

# La larga resaca de la burbuja deja un cuarto de millón de viviendas «invendibles»

Un tercio de los 1,2 millones de pisos que aún no han encontrado salida en España se encuentran en zonas de escasa demanda



Fernando Pérez

MADRID Actualizado:13/11/2018 03:37h

En algunas zonas está comenzando a tocar techo y en otras apenas ha despegado desde el solar. [La recuperación del mercado inmobiliario](#) no se ha edificado con patrones uniformes, sino que ha dibujado unas asimetrías que se han acentuado en los últimos años. Un reflejo de estas múltiples velocidades a las que avanza el sector en España se advierte en la reducción del importante stock de vivienda acumulado durante los años de grúas y rosas. Un remanente que se ha ido absorbiendo de forma significativa en los últimos cuatro años al calor de la reactivación de la demanda. **En 2017 todavía había 1,2 millones de viviendas sin vender en nuestro país**, una cifra un 13% inferior a la del año anterior y que remite a los niveles previos al estallido de la burbuja. Muy lejos quedan ya los 1,7 millones de viviendas acumuladas en los peores años de la crisis, según los datos recogidos en el «Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español», elaborado por la consultora especializada Acuña y Asociados.

Desde 2014, se han absorbido 445.000 viviendas y se ha retornado al punto de partida de 2006, pero el informe destaca que el nivel de demanda actual es bastante inferior al de entonces. Según los cálculos de la consultora, el tiempo de disolución medio del stock, ratio que se obtiene de cruzar el número de viviendas disponibles con la demanda constante registrada en el último año, sería de 2,9 años (4,5 años la nueva y 2,9 la usada), pero **el 35% de ese stock «se encuentra deslocalizado de los grandes núcleos metropolitanos y de interés turístico»**, destaca el informe. 430.000 viviendas que tardarían en disolverse 3,9 años, aunque el «60% del excedente de oferta tendrá una difícil absorción a largo plazo por la reducida o inexistente demanda de esas localizaciones». En definitiva, más de un cuarto de millón de viviendas a las que encontrar una salida comercial se antoja una misión casi imposible.

**«El problema es que son áreas con economías débiles»**, explica **Fernando Rodríguez de Acuña**, director general de Acuña y Asociados. «Hay zonas en el norte en las que se ha producido una gran caída de la población, porque no hay empleo y la gente joven lo busca en otras ciudades. No hay un pulso grande de población

demandante. En el sur ocurre algo parecido con el empleo, aunque la demanda es mayor. Ves los índices de precios de estas zonas y podría parecer que se estabilizan, pero lo que hacen es languidecer, no hay nueva actividad constructiva, ni interés por parte de inversores extranjeros, ni visos de que tengan una recuperación sostenible en el medio plazo.

Pero no es un fenómeno exclusivo de España, ocurre en todo el mundo: las grandes ciudades cada vez lo son más, y las zonas fuera de ella están más despobladas», explica Rodríguez de Acuña.

## ***Distintos factores***

**Ferran Font**, director de Estudios de Pisos.com coincide en que hay «mucho stock en la actualidad en localizaciones donde la dificultad de la venta es importante. Porque el piso está en un sitio donde nadie lo quiere comprar o por un tema de calidades, pero también porque el crecimiento económico no ha venido acompañado de un incremento de salarios a la misma velocidad, lo que significa que existe una parte importante de la población que no puede sumarse al mercado de compraventa, ya que su capacidad de pago y de endeudamiento no le da para pagar ese 20% necesario inicial».

El contraste entre [la lenta recuperación de estas zonas con el impulso de las grandes áreas metropolitanas](#) se ha ido acrecentando en los últimos meses. Ciudades como Madrid, Barcelona y Málaga ya tienen un tiempo de disolución del stock por debajo de los dos años. «Ya no podemos hablar de dos velocidades, sino de múltiples velocidades. **El mercado está atomizado y con una demanda dispar.** La caída de la demanda desde los máximos del 2007 hasta 2017 fue del 35%, del que se ha recuperado un 17% a nivel general. Pero esos datos solo sirven para ver tendencias, porque en algunos barrios de Madrid y Barcelona ya han recuperado el 100% de esa caída. Y hay zonas, como por ejemplo Extremadura, donde la recuperación de precios es todavía incipiente. Por eso el stock se ha absorbido fundamentalmente en grandes capitales, pero no en el resto de provincias, explica Ferran Font.

El remanente de viviendas sin vender se distribuye entre 340.000 a estrenar y 867.000 usadas, aunque la disolución del stock ha sido más intensiva en las de segunda mano debido en una parte «a la escasez de vivienda nueva en las áreas de mayor demanda que ha imposibilitado mayores operaciones sobre estos inmuebles», según el informe de Acuña Asociados.

*En 2017 se acabaron 55.000 viviendas, un 36% más que en el año anterior*

El informe también revela que, al calor de la reactivación, la actividad promotora ha vuelto a emerger. En 2017 se terminaron 55.000 viviendas, lo que supone un incremento del 36% respecto al anterior ejercicio. Una actividad, en todo caso, que aún es moderada en comparación con otras etapas del ciclo pasado, ya que, en el último

año, el inicio de obras (81.000 viviendas) apenas supera una sexta parte de las que se comenzaron en 2007 (aunque representen un 136% más que los mínimos de 2013).

En todo caso, las grúas vuelven a sumarse al paisaje urbano. «La actividad se ha disparado en Madrid y Barcelona, que están en stock cero o técnico. Pero el volumen de viviendas terminada está por detrás de la demanda», subraya Ruiz de Acuña. Un ritmo impuesto por algunos gobiernos locales, que han ralentizado licencias y paralizado proyectos. «**Su objetivo era evitar un boom descontrolado**, pero se ha producido el efecto contrario: no estamos llegando, y se desaprovecha la inercia del mercado y muchas posibilidades de generar empleo», añade. Además, la falta de oferta en el centro urbano traslada la presión a las zonas más próximas. «En Barcelona estamos viendo un gran crecimiento de precios y compraventas en la primera corona, en ciudades como Hospitalet, Badalona... En Madrid ese traslado de la demanda se está produciendo hasta los barrios más periféricos», concluye Font. El mercado se mueve... pero aún hay zonas por las que ni siquiera pisa.