



Pr: Diaria
Tirada: 28.818
Dif: 19.343

Secc: POLÍTICA - ECO Valor: 22.628,71 € Area (cm2): 842,6 Ocupac: 97,96 % Doc: 1/1 Autor: José García Montalvo Num. Lec: 129000

¿QUÉ PASARÁ CON EL PRECIO DE LOS PISOS?

El sector inmobiliario en tiempos del virus



José García Montalvo

Hace tres semanas, cuando todavía no se había decidido la extensión del confinamiento, el sector inmobiliario parecía que tenía un futuro menos amenazado que muchos otros de los sectores tradicionales de la economía. Aun así, con previsiones de caída del PIB entre el 4% y el 5%, las perspectivas no eran optimistas. En estos momentos las cosas son mucho más complicadas. Si nos creemos las previsiones del FMI sobre la caída del PIB en España, la disminución de transacciones de viviendas podría caer en el entorno del 35%-40%. Pero esto sería en una crisis "normal". En este caso la situación es bastante diferente a las crisis cíclicas que golpean periódicamente a la economía.

Las últimas crisis económicas en España han tenido un impacto muy significativo en el sector inmobiliario, directamente, han sido causadas por problemas en el sector de financiación inmobiliaria. En ese caso las cañerías del sistema estaban atascadas. En la actualidad las cañerías del sistema económico están en perfectas condiciones y el problema es que no circula flujo (renta, consumo) por las mismas. Además, el sector inmobiliario es diferente de otros sectores importantes de la economía española. En el sector turístico las habitaciones de hotel que no se han ocupado no se podrán recuperar en el futuro. En los restaurantes, las comidas y cenas que no se han degustado no podrán recuperarse. Sin embargo los tiempos en el sector inmobiliario son diferentes. En primer lugar la compra de una vivienda es un proceso que suele alargarse en el tiempo.

En las primeras semanas de confinamiento se cerraron bastantes operaciones que se habían empezado a gestar en las semanas anteriores y donde ya se había producido la visita física. En particular el ritmo de compras al contado, normalmente asociadas a pequeños inversores, seguía a buen ritmo (70%-75% de su volumen habitual), si bien es cierto que las compras financiadas registraban un parón sustancial (20%-25% de su número habitual). Todavía queda un número sustancial de viviendas sobre las cuales ya se pagaron arras y están a la espera de cerrar la operación. En este caso la situación ha ido empeorando con el alargamiento del confinamiento. Si al comienzo no parecía que el impacto sobre los precios fuera a ser muy profundo, en la actualidad el sentimiento ha cambiado bastante. El cierre de estas operaciones dependerá bastante de la disposición de los propietarios a renegociar los precios pues, de otra forma, con las expectativas actuales puede ser más rentable renunciar a las arras que seguir con la operación. Información muy fragmentaria parece indicar que los propietarios ya están ajustando sus expectativas y que los descuentos están creciendo sustancialmente entre los propietarios que están dispuestos a aceptar rebajas, aunque la proporción de las ofertas que presentan des-

cuentos no parece haber aumentado de manera significativa.

En segundo lugar muchos de los nuevos inversores inmobiliarios que está generando la crisis de los mercados de valores, han podido seguir ojeando el mercado, e incluso realizar muchas visitas virtuales, buscando inmuebles para su posterior arrendamiento. Cuando se acabe el confinamiento y se puedan hacer visitas físicas las compras podrían acelerarse y superar con claridad lo que habría sido normal en el mismo periodo en un año anterior. Obviamente esta situación está muy condicionada a que las medidas de mantenimiento de rentas que se han puesto en marcha funcionen y permitan a las familias mantener sus rentas y recuperar rápidamente su empleo después de los ERITE.

Por su parte, la construcción de obra nueva ha estado parada durante unos pocos días, lo que implica que, en términos de producción, no se debería observar un cambio muy grande respecto a años anteriores por más que las transacciones puedan verse afectadas.

El impacto que todos estos efectos tengan sobre los precios es complicado de analizar. Los retrasos en la gestión práctica de las ayudas a desempleados y autónomos no parecen augurar que los intentos de mantener la renta de las familias puedan mantener la demanda de vivienda de este grupo de la población. No obstante hay un número sustancial de nuevos inversores que pueden sostener parcialmente el mercado. Con todo, la tendencia de los precios debería orientarse a la baja. El incremento de la oferta de vivienda en alquiler derivado de los nuevos inversores y de la vuelta de parte de los alquileres turísticos al sector del alquiler tradicional, también augura caídas de los precios del alquiler, que ya tenían una tendencia a la contención en las grandes áreas urbanas.

En el medio plazo la mayor preocupación será la demanda de primera vivienda. Los jóvenes han tenido tradicionalmente importantes problemas para acceder a la compra de una vivienda en España. El futuro de esta parte de la demanda es poco alentador. Muchos estudios muestran que los jóvenes que acceden al mercado laboral en medio de una crisis económica importante tienen una experiencia laboral más negativa que otras generaciones, con salarios más bajos, mayor temporalidad y mayores periodos de desempleo. Estas son malas noticias para la demanda futura de primera vivienda, incluso si los precios cayeran significativamente como consecuencia de la crisis actual. Eso sí, con la amenaza creciente de nuevas pandemias, las viviendas con terraza quizá no sufran la misma caída de precios que el resto. Pero eso también habrá que verlo.

Catedrático de economía de la UPF

La ubicación no es (ya) la reina del mercado inmobiliario



Fernando Encinar

Europa ha tenido 75 años de paz. España, 35 años de estabilidad constitucional y desarrollo del estado del bienestar. Pero estamos sufriendo la "guerra" de nuestra generación, que probablemente modificará muchas costumbres y daremos por perdidas muchas cosas que nos parecían imprescindibles y no creíamos que fueran a desaparecer nunca. La buena noticia es que tras esta "guerra" las infraestructuras, los edificios, las oficinas, los recursos y las personas cualificadas están ahí, listas para activarse tras el confinamiento. Pero la realidad de la pandemia permite ser poco optimista en relación con el futuro más inmediato de la economía y por ende del sector inmobiliario. El mercado había sorteado con mayor o menor suerte prácticamente dos años completos llenos de incertidumbre, tanto en lo político como en lo legislativo: entrada en vigor de la Ley Hipotecaria, el "tras-palante" del Decreto del alquiler, los globos sonda sobre fiscalidad, cambios regulatorios, medidas que asustaban al inversor internacional... pero la esperada desaceleración se ha convertido en una crisis en toda regla.

Con este panorama incierto, cualquier vatánico a corto, medio o largo plazo es una jugada de riesgo. Lo que sí parece claro es que para analizar a qué se enfrenta el mercado tenemos que fijarnos en tres palancas que activan sus mecanismos: stock, compraventas y precios.

Una de las consecuencias que más rápido ha aparecido durante el estado de alarma es la acumulación del stock de viviendas sin vender. A pesar de que el número de nuevas viviendas que salen al mercado se ha reducido, el hecho de que en estos momentos sea físicamente imposible cerrar una operación provoca que las viviendas se vayan embalsando en *idealista*.

Cuando salgamos del encierro en el que nos encontramos es posible que se acelere el número de viviendas que aparecen en el mercado, no solo por el depositario natural de producto del confinamiento, sino por la suma de las viviendas de propietarios cuya situación financiera haya empeorado y necesiten liquidez con urgencia y las procedentes de herencias. En ese momento quien pueda hacer frente a la compra de una vivienda encontrará más oferta que nunca.

Durante los primeros momentos tras el estado de alarma es muy posible que el parón de las transacciones se mantenga. Probablemente, en los primeros días viviremos un espejismo al cerrarse muchas de las operaciones que estaban paradas. Una vez superado ese primer momento, encontraremos la nueva realidad del mercado: el número de compraventas en 2020 finalmente se reducirá de manera significativa para ir lentamente remontando a lo largo de 2021.

Frente a este escenario de elevado stock, pocas operaciones y shock económico, nada me hace pensar que los precios no se vean afectados negativamente. Todo apunta que el ajuste no será tan severo como en el periodo 2010-13 y aunque es conocida la poca inclinación de los españoles por reducir el

precio de sus viviendas, y no sería raro que muchos se resistan a tocar el precio a la baja a la espera de una recuperación rápida del mercado, no hay mucho margen para un escenario que no sea de bajada de precios. De nuevo, como en la anterior crisis, las mayores oportunidades las ofrecerán las agencias inmobiliarias. Serán los profesionales los que pondrán los pies en el suelo a los propietarios y tendrán mayor capacidad de negociación.

La demanda inmobiliaria está latente pero se trata de una demanda diferente a la que conocimos antes del confinamiento, que responderá a incentivos de bajadas de precio ante el aumento de la oferta. Hemos pasado de un mercado de vendedores, como el que hemos vivido en los últimos años, a un nuevo mercado de compradores como en la anterior crisis, que vuelven a tener mayor capacidad de negociación.

Por otra parte, los últimos datos que manejamos en *idealista* muestran una nueva tendencia de búsqueda, ya que el peso específico de las capitales a la hora de buscar vivienda se está reduciendo en las últimas semanas. Si durante el mes de enero el 44% de las búsquedas de vivienda que se hacían en *idealista* tenían lugar en una capital de provincia, desde el comienzo del estado de alarma solo representan el 38%. El mantra anglosajón *Location, location, location* sobre el que ha pivotado el mercado inmobiliario en las últimas décadas podría tener sus días contados. El comprador o inquilino que durante estas semanas ha descubierto que su casa ya no le gusta buscará más espacio, más luz, más vistas, terraza o incluso un pequeño jardín y con el impacto que el teletrabajo tendrá, habrá más flexibilidad de buscar en zonas más lejanas a cambio de otro tipo de criterios.

Jefe de Estudios de idealista



El comprador que estos días vea que su casa no le gusta, buscará más espacio.