

Era un viaje familiar especial: un sábado Andrés, su mujer y sus dos hijas pequeñas empaquetaron enseres de baño, ropas y juguetes y se trasladaron a una vivienda de prueba. En el ático de 4 habitaciones del tranquilo barrio del Guinardó, en la periferia al norte de Barcelona, encontraron toallas limpias, camas recién cambiadas y una nevera llena –como en el hotel pero gratis. Andrés solamente tuvo que dejar un depósito, que recuperó tras la prueba. “Al principio estaba receloso, pensé que había algún truco, pero estuvo muy bien” explica el chico de 37 años.

Exactamente 36 horas es lo que Andrés y su familia pudieron probar los aparatos de cocina y la bañera, disfrutar con las vistas desde ambas terrazas, conocer a los vecinos, localizar el super y el parque más próximos. Todo les gustó.

“¿Porque se debe probar un coche de 8000 euros antes de comprarlo y no una vivienda de 300.000 euros?” pregunta Tomás Marlí, gerente de la pequeña empresa inmobiliaria **Torrent de Juia S.L.** e inventor de las viviendas de prueba. Las empresas inmobiliarias españolas, hoy en día, tienen que buscar una solución para vender sus casas. El mercado lo exige.

En abril en España se vendieron solamente 29000 viviendas, la mitad que en el mismo período del año pasado y un 16 % menos que en marzo.

Los constructores y empresas inmobiliarias disponen de alrededor de un millón de pisos y casas vacías, que construyeron financiados por créditos en los tiempos del boom inmobiliario. Hasta que oferta y demanda encajen nuevamente, pasarán aun dos o tres años según dice un reciente estudio de Standard & Poor. Ahora ya muchas compañías amenazan con asfixiarse en las altas deudas. Muchas ofrecen sus inmuebles con descuentos desde el 20 hasta el 30 por ciento. Claro que eso no es suficiente para atraer a los pocos compradores a uno de los muchos inmuebles.

Se demandan métodos creativos como el de **Torrent de Juia S.L.** como sistema de marca registrada de viviendas de prueba con posterior licitación (subasta). El gerente

Tomás Marlí creó la empresa hace seis años como constructor. Con la crisis obviamente paró todos sus proyectos de construcción y se concentró desde entonces solamente en la actividad como API.

Hace dos semanas Andrés y su mujer regresaron al ático para participar en la licitación. El precio de salida fue de 330.000 euros, así que estaba claramente por debajo del valor de tasación de 450.000 euros. Andrés pujo por unos tramos, pero después tuvo que parar. La maza picó en los 420.000 euros. Otro se hizo con el ático.

Del mismo modo se gestionan los precios durante la crisis. No obstante los precios de salida deberían ser interesantes, cree Marlí. En **Torrent de Juia S.L.** valoran ellos mismos la vivienda y empiezan con una rebaja del 20 hasta 30 por ciento. “Claro que cuando sólo puja uno en la licitación, la vivienda sale por el 70 por ciento del valor”. Pero eso aún no ha sucedido. Desde que el sistema se inició hace unas semanas, Marlí ha vendido cinco viviendas, cada una de las cuales la probaron cuatro o cinco familias, y casi todas volvieron para la licitación.

“La mayor dificultad es ganarse la confianza de los compradores potenciales”, cuenta el API de 43 años. La gente ya ha oído mucho sobre precios inmobiliarios sobrevalorados, altos intereses y procedimientos de quiebra. Con total transparencia y seguridad afirma: “En nuestra web incluso mostramos nuestras ganancias, el cinco por ciento de cada transacción”.

Transparencia y confianza –la empresa Gestesa también ha buscado una solución para vender sus 300 Lofts listos para su adquisición en Loeches, en la periferia de Madrid. Comparten el nuevo espacio viviendas recién construidas con casas unifamiliares, en un pequeño núcleo del pueblo y sobre los terrenos, carteles gigantes anuncian proyectos futuros que puede que no se lleguen a realizar.

“Antes la gente, ante cada nuevo proyecto de viviendas hacía cola, ahora hacemos campañas específicas destinadas a determinados grupos” cuenta Silvia Alvarez, directora de marketing de Gestesa e inventora de “el primer Reality-Show para el mundo inmobiliario”.

“Emilio vende un Loft” ([www.emiliovendeunloft.com](http://www.emiliovendeunloft.com)) es el título de la página web en la que a través de una cámara, los visitantes pueden seguir todos los movimientos en una vivienda de muestra. Cuando alguien quiere que Emilio filme el moderno, decorado y colorido Loft de 110 m<sup>2</sup>, la cam de Emilio filma su escritorio. Emilio Martín, un hombre grande, medio calvo, con amplia y algo atractiva sonrisa es “nuestro mejor vendedor, hace un año que está con nosotros y ha vendido 113 viviendas”, dice Alvarez.

Desde la página web hay un link a un blog, en el que diariamente Emilio habla en un tono joven y jovial sobre el número de visitantes o los periodistas que lo han entrevistado. El desarrollo mediático ha dado mucha publicidad a Gestesa. “Un artículo del periódico es tan creíble como una acción publicitaria” dice Silvia satisfecha. A través de una página en Facebook el API, el que sonrío amplia e irónicamente, atraerá a un contacto directo. La campaña se dirige especialmente a los jóvenes, personas que confían en Internet –“yo no podría comprar de este modo una casa de 300.000 euros”, comenta Emilio. Desde principios de la campaña ha vendido nueve lofts, 70 personas visitaron viviendas a través de la cámara “Algunos seguirán comprando”, dice, “hoy en día se tarda diez veces más, hasta que la financiación está clara”.

El precio de las actuales viviendas de muestra, 110.000 euros, disminuye algo diariamente, por ahora está sobre los 108.000 euros. “La gente no sabe cuando terminará la campaña, se tienen que decidir en algún momento a comprar”, aclara Emilio. “Al final de todo, el precio vuelve a subir por encima de los 110.000 euros”

Eso es en sí ya una substancial rebaja. Hace un año se ofrecían lofts en un complejo residencial con piscina y pistas de tenis por sólo 157.000 euros. Ahora mismo se trata por encima de todo de recuperar la inversión, comenta Emilio.

Para muchas empresas eso no funciona. Tomas Marlí en agosto puso a licitación, con un precio de salida de 350.000 euros, un gran chalet de lujo de 188 m<sup>2</sup> en una parcela de 4004 m<sup>2</sup> en Girona. El constructor tuvo dificultades y rebajó un 50 %, comenta Marlí. Con eso tuvo una gran pérdida. Claro que los compradores interesados pueden probar el chalet. Quizá entonces finalmente Andrés y su familia tengan la ocasión de actuar.

#### Pie de foto:

Terraza de la casa de Girona, España. Sólo visitar ya no es suficiente en tiempos de crisis inmobiliaria.

#### Y debajo:

Los API españoles se las ingenian.

Compradores potenciales de viviendas pueden probarlas.

#### Fatales consecuencias de una burbuja

##### Falta de demanda

La inmensa mayoría de los españoles compra un piso o una casa en lugar de alquilar. Aunque con los altos índices de paro y la dudosa adjudicación de préstamos de los bancos, ya sólo se lo pueden permitir algunos. En el primer trimestre del 2007 aún se vendieron 230.755 viviendas, dos años más tarde solamente 104.703.

##### Enorme sobreoferta

Las empresas inmobiliarias crearon una gigante sobreoferta de alrededor de un millón de viviendas sin vender durante los años del boom. Dado que la construcción reaccionó a la demanda con retraso, en el año 2008 aún se pusieron en el mercado más de 600.000 viviendas.

##### Caída de precios

Frente a esta situación las empresas inmobiliarias empiezan ahora a reaccionar con descuentos de hasta el 50 por ciento. Según un estudio de Standard&Poor el mundo inmobiliario este año rebajará en un 20 por ciento, 2010 aún un diez por ciento y por último un cinco por ciento en 2011. Esto significaría una caída de precios de más de un 30 por ciento desde final de 2008, más que en el resto de Europa.

Gráfica >> Precios de casas en España