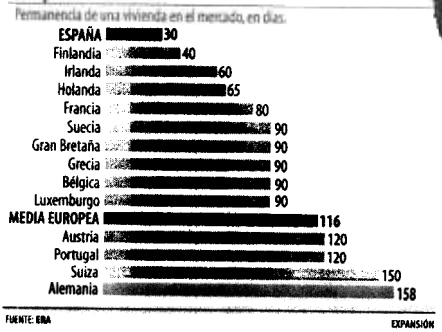
*COMPARACIÓN CON EL MERCADO EUROPEO*

# España, el país donde más rápido se vende un piso

**El tiempo medio de venta de una vivienda en España es sólo de treinta días, frente a los 116 de promedio en la Unión Europea.**




**EXPANSIÓN.Madrid**

España es el país de Europa donde más rápido se vende un piso, ya que permanece en el mercado un tiempo medio de sólo 30 días, frente a 116 del promedio europeo. Así, vender una vivienda en España lleva cinco veces menos tiempo que en Alemania (158 días), tres veces menos que en Gran Bretaña o Suecia (90 días) y menos de la mitad que en Holanda (65), según se desprende del informe *El mercado europeo de las transacciones inmobiliarias*, de la red de agencias inmobiliarias ERA.

Este análisis comparativo, efectuado mediante consultas a agencias del sector en catorce países europeos en los que tiene presencia, también revela que al tiempo de venta es inferior a la media en Austria (120 días), Bélgica (90), Finlandia (40), Francia (80), Grecia (90), Irlanda (60) o Luxemburgo (90) –ver gráfico–.

No es el único aspecto por el que España se distancia de la UE. El informe muestra que los precios de los pisos subieron en España un 95% desde 1995 hasta los primeros meses de 2003, cuando una vivienda

## Las comisiones de las agencias inmobiliarias son más altas en España que en la UE

de 100 metros cuadrados costaba ya una media de 280.000 euros en ciudades como Madrid o Barcelona. De esta forma, los precios en la capital española están ya entre los más elevados de Europa, sólo por detrás de los registrados en Luxemburgo, Suiza, Gran Bretaña e Irlanda. Son más caros que en las capitales de países con un nivel de vida superior, como Holanda (230.000 euros); Suecia (247.126); Alemania (195.000); Austria (220.000), Bélgica (160.000) o Francia (220.035).

Además, la compraventa de un piso a través de una agencia inmobiliaria implica en España una comisión del 5% del inmueble, lo que se compara desfavorablemente con el 3,19% del promedio europeo. Esas comisiones no superan el 2% en varios países (Grecia, Gran Bretaña, Irlanda y Holanda); en Alemania, Bélgica y Luxemburgo son del 3%, y sólo en Francia, con un 6%, son más altas que en España. Según el informe, las agencias inmobiliarias dominan ya una gran parte del mercado de compraventa de pisos (en España el 60%, lo que muestra la importancia del nivel de sus comisiones).

## Las agencias inmobiliarias dominan el 60% del mercado de compraventa de pisos

Otro aspecto negativo del mercado español son los altos costes de notarios, registros y papeleo asociado al préstamo hipotecario, que suman una cantidad equivalente al 7% del precio de la vivienda, frente a una media europea del 5,19%.

En el caso español, el fuerte encarecimiento de la vivienda responde, entre otros factores, a que "ha visto llegar a sus costas, especialmente a la Costa del Sol, un flujo de inversores alemanes y británicos en busca de una segunda residencia". En la carrera por tener una segunda vivienda también participan los españoles, ya que un 21% la tienen.

En España, el 82% de las viviendas son propiedad de quienes viven en ellas, un nivel sólo superado por Irlanda, con un 85%, si bien todos los socios comunitarios se mueven por encima del 50%, salvo Alemania y Suiza.

## *Los promotores consideran "inevitable" la subida de precios de la vivienda*

La vivienda en España se asemeja, salvando las distancias, al "mercado de las angulas en Navidad": hay una "explosión de la demanda que la oferta no puede absorber". Con esta comparación, la Asociación de Promotores y Constructores (APCE) defendió ayer que la subida de precios de la vivienda –del 17,5% en el último año– es "inevitable", ya que se trata de un problema "de manual": la oferta no es lo suficientemente flexible como para asumir tanto la escasa liberalización como la falta de suelo urbanizable, informa **Estela S.Mazo**.

"La oferta no sigue a la demanda porque no hay suelo liberalizado, un problema que no tiene solución hasta que los ayuntamientos y las autonomías no puedan financiarse con el urbanismo", aseguró el presidente de la patronal de promotores, Guillermo Chicote. Por eso, el sector asegura que no hay burbuja inmobiliaria en España, sino un problema de demanda insatisfecha. Ante esta situación, aboga por la completa liberalización del suelo y la intensificación de la política de vivienda. La APCE también pidió que se modifiquen los artículos que "sancionan" o "responsabilizan" la actividad de los promotores en la Ley General Tributaria y el Proyecto de Ley de Prevención de Riesgos Laborales. La primera establece que la responsabilidad subsidiaria de aquellos que contraten o subcontarten la ejecución de obras que no será exigible cuando el contratista aporte al pagador un certificado de que está al corriente del pago. Para Chicote, esto supone "un gravísimo obstáculo" para la actividad de los promotores ya que, "si no hay certificado, se deberán pagar las obras, lo que afecta al comprador". Denunció, además, la intención del Gobierno de atribuir a los promotores funciones de recaudación fiscal. La ley de riesgos laborales también presenta, en su opinión, "aspectos escandalosos y de imposible cumplimiento", como definió el secretario general de la Asociación, Manuel Martí, Se refería, en concreto, a que la legislación establece que se sancionará a los promotores de los incumplimientos que comentan los arquitectos o otros técnicos de las obras en la redacción de los estudios de seguridad, "obligaciones que los promotores no pueden cumplir.