



Golpe al valor del hogar

1 de marzo de 2009

Expertos de la industria de la vivienda confirman que hay una tendencia hacia la baja en el valor de muchas propiedades.

Hasta hace unos pocos años era impensable hablar de una devaluación de las propiedades en un Puerto Rico donde la creencia popular era que las casas “siempre suben de valor”. Hoy esa creencia es cosa del pasado.

Según profesionales de la industria de la construcción y la vivienda entrevistados por Negocios, desde el 2007 las propiedades en Puerto Rico han venido experimentado una devaluación de entre 1% y 8%, en promedio. En algunos casos extremos la pérdida de valor ha llegado a un 27%.

Los tasadores Carlos Xavier Vélez y Rafael Bonnin estudiaron este fenómeno en el área metropolitana y el área suroeste del País. En ambas regiones encontraron propiedades cuyos valores fueron impactados negativamente, sobre todo aquellas con precios por encima de los \$300,000.

Uno de los casos estudiados fue un área de “walk-ups” en Trujillo Alto. Allí, en el 2007, se registraron ventas promedio de entre \$153,000 y \$160,000. Estos precios resultaron entre \$7,000 y \$14,000, más bajos que las ventas comparables de 2006.

En este mismo lugar en el 2008 las transacciones promedio sufrieron bajas adicionales, ubicándose las ventas entre \$140,000 y \$150,000.

También se examinó una propiedad en una exclusiva zona de San Juan. El inmueble, valorado en cerca de \$1.1 millón comenzó a reflejar bajas marcadas en 2008 cuando sus ventas se situaron entre los \$800,000 y \$885,000, lo que redundó en una baja de entre \$225,000 y \$300,000, en comparación con el 2007.

“Lo que encontramos es que los precios en 2007 y 2008 estuvieron por debajo de lo que se estaba vendiendo de 2007 hacia atrás. En términos de cuánto por ciento más o menos, pues varía de lugar en lugar. Pero no hay duda de que la tendencia general ha sido a una baja”, precisó Vélez.

Durante su estudio el tasador encontró que las devaluaciones más comunes fluctuaban entre el 1% y el 8% en la totalidad de las ventas examinadas del área metro.

En la región suroeste el panorama no es distinto al de la zona metropolitana.

El tasador José Roberto Pérez, confirmó que la tendencia general en ese mercado también es hacia una baja.

“Hay proyectos que han bajado desde un 20% y hasta un 25% de valor en el área suroeste. Te hablo de proyectos nuevos que han tenido que bajar de precio para poder venderse”, sostuvo.

El segmento más impactado por la devaluación lo es el de “interés turístico” o los apartamentos de playa usualmente vistos como una inversión secundaria o segundo hogar, dijo Pérez.

El impacto se ve marcadamente en municipios como Rincón, Joyuda y Cabo Rojo, según el tasador con 33 años de experiencia. En este último municipio hay 16 proyectos, de unos tres años de construcción y un total de 389 unidades aún en inventario, precisó el tasador.

Pero no todo ha sido devaluación. Pérez hizo la salvedad que en esa zona hay “segmentos” donde se reportan incrementos en valor.

Las propiedades agraciadas por esta excepción son las unidades de vivienda con un costo por debajo de los \$150,000. Paradójicamente aunque esas son las casas de mayor demanda, su disponibilidad para la venta es escasa, principalmente porque los altos costos en el sector de la construcción han limitado su desarrollo.

Al hablar sobre este sector Pérez puso como ejemplo proyectos de nueva construcción como la urbanización Estancias del Parra en Lajas. Allí los precios de venta comenzaron por debajo de los \$100,000 hace unos años y la segunda fase ya se está vendiendo a más de los \$115,000.

“El único producto que está caminando hoy día es la casa que está por debajo de los \$150,000”, reiteró el tasador.

Altos precios de venta

Por su parte, Vélez subrayó que pese a la devaluación en la mayoría de las unidades analizadas en el área metro, resulta curioso que los precios de venta están hasta 26% por encima de las ventas más recientes.

Bonnin coincidió. Pero dijo que esto no le sorprende pues ha sido costumbre que, como estrategia de venta, se ofrezcan las propiedades a un precio mucho mayor que el precio de tasación.

El presidente de la Asociación de Constructores de Hogares (ACH), Rafael Rojo, agregó que la situación pudiera ser un indicador de que todavía hay personas que no han hecho “reality check” y se resisten a aceptar que el mercado ha cambiado.

“Tenemos que entender que estamos en un buyers market. Venimos de un mercado donde había más compradores que vendedores y en ese caso tú ponías tu propiedad en venta y la podías vender por el precio que valía y hasta por más. Pero, ahora mismo el que pongas una propiedad en \$260,000, aunque ciertamente valga eso, la realidad es que estás compitiendo con otras personas y la vas a tener que vender por debajo de lo que vale”, sostuvo Rojo.

Los tasadores entrevistados coincidieron en que el vendedor de hoy día, si realmente quiere vender, debe estar dispuesto a negociar. “El listar una propiedad por encima de su valor real puede hacer hoy día hasta cinco veces más difícil su venta, que si lo hubiera hecho igual a su valor de mercado”, afirmó Vélez.

Afectados los bancos

La banca hipotecaria también ha comenzado a ver fluctuaciones en su cartera de hipotecas. First Mortgage, por ejemplo, hizo un estudio reciente para comparar valores actuales versus tasaciones originales. El mismo arrojó que hay una tendencia promedio de 4%, por debajo en el precio de la tasación original.

“El impacto que esto tiene es que nos obliga a ser más cautelosos en nuestras políticas de crédito. Si en el 2005 se prestaba el 100%, hoy no se presta el 100%”, precisó Jay Casalduc, gerente general de First Mortgage.

Otra situación que se está viendo con más frecuencia en la banca lo son las tasaciones por debajo de precios negociados. Ante esta situación Casalduc dice que se han tenido que “reestructurar” las cantidades a financiar, pero no pudo precisar, con cuánta frecuencia está ocurriendo.

Agresivos los compradores

Por su parte, Gisela Castro, presidenta de Tiri Real State, señaló que las propiedades más afectadas en el mercado actual son aquellas por encima de los \$500,000. Las propiedades con más demanda de compradores son las de \$200,000 o menos.

Según Castro, lo importante en un mercado como el actual es que tanto la parte vendedora como la compradora se mantengan al día en las tendencias del mercado y basen su negociación en ello.

“Estoy viendo muchísimos compradores pendientes a que la propiedad que seleccionen tase por encima de lo que están pagando. Esa es la expectativa, cuánto por encima tasa la propiedad, para sentir que están haciendo una buena inversión”, señaló la empresaria.

Castro aseguró que, no empece a la situación económica que vive el País, este es el momento idóneo para comprar.

Agregó que aquellos que no tengan necesidad real de vender pueden considerar alternativas como el alquiler. No obstante, reconoció que también se están viendo negociaciones más bajas. La empresaria indicó que esta alternativa no debe ser

descartada, sobre todo ante nuevas regulaciones en el sector financiero que hacen cada vez más difícil la cualificación hipotecaria.

De esto último dio fe el vicepresidente de Popular Mortgage, Gilberto Monzón, quien atribuye la situación a la crisis hipotecaria y a la pérdida de confianza de los inversionistas de hipotecas.

Ello, sumado a reglas más estrictas, ha obligado a depender en este momento del mercado tradicional entendiéndose los instrumentos conocidos como Fannie Mae, Freddie Mac, entre otros.

“No es que la banca no quiera prestarte para la compra de una propiedad es que ahora te voy a pedir más pronto y voy a necesitar que te arriesgues más”, dijo Monzón.

El origen del problema

Los tasadores consultados mencionaron el exceso de inventario, la recesión económica -que está en su tercer año- y el desempleo en el País, que ya supera el 13%, como los factores principales que han incidido en el cambio de comportamiento de nuestro mercado.

Por su parte, el economista Graham Castillo destacó que no se debe olvidar que el mercado de la vivienda en la Isla tuvo en 2008 su “peor” desempeño en lo que va de la presente década. Apuntó que las ventas de vivienda nueva, por ejemplo, se redujeron a menos de 10,000 unidades, representando una baja de 12% con respecto al 2007 y de 30% con relación a 2006.

“Los principales factores que han contribuido con la reducción en la demanda de vivienda incluyen la recesión económica y la pérdida de empleo; el deterioro de la situación financiera de las personas y, a raíz de la crisis financiera, los cambios en las condiciones y exigencias del mercados hipotecario”, dijo Castillo.

Agregó que a eso hay que sumarle la pérdida de confianza del consumidor, los aumentos en los costos de vida y un exceso de propiedades en inventario de nueva construcción.

Panorama futuro

Cuando se le preguntó a Castillo y demás consultados cuándo vislumbran una recuperación del mercado de la vivienda, reconocieron que es difícil determinar. No obstante, coincidieron en que ello dependerá en gran medida de que se logre liquidar el inventario de vivienda nueva que supera aún las 9,000 unidades.

Castillo estimó que, de no haber cambios significativos en la economía y, con los estímulos económicos tanto federales como locales, el mercado en muchas áreas debe estar regresando a la normalidad en unos dos años.

Difícil la recuperación

Para el presidente de ACH, la recuperación del mercado de la vivienda será difícil en la medida en que no se estimule la compra de vivienda nueva para poder liquidar el inventario acumulado de miles de unidades en el País.

Rojo aseguró que los constructores de hogares se han adaptado a la realidad del mercado y están haciendo todo lo posible por salir de su inventario. Esto a través de un sin número de ofertas al comprador sin que ello, necesariamente, redunde en un impacto en el valor del inmueble.

Ejemplo de esto lo es el incluirles en el precio de venta, enseres, aires acondicionados y otros accesorios para el hogar. No obstante, reconoció que la venta actualmente está lenta y ni aún con los incentivos que ofrece el desarrollador se logran dar.

“Desde diciembre, que se acabaron los créditos a la vivienda, las ventas se han visto mucho más lentas y han bajado marcadamente”, dijo Rojo.

“¿Qué es lo que estamos haciendo? Estamos planteándole al gobierno que siendo este un año que se proyecta que va a ser más difícil que 2008, por un sin número de situaciones, se promueva un estímulo a la vivienda. De esta manera el inventario va a seguirse moviendo”, dijo.

Señaló que sobre la mesa no está planteado la reactivación del crédito de vivienda de hasta \$25,000 que se ofreció el año pasado y que permitió venta de cerca de 11,000 viviendas en el País, el año pasado, incluyendo cerca de 9,000 de nueva construcción.

Este crédito contribuyó a la devaluación por haber sido aplicable a todas las propiedades, obligando así al mercado a bajar los precios, según estableció el ex presidente del Instituto de Tasadores de Puerto Rico, Carlos Xavier Vélez.

Por Sandra Morales Blanes /EL NUEVO DIA