

Cómo será comprar una casa en 2024: una paradoja, rebajas por la puerta de atrás y el renacimiento de la periferia

Inma Benedito 20 dic. 2023 7:00h.



Getty Images

- Para 2024, todo apunta a que el estribillo de la vivienda será parecido a 2023 en lo que se refiere a hipotecas y ventas. Pero, ¿qué pasará con los precios?
- En *Business Insider España* hemos consultado a los expertos del sector para analizar qué va a pasar con el precio de la vivienda el año que viene.

2023 pasará a la historia como el año que marcó un punto de inflexión en el mercado inmobiliario, con las ventas de vivienda y las hipotecas en caída libre mes sí, mes también. Para 2024, todo apunta a que el estribillo será parecido en lo que se refiere a hipotecas y ventas. Pero, **¿qué pasa con los precios?**

"En 2023 hemos visto infinitos cambios sociales, económicos y legislativos que suponen **la mayor alteración del sector en la última década**: la recuperación del mercado tras el parón de la pandemia, la nueva política monetaria restrictiva de la eurozona y la entrada en vigor de la primera ley de vivienda hacen de 2023 un año inquietante pero resiliente frente a las adversidades", observa María Matos, directora de Estudios de Fotocasa.

En *Business Insider España* hemos consultado a los expertos del sector para analizar **qué va a pasar con el precio de la vivienda el año que viene**. El resumen es: habrá ajustes, pero dependerá de lo rápido (o lento) que se reactive el mercado una vez comiencen las bajadas de tipos de interés. Lo que sí es seguro es que, mientras no despegue, será más fácil negociar rebajas.

"A muchos compradores potenciales no les salen las cuentas, o no pueden acceder a la vivienda que querrían pagar, pero pueden negociar el precio", explica Gonzalo Bernardos, profesor titular de Economía y director del Máster inmobiliario de la Universidad de Barcelona, que avisa de que "la vivienda está en recesión, pero es *light*". Una recesión light que continuará en 2024, y que ya empieza a contagiar a los precios.

La paradoja inmobiliaria: ¿por qué caen las ventas pero el precio no?

En España se da una paradoja que no se está viendo en el mercado de otros países: las hipotecas caen, las ventas de pisos caen... pero el precio continúa subiendo, como si el tema de la recesión inmobiliaria no fuera con él.

Pero esta tendencia tiene **una parte de verdad y una parte de espejismo**.

La parte cierta tiene que ver con la falta de oferta y exceso de demanda en algunas zonas. Hay mercados donde la oferta de pisos en venta escasea y, por mucho que caigan las ventas, sigue habiendo suficiente demanda como para mantener la tensión de precios.

"El precio nominal de la vivienda seguirá mostrando resistencia a la baja debido a la escasez de obra nueva y a la ausencia de sobreoferta. Para 2024 anticipamos un avance moderado de los precios del 1,5% y una tasa cercana al 3% para la obra nueva", prevé Yolanda Fernández, directora de Estudios de RR Acuña.

"Esta evolución se apoya en la resistencia del empleo y en el restablecimiento del poder adquisitivo de los hogares a medida que se modera la inflación", explica Cristina Arias, directora del Servicio de Estudios de Tinsa.

Además, detalla Leopoldo Torralba, economista senior de Arcano, la mayoría de variables macroeconómicas navegan a favor: "la ratio de esfuerzo sobre las rentas no es exagerada aun subiendo los tipos (y desde el tercer trimestre pueden empezar a caer), los salarios y el

empleo crecerán, la rentabilidad por alquiler sigue siendo atractiva para el inversor y la oferta de casas es reducida en sitios relevantes".

Sin embargo, matiza Bernardos, "**no puede ser que España sea el único país de Europa Occidental donde suben los precios cuando bajan las transacciones**".

Una parte de esa *anomalía* podría explicarse por un retraso en el efecto de las subidas de tipos sobre el bolsillo de los hogares: "Hay que recordar que los tipos de interés se encuentran actualmente en su nivel más alto desde hace 15 años y que el impacto del aumento de los tipos de interés se va transmitiendo con cierto retraso sobre el precio de la vivienda", señalan desde CaixaBank Research.

Pero también hay una bajada *invisible* que ya se está dando y no estamos viendo, avisa Bernardos.

De rebajas... por la puerta de atrás

Seamos realistas. El inmobiliario no es un mercado donde una vaya a toparse con carteles pregonando descuentos. Pero eso no significa que no pueda haber rebajas... por la puerta de atrás.

Según Bernardos, **hay dos tipos de bajadas de precio**: "la visible (aparece el descuento en el portal inmobiliario) y la invisible: le haces una contraoferta, y el propietario acepta el descuento". En el caso de la rebaja visible, la *oficial*, es mínima. Por eso da la sensación de que los precios no caen.

La diferencia es que la rebaja invisible, aunque no se vea, es mucho mayor: "**yo hacía tiempo que no veía bajadas del 15%**. La mayoría de pisos provenientes de herencias, que liquidan la sobrevaloración que le habían puesto a la oferta de venta".

La inflación y su impacto en el poder adquisitivo de los hogares, las subidas de tipos de interés y las barreras a la hora de pedir una hipoteca, o la pérdida de confianza derivada del riesgo de recesión en la eurozona se han convertido en el cóctel perfecto que hace que el comprador se lo piense dos veces antes de lanzarse a la compra de una vivienda.

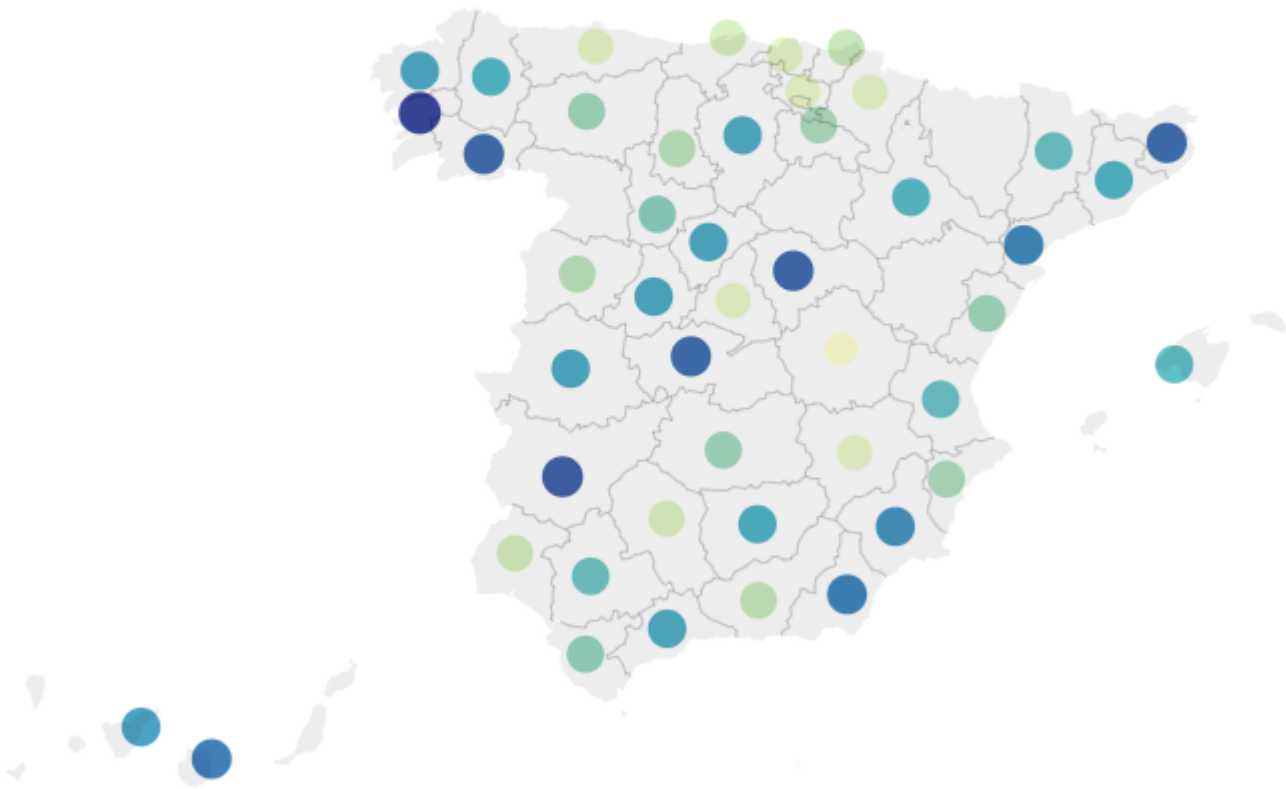
"En el mercado ya estamos viendo cómo **los propietarios están más abiertos a negociar** precios", coincide Ferran Font, director de Estudios y portavoz de pisos.com. Una renegociación que suele traducirse en descuentos que rondan el 10%. "Por eso el año que viene esperamos un menor crecimiento de precios", añade Font.

Según datos de Fotocasa, en el momento de la negociación, el 76% de los compradores admite haber conseguido una rebaja por debajo del 10%, mientras que el 15% de los compradores dice haber conseguido una rebaja entre el 10% y el 15% respecto al precio inicial.

¿Cuánto pagarías de menos por el piso?

Diferencia entre el precio al que están puestas a la venta las viviendas en idealista y las ofertas de compra enviadas por los usuarios, en porcentaje.

Descuento medio



Mapa: I.Benedito - Business Insider España • Fuente: Idealista • Creado con [Datawrapper](#)

Si no se venden pisos, muchos propietarios con necesidad de liquidez pueden ponerse nerviosos por vender, y hacer descuentos: "Vemos bajadas de hasta el 12% o 13% porque **el propietario está desesperado**. Ve que no se vende, y se adapta al mercado", observa Bernardos.

En Madrid, por ejemplo, los compradores están pidiendo descuentos del 16,5% de media, y de más del 19% en el caso de Barcelona, según datos del portal Idealista.

2024, ¿el año de las bajadas?

Al final, la menor actividad en el mercado acabará reflejándose en un ajuste de precios. "En 2024 los precios de venta residenciales pensamos que van a experimentar un ligero descenso en términos generales", señala Sergio Espadero, director del Área de Consultoría y Valoración del Grupo Tecnitasa.

CaixaBank Research pronostica que los precios pasarán de crecer un 3,3% en 2023 a un 1,4% en 2024, por debajo de la inflación, lo que implicaría un descenso en términos reales.

"El año que viene asistiremos a una relajación de precios debido a que la demanda tendrá un comportamiento menos agresivo y los vendedores tendrán que bajar los precios para incentivar la actuación de dicha demanda, y por tanto, las compras. En conclusión, **el año 2024 será el año donde podremos hablar de un comportamiento depresivo de los precios**, aunque de manera heterogénea", coincide Espadero.

De manera heterogénea, porque no evolucionará igual la obra nueva que la segunda mano, ni el mercado de una gran capital que el de una ciudad en la *España vaciada*.

En el caso de la obra nueva, Matos adelanta que los precios seguirán subiendo: "La continuación de la subida del precio de la vivienda de obra nueva no será una sorpresa en 2024, teniendo en cuenta que el *stock* está bajo mínimos".

Según explica Matos, la **aceleración del precio de los pisos nuevos** estará marcada por el endurecimiento de los préstamos o el encarecimiento de los costes de construcción, que han subido un 25%, pero también por otros problemas que el mercado arrastra desde hace años, como la falta de suelo, la lentitud en la burocracia y la falta de mano de obra, que hacen muy difícil la ampliación del parque de vivienda.

Sin embargo, en la vivienda de segunda mano el precio ya presenta indicios de templanza. "Lo que sucederá a partir de ahora es que el precio irá perdiendo poco a poco la sobre variación que adquirió durante este ejercicio", añade Matos.

Por territorios, Espadero lo resume en que "los grandes núcleos de población donde existe una demanda robusta (**grandes capitales o destinos vacacionales**) experimentarán una menor debilidad, mientras que en zonas donde sucede lo contrario, la caída podría ser sensiblemente superior".

Efecto desplazamiento: el renacimiento de la periferia

Además en 2024 asistiremos al **renacimiento de la periferia**, según diagnostica Bernardos: "Como la capacidad de endeudamiento de la demanda es inferior, está cambiando el foco de búsqueda hacia zonas más baratas: si en Madrid antes te compraban la vivienda en Chamberí, ahora lo hacen en Arganzuela; y si la compraban en Arganzuela, ahora se irán a Vallecas".

Un *efecto desplazamiento* que contagiara precios: "En la periferia de las grandes ciudades los precios lo empiezan a hacer mejor", coincide Torralba.

Entre los mercados que podrían reactivarse más en Madrid, por ejemplo, Bernardos cita "las **zonas obreras del sur, como Alcorcón, Móstoles, Getafe o Rivas**, porque allí el precio está más barato".