

Formación de Precios de los Inmuebles en España

1. Variables que influyen en la formación de los precios

Agrupamos las variables en tres grandes grupos: económico-financieras, sociológicas y psicológicas:

► *Variables económico-financieras*

- Tipos de interés del dinero
- Renta disponible por habitante
- Masa monetaria en circulación
- Liquidez de los mercados financieros
- Rendimientos de las inversiones alternativas
- Tasas de crecimiento de la economía
- Inversiones extranjeras en España
- Mayor capacidad de endeudamiento individual
- Fiscalidad inmobiliaria

► *Variables sociológicas*

- Población: Tamaño y densidad
- Población Activa
- Inmigración Residencial Tercera Edad
- Inmigración laboral
- Tamaño de la Familia
- Incremento número hogares
- Desurbanización progresiva áreas metropolitanas
- Edad de emancipación
- Nuevos grupos sociales con alto poder adquisitivo
- Evolución del empleo
- Mejora de los transportes colectivos e individuales
- Jerarquía Social del espacio
- Atracción turística
- Conciencia Medioambiental
- Refugio de Fondos inconfesables
- Pérdida de miedo al endeudamiento
- Marketing inmobiliario
- Conciencia Social de la Vivienda como principio constitucional

► *Variables psicológicas*

- Preponderancia de la vivienda como inversión prioritaria
- Inexistencia de una cultura del alquiler
- Efecto demostración: Segunda Vivienda
- Los inmuebles como inversión-refugio
- Seguridad jurídica
- Revalorización permanente
- Estabilidad del sistema político y económico
- Fiscalidad permisiva
- Apego a la tierra y al suelo
- Esnobismo, imitación, simpatía, vecindad, nacionalidad

2. Análisis de la variación de los precios en función de las variables influyentes

De acuerdo con las variables influyentes en los precios de los inmuebles y en particular de la vivienda, el análisis de estas variables es competencia de los economistas, de los sociólogos y de los psicólogos (a este último grupo habría que incorporar en algún caso a los psiquiatras).

Los grupos anteriores pueden simplificarse en dos: Variables económicas y variables sociológicas. Las variables económicas influyen en el volumen de la demanda y en consecuencia, en la oferta. Las variables sociológicas influyen en la localización y tipología de los inmuebles y, decisivamente, en la formación de precios absolutos y relativos.

La formación de precios es un problema sociológico, en la línea de los postulados sociológicos de John K. Galbraith, trasgresores de la economía tradicional, que no tienen un soporte cuantitativo, en contraposición a los rigurosos postulados y planteamientos de Milton Friedman que todo lo sustenta con un sólido razonamiento matemático y estadístico, basado en el libre mercado. Las tesis de Galbraith, el trasgresor, poco a poco se abren paso y se van considerando por muchos gobiernos las variables sociales, que se manifiesta en cierto grado de intervencionismo en algunos casos de forma no asumible económicamente.

Pero lo que en Economía es de una manera, en Valoraciones Inmobiliarias es de forma diferente: Cualquiera que sea la finalidad de las Valoraciones hay que obtener el Valor de Mercado y hay que cuantificarlo. Luego se podrán aplicar los oportunos coeficientes para obtener los "subrogados".

Para obtener los Valores de Mercado, para cuantificarlo económicamente tenemos que recurrir, como Friedman, a la Matemática y a la Estadística: utilizaremos la Estadística en el Método sintético de Comparación para obtener el valor más probable de un inmueble calculando la media aritmética de la muestra de comparables y su desviación típica para saber el "nivel de confianza" del intervalo de aceptación "admisible". En la fiabilidad de la muestra del mercado estratificado, eliminación, homogeneización y no ponderación de los comparables, está la clave para tener el Valor de Mercado correcto dentro de los niveles de confianza que requiere la valoración. Este Valor de Mercado está obtenido conociendo **hechos**, los precios de mercado en el momento de la valoración y recogen por tanto los efectos de **todas** las variables económicas y sociológicas. Friedman y Galbraith se han confabulado en el Método de Comparación: han considerado en el proceso estadístico del análisis de precios actuales todas las variables que influyen en los precios, sean económicas o sociológicas.

La situación es distinta cuando empleamos el Método analítico de capitalización. No se analizan hechos "lo que es", sino "lo que puede ser". Solamente se consideran variables económicas: el tipo de capitalización y las rentas o flujos reales o potenciales. Hay que prever el futuro de lo que va a suceder, cuantificando el futuro de las variables en función de lo que ha pasado. El aparato matemático es lucido pero el Valor Actual o de Capitalización resultante está sostenido sobre bases de futuro poco sólidas y basadas en el pasado. La **elasticidad** del Valor resultante es muy alta en función de las variables utilizadas: **la volatilidad** (expresión con la que se denomina en términos financieros a la **elasticidad**) es muy alta. Se han aplicado solamente variables económicas y se ha utilizado con rigor la matemática financiera sin considerar las variables sociológicas y el resultado matemático tiene un "nivel de confianza" inferior al Método de Comparación. Galbraith con sus variables sociológicas ha podido con las matemáticas y el empirismo de Friedman. De aquí la preponderancia que, a lo largo del libro, damos al Método sintético de Comparación frente al racional Método analítico de Capitalización.