

Las seis diferencias inmobiliarias

La cifra de ventas de viviendas de 2016 puede ser un 20% superior a la del pasado y el número total de transacciones rondará que a finales del presente ejercicio el mercado no estará sobrecalentado, sino aún bastante frío. Después de la 'década peligrosa'



Gonzalo Bernardos

Profesor de Economía y Director del Máster Inmobiliario de la UB

El ejercicio de 2006 fue el de mayor auge inmobiliario. Todo era felicidad en el sector. Aumentaba el número de viviendas construidas, las ventas y también el precio. La confianza de los compradores e inversores en el mercado residencial estaba en un nivel altísimo y, por tanto, casi nadie pensaba que el precio de la vivienda en un próximo futuro pudiera llegar a bajar. Para un elevado número de inversores, la adquisición de pisos era la alternativa que ofrecía una mejor combinación entre rentabilidad y seguridad.

Dicha euforia, escasamente fundamentada, fue claramente reflejada por el mercado de valores (¿quién dijo que la Bolsa anticipa la evolución futura de la economía?). Las dos empresas del IBEX que más se revalorizaron fueron una inmobiliaria: Metrovacesa (150,49%) y una constructora con una gran implantación en el mercado residencial: Sacyr-Vallermoso (126,54%). El 40% de las compañías que salieron al parque fueron inmobiliarias (Astroc, Riofisa, Renta Corporación y Parquesol), protagonizando el sector algunas de las principales OPAs y ampliaciones de capital.

Ahora, a principios de 2016, la mayoría de los profesionales inmobiliarios no ven claro el futuro del mercado residencial. En su ánimo aún pesan los difíciles siete años de una durísima crisis, un aspecto que motiva que su confianza esté seriamente tocada. La mayoría coincide en que lo peor ya ha pasado, pero estima que el futuro será mediocre. Ven posibilidades de efectuar buenos negocios en los barrios de clase media-alta y alta de las grandes ciudades, pero desconfían de realizarlos en casi cualquier otra ubicación. Debido a ello, en el segmento de la intermediación, casi todo el mundo ha tenido la misma idea: generar, o potenciar en una elevada medida, una marca inmobiliaria especializada en la compraventa de viviendas de lujo.

Hace una década, discrepaba de la opinión mayoritaria de los profesionales del sector y hoy también lo hago. El 24 de octubre de 2006, escribí un artículo en EXPANSIÓN titulado ¿Puede bajar el precio de la vivienda en España?, donde indiqué las principales razones por las que el precio de los pisos caería alrededor de un

Los profesionales inmobiliarios aún no ven claro el futuro del mercado residencial

Sólo ven posibilidades de negocio en barrios de clase media-alta y alta de las grandes ciudades

En el sector han dado un giro de 180 grados: de ser extremadamente valientes a llevar pañal

La coyuntura actual puede ser la mejor para comprar vivienda de los últimos quince años

20% entre 2007 y 2009. ¡Lo que me tuve que oír! Entre otras lindezas, me llamaron catastrofista, agorero e incluso terrorista inmobiliario.

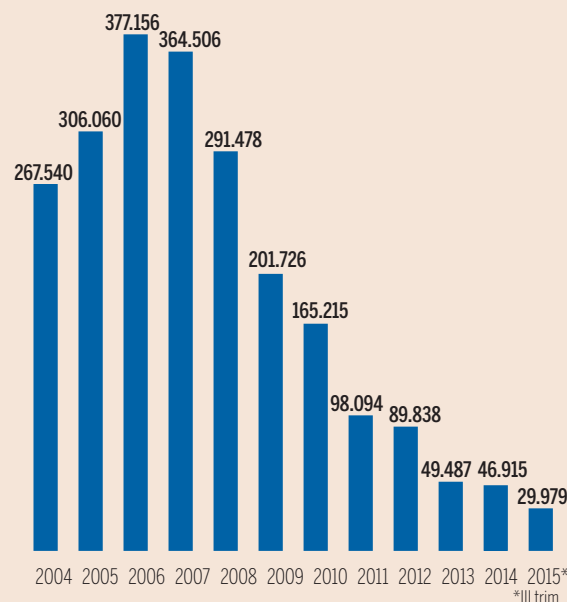
En la actualidad, me parece totalmente injustificado el miedo que tienen un gran número de profesionales del sector, especialmente numerosos promotores. En una década, la mayoría de los supervivientes ha hecho un giro de 180 grados y han pasado de ser extremadamente valientes a llevar pañal. En 2006, en muy pocos minutos decidían adquirir un gallinero en un municipio que estaba en el centro de la nada; en cambio, ahora dudan durante varios meses sobre si comprar o no un solar de manual en los alrededores de una gran ciudad.

A diferencia de ellos, la coyuntura actual me parece el mejor momento para comprar una vivienda en España de los últimos quince años. La reactivación no será un aspecto puntual, sino que el nuevo período de expansión será largo. Así, en cada ejercicio de lo que resta de la década, estimo que la evolución del precio de la vivienda superará holgadamente a la de la tasa de inflación. Por tanto, la recuperación del mercado residencial no se centrará únicamente en las grandes ciudades, sino que se observará en la mayor parte del país. Únicamente la recesión será casi perpetua en las denominadas ciénagas de Shrek. En otras palabras, en municipios escasamente atractivos para vivir, alejados de cualquier gran o mediana ciudad, en los que en la actualidad hay un gran exceso de oferta de viviendas y una población menguante. En ellos, algún edificio acabado no habitado y casi todos los que están a medio construir probablemente acabarán siendo derribados.

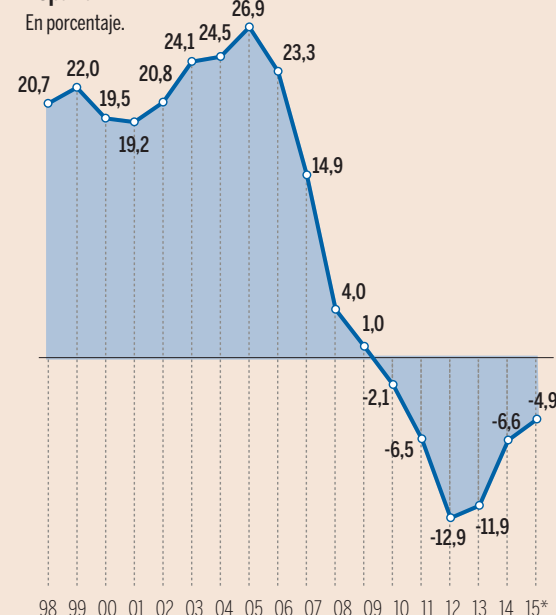
Las siguientes líneas tienen como objetivo convencerles de la salud y de las favorables perspectivas que posee el mercado residencial en Es-

RADIOGRAFÍA AL SECTOR DE LA VIVIENDA

> Ventas de vivienda nueva libre en España
Transacciones de viviendas, en número.



> Evolución del saldo vivo del crédito hipotecario en España
En porcentaje.



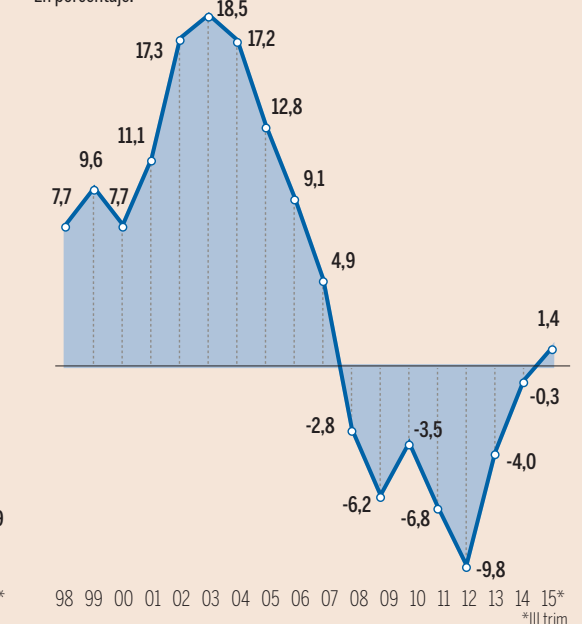
Fuente: Ministerio de Fomento, Asociación Hipotecaria Española y Banco de España

paña. Con dicha finalidad, voy a indicar y explicar las seis principales diferencias entre 2006 y 2016.

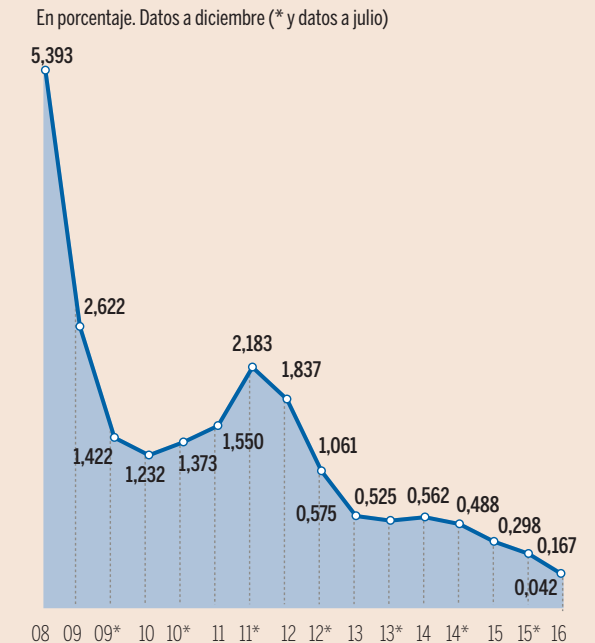
1. Una misma etapa del ciclo inmobiliario, pero una distinta perspectiva

En ambas fechas, el mercado residencial se halla en expansión. No obstante, en la primera estaba en su parte final; en cambio, en la segunda, en su fase inicial. En 2006, el precio de la vivienda llevaba subiendo de forma significativa e ininterrumpida desde 1998. En los nueve años, el incremento promedio había sido del 11,26%, llegando a aumentar más del 17% anual entre 2002 y 2004. En el conjunto de dicho período, la subida fue del 159,54%. Por el contrario, en siete de los ocho anteriores a 2016, el valor de mercado de los pisos ha

> Variación del precio de la vivienda en España
En porcentaje.



> Evolución del euríbor a un año
En porcentaje. Datos a diciembre (* y datos a julio)



Infografía Expansión

bajado. Así, según la estadística del Ministerio de Fomento, que muy probablemente infravalore la magnitud de la disminución, en la etapa indicada el precio lo ha hecho en un 29,2%.

2. El número de transacciones

El número de viviendas vendidas en ambas fechas muy probablemente será claramente divergente. En 2006, las compraventas alcanzaron su máximo histórico: 955.186 unidades. En la década pasada, el volumen de ventas marcaba un nuevo récord año tras año, un aspecto que debía haber hecho dudar a muchos de la futura salud del mercado residencial. En cambio, aunque en 2016 la cifra de ventas sea un 20% superior a la del pasado año, tal y como es mi previsión, el número total de tran-

sacciones aproximadamente alcanzará las 490.000 unidades. En concreto, un 48,7% menos que el observado una década atrás. Un dato que demuestra claramente que a finales del presente ejercicio el mercado no estará sobrecalentado, sino aún bastante frío.

3. El número de viviendas visadas

Según el Consejo General de Colegios de Arquitectos, en 2006 se visaron 915.745 unidades. Al igual que sucedía con las transacciones, constituyó un nuevo máximo histórico. Aunque no todas las planificadas se acabarían finalmente construyendo, parecía evidente que en los próximos años el número de viviendas nuevas que ofrecería el mercado superaría ampliamente a las deman-