

---

# BUSINESS INSIDER

---

## Cómo será comprar una casa en 2023: adiós al 'boom' de ventas, pero los precios resisten gracias a la obra nueva y la demanda de inversión

---

Inma Benedito 14 dic. 2022 17:15h. - Actualizado: 15 dic. 2022 6:00h.



Getty

- Después de alcanzar la cúspide de compraventas, el mercado podría deshincharse en 2023. ¿Será el principio del fin del *boom* de la vivienda?
- Los expertos esperan caída de ventas, pero no habrá desplome de precios gracias a la escasez de oferta y a la demanda de inversión.

El mercado de la vivienda en España es como un globo hinchándose. Llegados a un punto, da la sensación de que, de un momento a otro, va a explotar y cierras los ojos por lo que pueda pasar. Pero, contra todo pronóstico, sigue aumentando de tamaño.

No se pinchó con el impacto de la pandemia, ni tampoco en 2022, a pesar del estallido de la guerra en Ucrania y sus consecuencias sobre la inflación y el poder adquisitivo de los potenciales compradores.

Da igual que las hipotecas sean más caras después de la subida de tipos de interés. **La venta de pisos sigue aumentando a ritmos no vistos desde 2007**, en plena burbuja, de manera que también los precios siguen al alza. Pero, ¿cuánto tiempo más puede aguantar?

Los expertos consultados por *Business Insider España* dan las claves de la compra de vivienda el año que viene. **¿Será 2023 el principio del fin del boom de la vivienda?**

Todos coinciden en que la inflación y la subida de tipos terminarán haciendo mella en la demanda y, ahora sí, **habrá caída de ventas**. "En 2023, el inmobiliario residencial reducirá su nivel de transacciones por el empeoramiento del PIB, que aumentará muy moderadamente, y por las subidas de tipos de interés", diagnostica Leopoldo Torralba, economista senior de Arcano Partners.

Lo que no está tan claro es que eso vaya a traducirse necesariamente en ajustes de precio de los pisos. Una parte de la demanda se esfumará, mientras que los inversores tomarán el relevo, así que aquellas ciudades que se nutrieran de la demanda afectada sufrirán caídas de precio, mientras que las capitales atractivas para la inversión podrían salvarse.

Para Gonzalo Bernardos, profesor Titular y director del Máster Inmobiliario de la Universidad de Barcelona, **el consejo es "no comprar vivienda todavía** y esperar a diciembre de 2023, principios de 2024. Encontrarán mejores tipos y precios".

## Una recesión inmobiliaria

Tras cerrar 2022 en la cúspide de las transacciones, 2023 podría ser el principio del fin del *boom* inmobiliario. **"En 2023, el mercado caerá en recesión"**, avisa un informe publicado por la Universidad de Barcelona y la consultora Forcadell.

"Tenemos señales de que el mercado irá a peor. Vamos a pasar de un año fantástico, 2022, a un 2023 mediocre o, incluso, malo", coincide Bernardos.

"La ralentización que esperamos del mercado inmobiliario se produce en un entorno de elevada inflación, que erosiona la capacidad adquisitiva de los hogares y está llevando a los bancos centrales a endurecer las condiciones financieras", explica Yolanda Fernández Pereira, directora de Estudios de la consultora inmobiliaria RR Acuña.

Si a ello se le suma el miedo a una recesión, el resultado es que, quien pensaba comprarse un piso, ahora se lo piensa dos veces.

<https://www.businessinsider.es/sera-comprar-casa-2023-va-pasar-ventas-precios-1161619>

Siempre que se han producido subidas de tipos, aclara Bernardos, el inmobiliario ha entrado en recesión e incluso ha llegado al **estallido de una burbuja**. Es lo que sucedió en los años 90 en Japón, cuando los tipos subieron del 2% al 6%; o en EEUU, con la subida del 1% al 5,25% entre 2003 y 2006. "En España, creemos que no habrá estallido, pero el año que viene habrá una recesión".

### Caída de ventas a doble dígito

Todo dependerá de cuánto suban los tipos, pero hay consenso en que, en 2023, se venderán menos pisos que en 2022.

"Si el tipo de interés del BCE llega o supera el 3%, las ventas disminuirán alrededor del 15%", pronostica Bernardos. También en pisos.com hablan de una caída parecida, del orden del 11%.

Pero esta diferencia de ventas entre 2022 y 2023 tiene una **trampa**: hay una parte de la demanda que, ante la perspectiva de la subida de tipos, adelantó la compra de la vivienda. Eso significa que una parte de las operaciones contabilizadas este año se habrían producido más tarde.

Tras situarse en 627.000 unidades este año, "es previsible que en 2023 la demanda se modere hasta las 518.000 viviendas, lo que representa una **caída anual del 17,4%**", vaticina Fernández Pereira.

### Adiós a la demanda joven; hola, inversores

Los tipos de interés (hipotecas más caras) y el endurecimiento de las condiciones financieras (préstamos de difícil acceso) perjudicarán a la demanda de vivienda, pero no a todos.

La subida de tipos encarecerá las hipotecas, lo que hará que más personas tengan que destinar más del 35% de sus ingresos a pagar el préstamo, un porcentaje que supera el límite bancario para conceder un crédito. ¿Quién lo sufrirá? Básicamente, los jóvenes y demanda de primera vivienda.

"**La demanda de jóvenes se verá prácticamente eliminada**. No les van a dar préstamos", resume Bernardos. Precisamente, los jóvenes iban a convertirse en un bastión del boom de ventas de 2022. Si ahora desaparecen en combate, es esperable que se note el hueco en el mercado.

Pero hay compradores para los que la subida de tipos apenas supone un rasguño. Entre otras cosas, porque cuentan con liquidez suficiente. El motor del sector, añade Bernardos, será **el inversor patrimonialista**, "que quiere aprovechar la crisis", y la **demandas de mejora**, aquellos que ya tienen primera vivienda, pero quieren cambiar.

"Hemos visto un claro cambio de paradigma en 2022: la demanda ha cambiado, también su capacidad de pago y realidad. El inversor está teniendo mucha relevancia y más si vemos que no tiene necesidad de pedir hipoteca", coincide Ferran Font, jefe de Estudios de pisos.com.

El resultado es una caída en el porcentaje de hipotecas concedidas sobre el total de viviendas vendidas, que desciende hasta el 60%. "Si para la compra de vivienda se piden menos hipotecas de manera porcentual es porque la demanda no las necesita, eso suele ser indicativo de una mayor inversión".

## ¿Resistirán los precios?

El inmobiliario entra en recesión, las ventas de vivienda caen, pero los precios no tienen por qué sufrir tanto.

Entre los expertos consultados hay pequeñas diferencias en cuanto a qué va a pasar con los precios el año que viene. En lo que todos coinciden es en que, por mucho que las ventas caigan (y salvo sorpresas), no tiene pinta de que los precios vayan a caer en la misma medida.

Como habrá menos demanda de vivienda, **los propietarios tendrán que rebajar el precio** para poder vender. "A los vendedores les va a costar muchísimo más vender vivienda", señala Bernardos, que augura ajustes de hasta el 5%.

"En el actual contexto en el que la recesión económica asoma y el tensionamiento de los tipos de interés se agudiza para frenar el proceso inflacionista, es previsible un ajuste a la baja de los precios de la vivienda. En todo caso, no esperamos caídas significativas de precios", apunta Fernández Pereira.

"Nos encontramos en un escenario de demanda solvente, ratios de endeudamiento equilibrados y riesgo de impagos limitado por el tipo fijo de las hipotecas que alejan el escenario actual del alto nivel de riesgo financiero que se reveló en la crisis de 2008", observa Cristina Arias, directora del Servicio de Estudios de Tinsa.

Además, añade Arias, "la existencia de demanda que se combina con una oferta limitada nos hace esperar un escenario tendente a la estabilización de precios".

**¿De qué dependerá que suban o caigan los precios?** De la ciudad y el tipo de demanda que la nutra, principalmente.

Aquellos mercados más activos, como Madrid, Barcelona, y otras grandes capitales donde la demanda de nacionales se suma a la de extranjeros e inversores, mantendrán precios al alza, ya que "el equilibrio entre oferta y demanda imposibilita que haya grandes caídas en los precios, ni en 2022 ni en 2023", señala Font.

En otras palabras: en ciudades donde había muchos potenciales compradores, por mucho que caiga la demanda, los precios no tienen por qué caer, ya que seguirá habiendo más demanda que oferta de pisos en venta.

En cambio, en las zonas con menos tracción, los ajustes no se harán esperar. Es el caso de Navarra, Aragón o Galicia, apunta Fernández Pereira, pero también de ciudades más expuestas a la demanda de servicios turísticos, como **Baleares y Canarias**.

"Aquellos mercados con una tasa de esfuerzo mayor, y que dependan en mayor medida de la financiación para la compra de la vivienda (vivienda protegida, y algunas ubicaciones más secundarias) serán probablemente los más afectados, así como la vivienda de segunda mano", aclara Antonio de la Fuente, director del departamento de Finanzas corporativas de Colliers International.

## Segunda mano: la gran víctima

**Puestos a sufrir, el mercado de segunda mano lo hará en mayor medida** que el de obra nueva. "La vivienda de segunda mano es, en nuestra opinión, la que puede sufrir en mayor medida los efectos de la incertidumbre actual", explica Sergio Espadero, director del área de Consultoría y Valoraciones del Grupo Tecnitasa.

Esto se debe, básicamente, a que hay más oferta, una parte está repartida en mercados con escasa demanda y los propietarios pueden verse en mayor medida afectados por la crisis actual, lo que les presionaría a bajar precios.

En cambio, la obra nueva es un bien escaso: el nivel de producción está en cifras muy bajas (alrededor de 90.000 operaciones en 2022, frente a cerca de 600.000 transacciones en total).

## La obra nueva, a precios de 'boom'

Como la luz de una estrella muerta, la obra nueva seguirá emitiendo una luz que habrá desaparecido para el resto del sector en 2023.

Mientras que los pisos de segunda mano podrían abaratarse hasta un 6,5%, el precio de la obra nueva seguirá subiendo, hasta un 8%, protegido por dos factores: la escasez de oferta y que, a estas alturas de 2022, **ya está todo el pescado vendido**: buena parte de las operaciones de venta previstas para el año que viene ya se han cerrado en preventa, con precios por tanto a niveles del *boom*.

"En Vía Célere **ya hemos vendido un 95% de las viviendas que esperamos entregar en 2022**, un 88% de las de 2023 y un 45% de las de 2024. La demanda de vivienda de obra nueva sigue dando muestras de gran fortaleza", asegura José Ignacio Morales Plaza, consejero delegado de Vía Célere.

"No consideramos en absoluto que las viviendas terminadas actualmente y en un futuro muy próximo puedan tener ningún problema y las que están en construcción las tenemos vendidas en más de un 90% en 2023 y en un 30% para 2024", afirma Daniel Cuervo, secretario general de APCEspaña.

Susana Rodríguez, directora de residencial en Savills España, sí prevé una "ralentización en la solicitud de nuevos visados y licencias, que en nuestra opinión será un tema coyuntural condicionado por el endurecimiento de las condiciones de financiación. Hay determinados promotores que, con las actuales condiciones de financiación y después del fuerte incremento en los costes de construcción, prefieren dilatar el inicio de los proyectos residenciales".

La consecuencia, añade, es una menor actividad promotora y una menor oferta de obra nueva en un mercado ya, de por sí, deficitario.

Más allá de 2023, la pregunta es: **¿se recuperará el mercado?** Los expertos coinciden en que el residencial recuperará tracción en cuanto la economía lo haga y los tipos se relajen, pero no volverá a hacerlo a la velocidad que llevaba en 2022. Se esperan meses positivos, pero de moderación.

