



ANUARIO ESTADÍSTICO DEL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL. RR ACUÑA



- **Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.**
- **Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.**
- **Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.**

6 de noviembre de 2018

Informe 2018 de la situación del mercado inmobiliario residencial y tendencia

- **Contenido:** I. La demanda. I.1. La compraventa de vivienda I. 2. La autopromoción de vivienda I. 3. La demanda de vivienda II. La oferta II. 1. Actividad y oferta en vivienda nueva II. 2. La oferta en vivienda usada II. 3. El stock de vivienda III. El precio IV. Visión del mercado inmobiliario V. Previsiones.

El stock de oferta se va reduciendo cada vez más rápido debido al crecimiento de la demanda y a la lenta recuperación de la edificación, que se hace esperar ante las necesidades de vivienda nueva. La mayor absorción de la oferta se está produciendo en las principales áreas del país que abren camino en la regeneración de la actividad promotora. Frente a este avance en el excedente de oferta, aún una tercera parte del stock nacional se encuentra en áreas sin demanda o con baja demanda. La demanda de vivienda se prolonga en su fase expansiva y encadena cuatro años consecutivos de crecimiento impulsada por los factores económicos de coyuntura y empleo y porque las condiciones de financiación y precio de la vivienda se mantienen aún favorables.

El crecimiento de la demanda finalista fue del 17% y se situó en 440 mil viviendas en el último año, comenzando la demanda de vivienda usada a ceder cuota frente a la vivienda nueva, aunque esta última tan sólo agrupa la quinta parte de la demanda. La vivienda usada sigue creciendo y está contribuyendo a disolver el stock, sobre todo en las principales plazas metropolitanas y de costa turística, donde comienza aflorar la necesidad de vivienda nueva. En las localidades con mayor demanda el número de viviendas nuevas en curso y



terminadas escasea, impidiendo un mayor crecimiento de la demanda de vivienda nueva, que parte de mínimos desde el año 2016.



En la mayoría de las provincias se intensifica la actividad inmobiliaria y muchas lo hacen con grandes incrementos, aunque no por ello resultan ser más significativos para el agregado de la demanda, bien porque parten de niveles mínimos del ciclo, o bien porque los niveles de demanda son bajos para asimilar la sobreoferta de su área correspondiente. Entre las áreas de mayor actividad destacan: Madrid, Barcelona, Alicante, Málaga, Valencia, Islas Canarias e Islas Baleares.



Las transacciones por demanda no finalista forman el 12'5% de las compraventas, y en ellas encontramos las compras de inmuebles por entidades financieras, fondos de inversión o inversionistas.

El saneamiento del sector bancario ha hecho disminuir las transacciones por este concepto, aunque se han compensado por la compra de inversión por lo que no ha variado su cuota en los dos últimos años.

El stock de vivienda en España se redujo un 13% en 2017 pero aún acumula 1,2 millones de inmuebles vacíos. Unos datos en los que se regresa a cifras de 2006, en plena burbuja inmobiliaria. Según el Anuario Inmobiliario de la consultora RR Acuña, 340.000 corresponden al stock de vivienda nueva y 867.000 a vivienda usada. El país es muy heterogéneo en cuanto a tiempo de disolución de este stock (2,9 años de media) por el tipo de demanda, y varía desde menos de 2 años en Madrid, Málaga y ambas provincias canarias a los más de 6,5 años de Ávila, Teruel o Soria.

El mercado de la vivienda sigue encarrilando años de recuperación desde lo peor de la crisis económica, con un aumento de las compraventas y en la concesión de hipotecas. La recuperación de los salarios en los hogares ha producido un incremento de la demanda, y una subida de los precios, que en pocos lugares está armonizada con la oferta.

Aún se siguen arrastrando los excesos de la época del boom, que el mercado no ha terminado de absorber en estos años. Sobre todo, en aquellas provincias donde la planificación urbanística se fue de las manos.

Según el Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Española 2018, elaborado por la consultora RR de Acuña y Asociados, durante el pasado 2017 el stock de vivienda se redujo un 13%, para dejar los inmuebles vacíos en unos 1,2 millones de casas. En concreto, 867.000 inmuebles son de segunda mano, frente a los 340.000 de obra nueva.

El sector financiero aún mantiene una cuarta parte de ese stock de viviendas a la venta con cerca de 300.000 viviendas (100.000 nuevas y 200.000 usadas). El resto quedan distribuidas entre promotores, particulares y otros agentes del mercado.



“El nivel de stock del último año se aproxima a lo que hubiera en el año 2006, pero esta vez con una demanda con la mitad de potencial de absorción que en aquel momento”, destaca el informe.

Y es que la disolución de ese stock está siendo muy diferente y heterogénea en función de la zona en la que se encuentre y el nivel de demanda que tenga cada zona. De media, en España se tardarían 2,9 años para absorber toda la vivienda vacía. Según el informe, serían 4,5 años de media para la vivienda nueva y 2,5 años de media para la vivienda de segunda mano.

Por provincias, Madrid (1,6 años), Málaga (1,9), Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife (ambas con 1,9 años), Barcelona (2), Navarra (2,2), Baleares y Guipúzcoa (ambas con 2,4) ofrecen las mejores ratios, lo que implica un mayor equilibrio entre oferta y demanda.

Por el contrario, las provincias de Ávila (7,4 años), Teruel (6,9), Soria (6,5) o Toledo (6,2) tienen un elevado stock en relación con su demanda, con tiempos de disolución superiores a los seis años.

EL MERCADO ABSORVERÁ DEL STOCK MEDIO MILLÓN DE CASAS EN LOS PRÓXIMOS 3 AÑOS

El informe de RR de Acuña diferencia además el tiempo de disolución del stock por áreas de mercado y diferencia entre las áreas metropolitanas, costa turística y el resto del país. Cada una de ellas con un desarrollo a distintas velocidades.

Área metropolitana: acumula un stock de 527.000 viviendas, con una absorción media de 2,4 años. Aunque con mercado muy variados como Barcelona, Madrid, Navarra y Málaga, con menos de dos años para disolver el stock y con necesidad de vivienda nuevas en el corto plazo. Frente a ellos, en Soria, Ciudad Real, Lérida, Teruel tardarían más de cuatro años en acabar con el exceso de vivienda existente.

Costa turística: cuenta con un stock de 249.000 unidades, y se tardarían 2,8 años de media en absorberlo. Los mejores mercados se muestran en Islas Canarias, Málaga, Alicante e Islas Baleares.

Resto de áreas: supone 430.000 viviendas, lo que supone que el 35% del stock está deslocalizado de los grandes núcleos metropolitanos o de interés turístico. Se tardaría de media 3,9 años en acabar con ella si se mantiene la demanda del último año, pero más del 60% tendrá una difícil absorción a largo plazo por la reducida o inexistente demanda en esas localizaciones. Vuelven a ser las áreas de Guipúzcoa, Málaga, Barcelona, Madrid, a las que se unen Jaén, Navarra o Cáceres, las que cuentan con las mejores ratios de absorción.



Si se mantiene la tendencia del mercado, el stock seguirá reduciéndose en los próximos tres años. "Con una disolución media de 185.000 viviendas al año, llegados a 2020 el stock se situará en 647.000 viviendas. La vivienda nueva se reduciría en un 44%, frente al 47% de la vivienda usada", destaca el informe de RR de Acuña.

Las mejores previsiones de recuperación se concentran en aquellas zonas que concentran el mayor número de transacciones, apenas un 14% de los municipios, la mayoría áreas metropolitanas y zonas turísticas. La evolución de las capitales de provincia dependerá de la recuperación económica y del sector, mientras que el resto de las áreas (40% de municipios) seguirán apalancados, con un alto stock ante una demanda insuficiente.

A este stock hay que sumar los activos en obra en curso y suelo en el sector inmobiliario, con una capacidad para el de desarrollo de más de 1.000.000 de viviendas, de las cuales la banca atesoraría el 70% de esa capacidad.