

EL TEMA DE LA SEMANA

Vuelven las compras al sector inmobiliario

«Este año se venderá más que en 2015», pero el acelerón del mercado podría sufrir un frenazo por la inestabilidad política

RAÚL SALGADO

La compraventa de viviendas se disparó en 2015, año que cerró con un incremento del 11,1%, hasta un total de 354.132 operaciones. Los españoles han estado, durante un periodo de tiempo prolongado, fuera del mercado inmobiliario como consecuencia de la ausencia de crédito, la escalada de precios y la falta de confianza. Pero la situación ha cambiado y las compras han retornado. Máxime, teniendo en cuenta el desplome de los precios en algunas zonas geográficas y la pérdida de buena parte de su atractivo de los productos más tradicionales de inversión.

El mercado tocó fondo en 2013 y desde entonces hay una recuperación sostenida. El aumento de la compraventa el año pasado se debió, fundamentalmente, a la venta de vivienda usada, que creció más de un 37%. Por el contrario, las operaciones sobre viviendas nuevas se desplomaron casi un 34%. Ruiz Bartolomé destaca que esto es «una verdad a medias», y relaciona la caída de venta de primera mano a la bajísima

5 CLAVES PARA HIPOTECARSE

1. Formarse es un requisito imprescindible para saber el riesgo que se asume solicitando un préstamo hipotecario.

2. Comparar las diferentes ofertas hipotecarias del mercado, con herramientas on-line, como iAhorro.com, y acudiendo a las oficinas bancarias. En estos momentos hay que valorar si nos conviene una hipoteca variable, mixta o fija.

3. Asesorarse con profesionales independientes, sea un abogado, un economista y, siempre, acudiendo al notario tres días antes de la firma para resolver cualquier duda.

4. Preparar adecuadamente la documentación actualizada y tramitar la hipoteca, al menos, con dos entidades diferentes para tener dos opciones definitivas entre las que elegir.

5. Nunca firmar ante notario sin antes haber leído y entendido la escritura hipotecaria al completo.

*Por Pau A. Monserrat

puesta en marcha de nuevas promociones en 2013, puesto que dos años es el periodo de maduración de una promoción. «Las viviendas se venden, normalmente, durante o, incluso, antes de su producción, pero no aparecen reflejadas en los registros hasta que se elevan a público, que es cuando se entregan». Por tanto, el autor de «Vuelve, ladrillo, vuelve» explica que lo que se está vendiendo en 2015 de obra nueva no aparecerá reflejado hasta 2017.

MADRID Y BARCELONA

La sensación de todo el sector promotor es que en determinadas plazas, como Madrid o Barcelona, se vendió el año pasado mucho más que en años anteriores. Ruiz Bartolomé cree que teniendo en cuenta el aumento de visados de obra nueva de los colegios de arquitectos o las licencias solicitadas en los ayuntamientos, «en 2016 se venderá más que en 2015», pero advierte de que la situación política puede truncar esta tendencia. El excedente en venta sumaba 507.477 casas al cierre del tercer trimestre de 2015, un 5,14% menos que a finales de 2014. Pese



La compraventa de viviendas se disparó en 2015 más de un 11%

Podemos asusta

La inestabilidad política supone la principal amenaza para el mercado inmobiliario español. Y es que los inversores extranjeros, que han sido protagonistas mediante sus propios vehículos y a través de las Socimi, huyen de las incertidumbres. Además, Podemos pretende penalizar fiscalmente los activos inmobiliarios, por lo que la inversión podría verse resentida. Fuentes del sector sostienen que los inversores nacionales comienzan a relevar a los foráneos y que tendrán una mayor presencia durante, al menos, este primer trimestre por su menor

aversión al riesgo ante la aparente ingobernabilidad de España. Pese a que el mercado inmobiliario haya recuperado su actividad de una manera notable en los últimos dos ejercicios, generando volúmenes de inversión récord como los de 2015, y más allá de que mirando los fundamentales de la economía 2016 podría continuar en esta tendencia, «siempre es aconsejable que se reduzca cuanto antes cualquier incertidumbre y se constituya el nuevo Gobierno», defiende Marco-Gardoqui.

a que en términos agregados se trata de una cifra demasiado abultada como para pensar en que este año se iniciarán muchas viviendas, cabe recordar que el stock ha disminuido un 26,2% en seis años.

El sector inmobiliario español ha vivido un 2015 muy intenso, con una gran actividad por parte de fondos e inversores que han situado la inversión en cifras récord de casi 13.000 millones de euros, la mayor desde 2007. Mikel Marco-Gardoqui, director de Inversión de CBRE, lo achaca al ajuste en precios que se produjo durante los años de crisis y a la mejora de las perspectivas económicas, que «ha hecho a nuestro país un destino atractivo para invertir». Sin embargo, considera que este año no se alcanzarán unas cifras de inversión tan altas. La escasez de

producto disponible está llevando a los inversores a buscar activos más secundarios en ciudades como Madrid o Barcelona o a entrar en otras capitales de provincia, como Bilbao, Zaragoza, Valencia o Sevilla.

El director de Inversión de CBRE asegura que la recuperación de los fundamentales (PIB, empleo...) ha sido clave para el

impulso del sector inmobiliario en España, aunque aclara que cada segmento evoluciona a su ritmo. Por ejemplo, oficinas y retail (tanto «high street» como centros comerciales) han registrado importantes volúmenes de inversión, lo que ha permitido que los «yields» o rentabilidades exigidas hayan bajado hasta el 3,5% en «high Street (frente al 5,75% de 2010) o al 5,5% en oficinas (frente al 7,5% de hace 6 años).

En el caso de residencial, Marco-Gardoqui afirma que sí hay demanda, tanto en las principales ciudades, Madrid y Barcelona, como en la Costa de Sol y Levante. De hecho, «en estas zonas ya se están realizando nuevos desarrollos para atender a esa demanda». No obstante, revela que en otras capitales de provincia y zonas secundarias el recorrido de ajuste aún no ha finalizado y queda stock por absorber aún.

La subida de los precios dependerá de la evolución del mercado, pero es evidente que «la avalancha inversora del año pasado ha generado una presión al alza en los precios del sector». Desde CBRE recuerdan que en 2015 se vio cómo sectores como Retail han visto incrementos de las rentas entre un 5% y un 10% en las zonas más «prime», las más demandadas. En vivienda, «Madrid y Barcelona ya tocaron fondo y comienzan a remontar, pero aún queda camino por recorrer».

«La avalancha inversora del año pasado ha generado una presión al alza en los precios»



ENTREVISTA ELISA MORILLO Socia directora general de Quadrar

«Los españoles siguen deseando tener una vivienda en propiedad»

R. S.

El mercado inmobiliario empieza a recuperarse, aunque todavía no se encuentra completamente saneado. Elisa Morillo, socia directora general de Quadrar, considera que 2016 será el año de la estabilización, pero admite que la incertidumbre política supone una amenaza. Asegura que «es buen momento para comprar un piso» y destaca que las entidades bancarias han aprendido la lección, por lo que no caerán en el error de volver a otorgar hipotecas subprime.

¿Qué momento atraviesa el mercado inmobiliario español?

—De recuperación. Son muchos los factores que nos lo indican: el aumento de ventas e hipotecas, la disminución de stock, el cre-

cimiento de visados concedidos en 2015 —aumentaron un 20,5% respecto a 2014—, la mayor fluidez de crédito a préstamo promotor...

—Las cifras de venta de viviendas, concesión de hipotecas y evolución de precios, ¿pueden considerarse adecuadas para un mercado sano?

—Un mercado sano es un mercado sin excesivo apalancamiento. En 2006-2007 la gente compraba viviendas hipotecándose más allá de sus posibilidades y aumentando la venta por encima de la demanda real, basada en las necesidades. Actualmente, y en un momento de recuperación, tampoco nos encontramos en un mercado sano. Gente que necesita vivienda y puede pagarla con una hipoteca sana (no más de 20 años, no más del 30% de capacidad de endeuda-

miento, no más del 80% y con ahorros...) no compra, y no lo hace por miedo. Tanto el miedo como la excesiva confianza son enemigos de los mercados sanos. Tendremos que esperar un poco más para ver cifras de mercados inmobiliarios estabilizados.

¿Será 2016 el año de la estabilización del sector?

—Pensamos que sí. Ya en 2015 vimos signos. Ahora hay que hacer las cosas bien para que esta estabilización se consolide.

¿Cuántas viviendas calcula que se venderán este año?

—Pues si en 2015 se han vendido 354.000 y desde 2012 este dato va subiendo, es lógico pensar que, si todo sigue una tendencia de crecimiento, podríamos estar hablando de las 400.000 viviendas.

¿Piensa que subirán los precios?

—En todo mercado los precios suben cuando hay mucha demanda y poca oferta. En el inmobiliario, ligado a la localización, en

zonas donde no hay oferta y sí mucha demanda los precios ya están subiendo. En otras zonas no subirán los precios simplemente porque no hay demanda de viviendas.

¿No se ha recuperado la demanda?

—La demanda siempre ha existido porque la vivienda es una necesidad. Lo que tiene que recuperarse es la confianza y la economía, y ambas van por buen camino. Estos años un gran porcentaje de la demanda ha quedado embalsamada, inmovilizada, esperando tiempos mejores, y en cuanto han visto recuperación muchos ya están comprando, porque los españoles siguen deseando tener una vivienda en propiedad.

¿Es momento de comprar un piso?

—Sí, es un buen momento para encontrar oportunidades. En zonas demandadas donde se vende bien, si esperas cinco meses es posible que ya no encuentres el piso que te gustaba.

«El Euribor en negativo incrementa el atractivo de la inversión inmobiliaria en la medida en que el dinero es más barato»

¿En qué medida el Euribor en negativo incrementa el atractivo de la inversión en vivienda?

—Aumenta en la medida en que el dinero es más barato, pero también hay que mirar los diferenciales. Normalmente cuando el Euribor baja el diferencial sube.

¿Puede suponer la inestabilidad política una amenaza para el sector?

—La inestabilidad política es una amenaza para todo, muy especialmente para el

sector inmobiliario. La promoción inmobiliaria es una inversión y conlleva riesgos. Los inversores (fondos, promotores, constructores, entidades financieras...) pueden asumir riesgos y plantearse diversos escenarios, el problema es cuando los riesgos se convierten en incertidumbre y entonces no sabes qué puede pasar. Ante ese escenario no inviertes.

—Los bancos cada vez ganan más, pero los bajos tipos de interés merman su rentabilidad, por lo que se ven obligados a manejar muchas operaciones. ¿Existe una «guerra» por conceder hipotecas?

—Sí, las entidades financieras quieren captar hipotecas, aunque no se las conceden a todo el mundo. Se debe tener un perfil solvente, con rentas de hogar por encima de los 3.000 euros mensuales, contratos indefinidos... Las entidades no quieren dar otra vez hipotecas subprime porque ya han aprendido la lección.