



Cómo ha cambiado el sector inmobiliario español la Covid-19

La inopinada crisis provocada por el no menos inesperado coronavirus ha frenado en seco la etapa de recuperación inmobiliaria que arrancó en 2014. Primero, como es lógico durante la etapa de mayor incertidumbre, el mercado de la vivienda se enfrentó a una caída de ventas, de firma de hipotecas, de precios y de operaciones de inversión. Pasado ese primer momento, si las previsiones están en lo cierto, hasta 2022 no se producirá una recuperación plena del sector residencial. OBS Business School ha publicado el informe *El Sector Inmobiliario Después de la Crisis del Coronavirus en España*, en el que se analiza el mercado de la vivienda y se reflexiona sobre el ámbito inmobiliario en el actual escenario de la pandemia, la experiencia humana de poseer un hogar.

Información relacionada

Informe 'El Sector Inmobiliario Después de la Crisis del Coronavirus en España', publicado por la OBS Business School.

Jaime Rodríguez

Carlos Pérez

«Si, como dice la leyenda popular, hubo un tiempo en que una ardilla podía recorrer la Península Ibérica de extremo a extremo, sin tocar el suelo, es porque no se había comenzado a urbanizar el paisaje; y este proceso de transformación del entorno fue paulatino hasta la mitad del siglo pasado, cuando comenzó el éxodo rural y los copiosos movimientos migratorios interiores». Así comienza su análisis Juan Manuel Chávez,

investigador de la Unidad de Estudios Biográficos de la Universidad de Barcelona, y autor del informe El Sector Inmobiliario Después de la Crisis del Coronavirus en España, publicado por la OBS Business School.

Para este experto, una casa es mucho más que cuatro paredes y un techo, pues el piso donde se vive tiene un valor monetario, un valor simbólico y un valor afectivo para su morador. Pero, ¿estaban las viviendas preparadas para hacer llevadero un exigente y prolongando aislamiento, como el que vivimos? Según el profesor, por supuesto que no; dado lo inédito de la situación en cuanto a requerimientos de espacio, ventilación, distribución y acondicionamiento.

El concepto de hogar frente al de vivienda

Como consecuencia, se ha impuesto reivindicar lo hogareño con todos sus protocolos y el espacio individual como entorno seguro, expectativas que podrían instalarse en forma de indicadores para la búsqueda de una vivienda en venta o alquiler, o incluso plasmarse en exigencias hacia una renovación extra en el sector inmobiliario. Si la tendencia de los años previos a esta pandemia era la reducción del tamaño de los pisos, al contrario del precio casi siempre en alza, y cierta esencialidad en el aprovechamiento del área, que convertía en lujo un patio interior o un jardín, el contexto pandémico ha venido a romper estos parámetros de una arquitectura elemental, o incluso precarizada.

El profesor Chávez escribe: «El año 2020 ha probado que existía un extravío arquitectónico y urbanístico, que es menester reconducir con mayor sentido de la dignidad humana». Y es que el confinamiento ha llevado a muchos españoles a replantearse el tipo de vivienda en el que quieren vivir. Tras este año largo de aislamiento –en especial los tres meses de encierro–, muchos han descubierto que sus casas no tienen lo que su familia necesita. Y la existencia de mayor cantidad de luz natural, de espacios más amplios, con mejores vistas o con zonas ajardinadas son ahora prioritarias.

Así, mucho comprador, interesado hasta ahora en vivir en el centro de la ciudad, se lo replantea. Y busca vivienda en localidades más pequeñas o en el extrarradio, animado además por los precios más bajos y por la posibilidad de poder continuar trabajando de forma remota en su empresa. De modo que las viviendas situadas en municipios cercanos a grandes ciudades, las que se encuentran en ubicaciones prime de las capitales y las que tienen buenas vistas, jardín o terraza, son las que mejor aguantarán la crisis, e incluso podrían revalorizarse ante un previsible aumento de la demanda.

El frenazo en la llegada de turistas, y la incertidumbre sobre cuánto tiempo podría durar esta situación, está forzando a propietarios e inversores a buscar fórmulas alternativas al alquiler turístico. Muchos ya valoraban reorientar el uso de sus viviendas hacia el alquiler

nacional, menos penalizado fiscalmente y mucho más sencillo y económico de gestionar. La coyuntura ha precipitado esta tendencia.

La esperada caída generalizada de precios ha estado conviviendo con una sobredemanda por las viviendas más atractivas. El buen producto, si está a un precio adecuado, tiene demanda y no tarda en venderse. Ya que hay mucho inversor y ahorrador interesado, ante la inestabilidad de las bolsas y la escasa rentabilidad actual de la renta fija.

Eje para la recuperación del país

Precisamente, según el portal inmobiliario especializado Idealista, los retos a los que se enfrenta el sector inmobiliario este 2021 no son pocos, ni tampoco son fáciles. Con la previsión de que la economía deje atrás la recesión, muchos expertos y analistas tienen puesto su punto de mira en el sector inmobiliario como eje para la recuperación del país. Sin embargo, sin una legislación fiscal bien encauzada ni medidas económicas eficaces durante los próximos 12 meses, puede que ciertas tendencias en el mercado de la vivienda vividas el pasado año se agraven.

En 2020, el precio de la vivienda de segunda mano en Madrid y Barcelona, concluyó con cifras reducidas, y en 2021 la actividad del mercado va a seguir sujeta a la evolución de la pandemia y a los daños acumulados en la economía española. Lo mismo que la capacidad de recuperación que tenga el PIB doméstico, así como la del resto de Europa, una vez que se eliminen todas las ayudas del Estado y préstamos ICO; de ver cómo se recupera el tejido productivo y cómo evoluciona la creación de empleo, o si en el futuro los ERTE se traducen en nuevos parados.

Al final, los resultados de 2020 no fueron tan dramáticos para el sector como se esperaba en primavera, en plena primera ola de la Covid-19. Pese al confinamiento y sus restricciones, el sector residencial, contra todo pronóstico, se ha reactivado. La vivienda de segunda mano es la que ha sufrido más; y en concreto, aquellas viviendas usadas en barrios donde más ha impactado la pandemia, con menor calidad y menos espacio.

Y por lo que respecta al mercado del alquiler. El 2020 retiró del mercado muchos inmuebles en alquiler dedicados al sector turístico. Gran parte de ellos migraron al mercado de alquiler de larga duración, lo que disparó la oferta de viviendas en arrendamiento casi un 80%, según las cifras de idealista. También aumentó en una proporción similar la demanda, mientras que los precios subieron de media en España un 1,4%, aunque los descensos fueron históricos en las principales ciudades del país, como Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla o Palma.

Curiosamente, 2021 ha comenzado igual que terminó el pasado año: con una guerra de precios en las hipotecas, a pesar de que las cifras de contratación se han resentido en los

últimos meses por el parón y la incertidumbre provocados por el coronavirus.

Según los datos del INE, hasta el pasado mes de octubre la banca prestó 34.019 millones de euros para la compra de vivienda, un 3,3% menos que en los 10 primeros meses de 2019. Sin embargo, las últimas estadísticas también dejan entrever una mejora de las nuevas operaciones, por lo que el escenario de tipos de interés ultrabajos, unido al previsible descenso de los precios de los inmuebles y a las atractivas ofertas hipotecarias del sector bancario, todo apunta a que en 2021 veremos un crecimiento en la concesión de préstamos.

Al decir de los expertos, los retos del sector inmobiliario se sitúan en torno a la recuperación de la inversión extranjera, ahora mermada por la pandemia. Para ello será necesario garantizar la estabilidad y seguridad jurídica. Por otro lado, también está por ver la activación de la construcción de vivienda nueva a través de una legislación más ágil y de la ya famosa colaboración público-privada, una fórmula que también es necesaria para desarrollar inmuebles de alquiler asequible.

Venta de la nuda propiedad

Finalmente, una de las tendencias que ha traído la pandemia al sector inmobiliario ha sido la venta de la nuda propiedad de viviendas, como solución para obtener ingresos extra, reservándose el usufructo de la misma hasta su fallecimiento. «Hace dos años –las últimas estadísticas fiables al respecto– ya se cerraron en España 1.500 operaciones comerciales de nuda propiedad. Y se ha celebrado incluso un salón ferial dedicado a la nuda propiedad», apunta sobre este auge Ignacio González Gugel, socio fundador y abogado de dPG Legal.

Sin embargo, algunos casos han saltado a los titulares de los medios de información debido a situaciones irregulares respecto a esta fórmula legal, con supuestos herederos que se han encontrado sin ese bien a heredar, pues algún espabilado había convencido a sus ancianos padres de las bondades de esta solución, sin informarles claro está de los inconvenientes.

De ahí que un experto como Ignacio González Gugel explique que lo primero que recomienda «es confirmar que el precio se ajusta a las necesidades del vendedor, y en ningún momento el descuento aplicado supera el 50-70% del precio de mercado. El inversor hará un estudio de todos los factores y calculará una horquilla de la esperanza de vida del propietario y una valoración del inmueble. En función de esos factores ofrecerá una cantidad al propietario por su nuda propiedad».

En todo caso, el precio de venta será inferior al precio de mercado, por lo que, si no se necesita dinero en el momento, tal vez no sea la salida óptima. La mejor opción es recibir

un pago único al firmar, momento en el que el vendedor recibe todo el precio de una vez ante notario. «De esta manera, se puede asegurar que el dueño recibirá el importe al completo de su piso. Pues si se opta por la modalidad de rentas mensuales y se produce su fallecimiento, es posible que pierda dinero».

Además, habiendo realizado una venta en nuda propiedad, si el usufructuario continúa con problemas económicos siempre podría vivir en otro domicilio –por ejemplo, de un hijo o familiar– y alquilar su casa, por lo que obtendría doble ingresos. «Aún así, debo recordar que, si se cuentan con otras opciones, lo más apropiado es vender la vivienda sin recurrir a la nuda propiedad: esta opción permite al dueño original continuar viviendo en su domicilio, pero está vendiendo su casa a un precio muy inferior al de mercado, y además, está perdiendo patrimonio», concluye el socio fundador de dPG Legal. «También es posible realizar ventas en nuda propiedad de segundas residencias, pero lo desaconsejo si no se necesita el dinero de manera muy urgente. Es preferible tener la opción de vender esas viviendas a su precio normal de mercado, sin un descuento tan grande».