

MERCADO INMOBILIARIO

Vivienda: ¿Será posible otro "boom" inmobiliario dentro de dos décadas?

26/06/2013 - 08:00 Cristina Vallejo

La historia no se repite, rima. Y la del mercado inmobiliario en las dos últimas décadas es capicúa: los años noventa comenzaron con una crisis y veinte años después nos encontramos en otra de las mismas características aunque multiplicada, porque en la «década prodigiosa», entre 1997 y 2007, el precio de la vivienda se triplicó. Según datos del Ministerio de Fomento, **en el primer trimestre de 1997, el precio del metro cuadrado de la vivienda libre estaba a 691 euros. Marcó máximos en el primer trimestre de 2008, en los 2.101,4 euros.** Y en el primer trimestre de 2013 había caído ya hasta los 1.519 euros. Ello, además, coincidió con un ritmo de construcción nunca visto. Se llegaron a proyectar, a visar, hasta cerca de 800.000 viviendas al año. Pero las viviendas terminadas, según Fomento, marcaron máximos en 2007 y 2008, al superar las 600.000. En 2009, el número de viviendas terminadas bajó hasta las 387.000 y en 2012, hasta las 120.000 viviendas.



Vivienda: ¿Será posible otro "boom" inmobiliario dentro de dos décadas?

¿Qué ocurrirá en los veinte próximos años con el mercado inmobiliario? Fernando Rodríguez de Acuña, de RR Acuña y Asociados, no descarta una «japonetización» de España, lo que implicaría que el precio de la vivienda, una vez estabilizado, una vez deje de caer, comenzaría a subir al mismo ritmo que la inflación. «Es un escenario muy probable», dice este analista que además cree que el mercado inmobiliario del futuro quedará limitado, se concentrará en las costas más consolidadas y en las grandes ciudades. Lo que más le preocupa a este experto es la proyección sobre la evolución de la población, que avanza una fuerte contracción de los jóvenes. Para la próxima década, el número de personas entre los 25 y los 35 años quedará reducido a la mitad.

Julio Rodríguez, ex presidente del Banco Hipotecario, apunta que, a corto plazo, **el precio de la vivienda seguirá tocando fondo, sobre todo mientras la pésima situación del mercado laboral mantenga débil la demanda.** En concreto, opina que el «ladrillo» puede estar dos años estabilizándose para después mejorar, aunque esto último dependerá del crédito. Pero justo respecto a este aspecto el analista independiente José Barta es pesimista: **«Se va a volver a los bajos apalancamientos: no se va a financiar ni siquiera el 50 por ciento del suelo, ni el 80 por ciento del valor de las viviendas. La gente va a tener que ahorrar antes de comprar una casa».**

De todas maneras, Rodríguez prevé que la recuperación en esta ocasión será mucho más modesta que la de los años ochenta y que la de los años noventa. Aunque espera que la vivienda de temporada, es decir, la vivienda vacacional, como apuntaba también Rodríguez de Acuña, volverá a tener un gran protagonismo, aunque sólo sea porque los municipios costeros necesitan los ingresos que eso les genera. **«A los ayuntamientos les encanta hablar de que se vuelva a construir»**, afirma Rodríguez. Este experto cree que en el conjunto del mercado inmobiliario, la segunda vivienda pesará mucho: **«No sólo las costas se llenarán de nuevas viviendas, también los montes»**. Y augura que este segmento inmobiliario sí será destino de inversiones. Y que el peso de la inversión extranjera seguirá la tendencia apuntada en los últimos meses: ya representa el 17 por ciento de las operaciones.

¿Y si recupera los niveles de 2007?

También el profesor de la Universidad de Barcelona Gonzalo Bernardos anticipa la importancia que tendrá el comprador extranjero en el mercado inmobiliario español. De hecho, espera que se vea muy beneficiado por los nuevos modelos de organización laboral, como el teletrabajo o el trabajo por objetivos, que van a permitir que cada vez más gente del norte de Europa con rentas medias-altas venga a vivir a España. Por eso, **ve la costa española en el futuro convertida en un residencial de lujo. Ello va a posibilitar que dentro de veinte años, según sus previsiones, el precio de la vivienda haya superado los máximos del año 2007, sin que sea una burbuja.**

Quizás no lo permita el ritmo de compraventas que espera Rodríguez: si ahora mismo se realizan 300.000 transacciones al año (número que intuye hinchado por las daciones en pago), **en los próximos ejercicios el número de operaciones oscilará entre las 400.000 y las 500.000 anuales, de las que entre 150.000 y 200.000 serán de nuevas viviendas.**

Además, según este experto, **el alquiler tendrá mucha más presencia en el mercado. Podría alcanzar, según sus cálculos, entre un 15 y un 20 por ciento del total.** O, de acuerdo con los de Barta, superar el 20 por ciento. Según explica Rodríguez de Acuña, por la mayor movilidad que va a haber en el mercado de trabajo, y también porque el acceso a la vivienda en propiedad va a ser mucho más difícil. «Pero para que esto ocurra, es necesario que el mercado se ajuste, tanto las rentas, como los precios en venta, para que resulte rentable. Y también hace falta tiempo», aclara. Respecto a los precios, José Barta también dice que, dado que se van a dar menos créditos y éstos tendrán condiciones más duras, se tendrán que ajustar a la renta disponible real de las familias, que continuará reduciéndose.

Según Barta la vivienda seguirá siendo un activo en el que se invertirá. Aunque no se especulará con ella. Será lo que fue en el pasado: una inversión a largo plazo para sacar una rentabilidad por la vía del alquiler. Además, avisa de que a medio plazo, en cuatro o cinco años, podemos ver procesos inflacionarios de cierta relevancia que pueden favorecer a quienes hayan invertido en vivienda.

Barta también espera que en los próximos años se produzca **un cambio fundamental en la comercialización de las viviendas.** La imagen de marca va a tener cada vez más importancia. Ello estará ligado al hecho de que la compra de casa va a ser algo que se va a planificar, no como antes, que la gente compraba por impulso y cualquier cosa, sin obligar a las promotoras y a las inmobiliarias a asumir compromisos y sin que se vieran obligadas a competir entre ellas. Además, en el mercado se va a valorar más la eficiencia energética de las viviendas, así como la calidad de la construcción. Pero dentro de poco estas compañías tendrán que dar garantías no ya a los compradores finales, sino a las entidades financieras y tendrán que competir, porque el número de operaciones será muy reducido.