

Los precios de vivienda no sufrirán variaciones bruscas en 2020 y las previsiones de los expertos respecto a 2021 están fragmentadas

- Una parte importante de los panelistas cree que durante el 2021 se experimentarán ajustes de precios de vivienda por la recesión global, la caída del empleo o la iliquidez
- La producción de vivienda ya tendía a la baja a finales de 2019: la crisis del COVID-19 solo intensificará la caída
- La inestabilidad del turismo podría reconducir una parte de la oferta de pisos turísticos hacia el alquiler de largo plazo, y aliviar parcialmente problemas de accesibilidad

Madrid, 29 de mayo de 2020.- Cuestiones de tanto interés como la evolución previsible de los precios residenciales, el interés de los inversores por el alquiler, las expectativas relativas a la producción de vivienda de obra nueva, la posible reconversión de la vivienda turística y la composición y dificultades de la demanda vertebran el **XII Observatorio de la Valoración**, que analiza los datos disponibles hasta el primer trimestre de 2020, y que presenta la AEV ([Asociación Española de Análisis de Valor](#)) junto con la colaboración de la profesora y responsable del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alicante, Paloma Taltavull, y de un grupo de 22 panelistas, formado por expertos de las sociedades de tasación, miembros de la asociación, y otros reconocidos profesionales del sector¹.

Entre las principales conclusiones del Observatorio destaca la opinión de los panelistas respecto a la evolución de los precios residenciales: una amplia mayoría está de acuerdo en que, pese a la crisis del COVID-19, el año 2020 no finalizará con grandes variaciones en la media nacional de precios, descartando por tanto las caídas bruscas a corto plazo. De hecho, un 50% de los panelistas internos y un 30% de los externos se alinean con la predicción arrojada por el modelo utilizado por la autora del informe, que comporta un crecimiento a ritmos bajos (inferiores al 2%) durante el segundo y tercer trimestre de 2020, una muy leve caída (-0,23%) en el cuarto trimestre y un nuevo repunte a partir del inicio de 2021, pronóstico que se ha obtenido tras introducir en el modelo un hipotético escenario económico resultante de la crisis sanitaria, que se tendrá que ir confirmando o revisando en próximos trimestres. Los panelistas que no comparten esta visión estiman, en cambio, que aunque en el 2020 los precios podrían experimentar caídas muy moderadas o incluso una relativa estabilidad, la recuperación será mucho más tardía; consideran que durante 2021 seguirán experimentándose ajustes en los precios, por razones macro y microeconómicas tales como la recesión global, la caída del empleo, la paralización del volumen de transacciones y la derivación de los recursos y ayudas públicas a otros sectores más afectados por el confinamiento.

El alquiler residencial mantiene el interés

Según el informe, hasta comienzos del mes de abril el alquiler residencial seguía confirmándose como una alternativa de inversión muy interesante, con unas tasas de capitalización altas, que, no obstante, podrían ajustarse a la baja si la pandemia conllevase un debilitamiento definitivo de la demanda. De hecho, un 80% de los panelistas internos y hasta un 85% de los externos entienden que es “algo probable” o, incluso, “bastante probable” que en los próximos meses descienda ligeramente el interés de los inversores por el alquiler residencial, dado que el previsible aumento del nivel de paro, la ralentización en la llegada de demanda extranjera, la posible reducción de la movilidad estudiantil y la pérdida de capacidad adquisitiva de la demanda conllevarían un ajuste en las rentas y también en las rentabilidades.

¹ En esta edición: Antonio Mora (UAH), Carlos Irisarri (SEGIPSA), Julio Rodríguez López (INE), José Manuel Gómez de Miguel (IVSC), Leyre López (AHE), Santiago Carbó (FUNCAS) y Víctor Pérez Arias (ASG Homes).



No obstante, el resto de los panelistas consideran muy improbable que el interés inversor descienda: creen que el efecto “precaución” que se va a instalar entre los consumidores en un contexto de recesión económica favorecerá la preferencia por el alquiler frente a la compra, lo que tenderá a reforzar el modelo *'build to rent'*, considerando, asimismo, que los precios de las rentas se ajustarán de forma mucho más moderada que los de venta.

Se reduce la oferta y no solo por el COVID-19

Otro dato que se apunta en el informe es que, ya a finales de 2019, se dejaba entrever una futura disminución de la producción de viviendas que nada tendría que ver con la crisis del COVID-19, la cual, sencillamente, vendría ahora a redoblar o intensificar esa tendencia a la baja. En efecto, una amplia mayoría de los encuestados (86% de los panelistas internos y 100% de los externos) respalda esta afirmación, y hacen alusión a las dificultades que muchas empresas constructoras habían comenzado a enfrentar ya durante el segundo semestre de 2019. Además, el 93% de los panelistas internos y el 57% de los externos se muestran de acuerdo con la idea de que el problema fundamental para el despegue de la producción de viviendas residía y residirá en la debilidad de la demanda que, a pesar del proceso de recuperación del sector experimentado en los últimos años, todavía arrastra desequilibrios financieros, laborales y demográficos tales como bajos salarios, por lo general incapaces de pagar los precios a los que la oferta puede promover las viviendas de nueva construcción.

Accesibilidad y vivienda turística

En el informe se menciona que el problema de la accesibilidad ha sido uno de los más graves de las economías desarrolladas hasta la presente crisis, en muchos casos provocado por la alta concentración de la demanda en unos pocos mercados. Dado que uno de los sectores más afectados por el confinamiento ha sido, precisamente, el sector turístico y el del alquiler por temporadas, debido a la desaparición de los visitantes esporádicos, entiende la autora que se podría llegar a abrir una oportunidad de acceso a una vivienda que resolviese, quizás temporalmente, algunos problemas de accesibilidad. Esta idea es respaldada por un 53% de los panelistas internos y un 30% de los externos que entienden que, efectivamente, la conversión de una parte del parque de vivienda turística en vivienda de alquiler de largo plazo podría, en los núcleos de mayor tamaño, hacer aumentar la oferta de alquiler y presionar a la baja las rentas facilitando el acceso de la demanda a una vivienda. Eso sí, habría que matizar que el volumen de estas operaciones no sería suficiente para resolver de forma efectiva o definitiva el problema de accesibilidad.

Inversión y reposición: líderes de la demanda.

Otra de las ideas planteadas en el informe es que la distinta pendiente de las series de transacciones y de concesión hipotecaria revela la existencia de un grupo de compradores que no depende del crédito (posiblemente, hogares o inversores que transforman el ahorro financiero en inmobiliario), que presiona los precios al alza y compite con la otra demanda, la de primer acceso, que seguirá creciendo y acumulándose como resultado directo de las barreras de acceso que reinstaura esta crisis. El 86% de los panelistas internos y el 57% de los externos se alinean con esta afirmación, al considerar que la demanda ha estado y está liderada por la reposición y la inversión (gracias a tipos de interés en mínimos históricos, que hacen mucho más atractivas las rentabilidades inmobiliarias que las financieras), mientras que la demanda de los segmentos de población más joven, adquirentes de primera vivienda, afectada por la falta de ahorro y la precariedad del mercado laboral continuará embalsada a consecuencia de la caída de las rentas y el aumento del esfuerzo financiero necesario para la compra.

No obstante, los expertos indican que la “competencia” entre ambos tipos de demanda (compra para uso vs. inversión) no sería generalizable a todos los mercados, ya que en algunos de ellos ni

las localizaciones ni las tipologías de vivienda demandadas por los dos tipos de compradores son las mismas. Matizan, asimismo, que será necesario evaluar hasta qué punto este interés inversor se mantiene o no, en función de la evolución de los precios de venta y renta. Por su parte, algunos de los panelistas contrarios a esta afirmación alegan que el problema de la demanda de primer acceso no es la competencia con la demanda inversora, sino la escasez de suelo urbanizado que deriva en precios residenciales inaccesibles para esta demanda joven.

Según Paloma Arnaiz, Secretaria General de la AEV, *“las conclusiones de este XII Observatorio, preparado en un momento de alta incertidumbre sobre el futuro económico del país, muestran una división de las expectativas de los expertos sobre la evolución a largo plazo del sector inmobiliario. Mientras que parece claro que este año las variaciones en los precios serán, en todo caso, pequeñas (ya que la oferta tiende a asumir con cierto retraso la necesidad de ajustar sus precios), el comienzo de la posterior remontada está absolutamente ligado a los efectos permanentes de la pandemia sobre los niveles de PIB, empleo y renta familiar, que todavía no se conocen con certeza. Afortunadamente, este shock externo ha aterrizado sobre un sector mucho más fuerte, profesionalizado y financieramente saneado, por lo que sus efectos serán sensiblemente más suaves que los de la crisis precedente.”*.

El informe de coyuntura del [Observatorio de la Valoración](#) se elabora periódicamente y tiene como objetivo recoger el debate abierto entre los socios de la AEV y un grupo de expertos ajenos a las empresas de valoración sobre temas relacionados con la evolución del sector inmobiliario para así hacer partícipe de los resultados al mercado y a la sociedad. Este informe y otros de interés general están disponibles al público en la web de la AEV.

Asociación Española de Análisis de Valor (AEV)

La Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) es una entidad sin ánimo de lucro inscrita en el Registro Nacional de Asociaciones y fundada a finales de 2012. En la actualidad, integra a 21 sociedades de tasación que efectúan cerca del 90% de las valoraciones realizadas en España, todas ellas con una vocación explícita de independencia profesional y calidad en su labor. También es miembro de The International Valuation Standards Council (IVSC), TEGoVA y la Asociación Hipotecaria Española (AHE).

<http://www.asociacionaev.org/>

Para más información:

Lore Treviño
606774878

lore@loretrevino.com