



Compás de espera

**José García
Montalvo**

Los efectos del confinamiento a consecuencia del Covid-19 se han dejado sentir en todos los sectores de la economía, incluido el sector inmobiliario. El sector de la construcción residencial estuvo parado solo dos semanas pero la intermediación inmobiliaria ha sufrido un parón de dos meses hasta que hace dos semanas se puso de nuevo en

marcha. Los datos de ventas de viviendas durante el confinamiento no han sido buenos, como era de esperar. Según los notarios, las transacciones desestacionalizadas cayeron un 38% en marzo y los precios un 2,2%. Los precios de oferta de abril cayeron poco, al igual que había sucedido desde febrero, reduciendo la tasa de crecimiento anual al 2,6% frente al 4,6% con que acabó el año 2019. Pero abril fue sin duda peor en términos de transacciones, puesto que los cierres de operaciones empezadas con anterioridad al confinamiento se habían ido agotando.

Con todo, las noticias de estos días de vuelta a la actividad no son malas. El interés (llamadas, emails, etc.) por la compra de vivienda y, en especial, el alquiler, ha vuelto a niveles similares a los previos al comienzo del confinamiento, aunque las ventas todavía están bastante por debajo. A pesar de que algunos predecían caídas rápidas de los precios, este efecto no se observa. De hecho la proporción de propietarios que están haciendo descuentos se ha mantenido bastante estable, aunque la proporción de bajada de aquellos que hacen descuentos está aumentando. En estos primeros

días también se observa que se recupera más rápida la venta de viviendas familiares financiadas con una hipoteca, mientras que los inversores parecen estar a la espera de que el mercado ajuste precios, lo que ha reducido bastante la venta al contado. Por último una tendencia del pasado se acentúa todavía más: la demanda de viviendas en alquiler se ha disparado mientras la oferta sigue estancada.

Pero sin duda el impacto más importante de la pandemia ha sido la drástica caída de la actividad turística, con un efecto importante sobre una parte pequeña pero significativa

del sector inmobiliario de algunas grandes ciudades y zonas costeras: las viviendas en alquiler turístico. En las ciudades de Madrid y Barcelona representan entre el 5% y el 10% de las viviendas en alquiler mientras en sitios como Málaga superan el 15%. Dada la escasez de oferta y la gran demanda de alquiler es importante analizar si estas viviendas pasarán o no al mercado tradicional, y el impacto que esto podría tener. Ante la enorme caída de la demanda turística, parte del sector de alquiler turístico se pasó al alquiler de temporada (por meses), esperando a la recuperación

Pr: Diaria
Tirada: 28.818
Dif: 19.343

del turismo. En el medio plazo se espera que el cliente español pueda salvar el verano, atraído con el reclamo de tener más posibilidad de estar aislado de otros turistas, cosa difícil en un hotel. Este podría ser el caso en Galicia o partes costeras del sur. Sin embargo, destinos como Madrid, Barcelona, Canarias o Baleares, que dependen fuertemente del turismo internacional, difícilmente podrán compensar su pérdida. Pero los propietarios de viviendas turísticas estarán un cierto tiempo en modo "esperar y ver".

En cualquier caso, sería ilusorio

pensar que el traspaso de los alquileres vacacionales al alquiler tradicional resolverá los problemas. Los estudios sobre el impacto del *stock* de viviendas en alquiler vacacional sobre la oferta y los precios del arrendamiento son muy escasos, metodológicamente discutibles y con resultados muy dispares. Hay que recordar que Airbnb es una plataforma que nace como una forma de intercambiar viviendas por un tiempo limitado mientras sus dueños están residiendo en otras ciudades diferentes de su domicilio habitual. Por tanto no es lógico pensar que una vivienda

menos en alquiler vacacional significa una más en alquiler tradicional. Dependiendo de los sitios, entre el 20% y el 40% de estas viviendas se corresponden con la modalidad de "intercambio". Además, otra cosa que olvidan algunos análisis es que sin una rentabilidad elevada muchas de estas viviendas no estarían en el mercado de alquiler. Los problemas de seguridad jurídica provocan que muchos propietarios solo estén dispuestos a arrendar su vivienda si la rentabilidad es muy alta pues, de otra manera, no les compensa el riesgo percibido. Y como muchas viviendas

se compraron con el objeto de dejarlas en herencia a los descendientes, el propietario puede preferir dejarlas vacías o infrutilizadas antes que alquilarlas en el mercado tradicional.

La solución para el mercado de alquiler tradicional no pasa por esperar el improbable diluvio de pisos turísticos, sino por aumentar la oferta de vivienda en alquiler, reforzando la seguridad jurídica de los propietarios para que no exijan grandes rentabilidades como compensación por el riesgo de arrendar. En una situación donde se esperan unos tipos de interés muy bajos durante mucho tiempo

po y el turismo internacional puede que no vuelva con la misma fuerza del pasado, la rentabilidad del alquiler tradicional es bastante atractiva si el arrendamiento pudiera estar libre de constantes sobresaltos legislativos y políticos. Además la pandemia ha aumentado la demanda de áreas geográficas más alejadas de las grandes ciudades, propiciada por la posibilidad real del teletrabajo, en busca de jardines y alquileres más asequibles. Esta tendencia también podría añadir más oferta a las zonas donde los alquileres están más tensionados.

Catedrático de Economía de la UPP