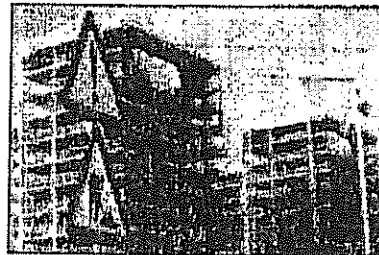


prensa.com

Panamá, sábado 26 de enero de 2008

BIENES RAÍCES. SE CREARON NUEVAS AGENCIAS ATRAÍDAS POR EL DINERO FÁCIL DEL 'BOOM'.**Se desinfla la burbuja inmobiliaria en España***En 2007, la caída de ventas provocó el cierre de la mitad de las agencias de bienes raíces del país.**En el segundo trimestre de 2007 las ventas de viviendas usadas se redujeron un 25% respecto al año anterior.***ROBERTO GONZÁLEZ JIMÉNEZ**
ESPECIAL PARA LA PRENSA
rgjimenez@prensa.com

AFP/LLUIS GENE



En los últimos tiempos se especulaba en España con la idea de que estallara la llamada burbuja inmobiliaria. Los más pesimistas auguraban un paro brusco de la construcción, motor económico del país, y el desplome del valor de la vivienda, fuente de ahorro de un buen número de familias españolas. Si bien no ha estallado, sí se puede afirmar que la burbuja se está desinflando.

recesión. Según datos del Ministerio de Vivienda de España, durante el segundo trimestre de 2007 las ventas totales de casas cayeron un 10% respecto al mismo período de 2006...

Según el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España (Coapi), en 2007 cerraron 40 mil de las 80 mil agencias de bienes raíces del país.

El presidente del Consejo General de Coapi, Santiago Baena, señala que "el cierre de empresas de intermediación inmobiliaria en España viene dado por la crisis motivada por el fin de ciclo."

Según Baena, quienes están cerrando son las empresas poco preparadas que se crearon en busca de dinero fácil en el boom inmobiliario de los últimos años.

Para Javier Illera, director de Marketing de la consultora Grupo i, en los últimos tres años las pequeñas oficinas de intermediación inmobiliaria se extendieron por todas las ciudades y barrios, y el descenso de los ritmos de ventas está obligando a cerrar muchas de ellas. "Es lógico que cuando la actividad desciende, los más débiles se queden en el camino", apunta Illera.

La recesión está afectando también a empresas con más tradición y experiencia en el mercado.

Es el caso de Tecnocasa, una de las mayores redes de agencias inmobiliarias de Europa. Tecnocasa, que cuenta con 4 mil 700 oficinas en toda Europa, ha visto cómo 160 de sus puntos de venta de España cerraban o eran sustituidos entre enero y octubre de 2007. La empresa reconoce que la situación del mercado puede provocar el cierre de alguna agencia más.

caída en las ventas

Según datos del Ministerio de Vivienda de España, durante el segundo trimestre de 2007 las ventas de casas se redujeron 16% respecto al segundo trimestre de 2006. En lo que se refiere a la vivienda usada, el dato es más desesperanzador: las ventas cayeron 25% en el periodo mencionado. Los propietarios se ven resignados a sacarle brillo durante más tiempo al cartel de "Se Vende" que cuelga en sus balcones.

Un informe de Tecnocasa y la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona revela que la media de días transcurridos entre la salida al mercado y la venta de la vivienda pasó de 94 días en el primer semestre de 2006 a 112 días en el primer semestre de 2007.

Vea Promotoras españolas padecen recesión

© 2007, Corporación La Prensa. Derechos reservados.