

Análisis Regional España / Inmobiliario

La vivienda durante la COVID-19, ¿y después qué?

Expansión (España)

Félix Lores

En 2021 se vendieron unas 675.000 viviendas en España, el 38,1% más que en 2020, y se superó, con creces, el nivel de 2019, antes de la llegada de la COVID-19. La venta recuperó el nivel previo a la pandemia en verano de 2020 y, desde entonces, ha mantenido una sólida tendencia de crecimiento. Pero, ¿a qué responde esta reacción? ¿Se repetirá en 2022?

En 2020, la contracción fue consecuencia de un acontecimiento sobrevenido, una crisis sanitaria, y no de una respuesta a una situación anómala en el sector como en 2007, inicio de la mayor corrección del mercado inmobiliario de los últimos años. Una vez pasado lo peor de la pandemia, en cuanto a restricciones a la movilidad, el sector inició una rápida e intensa recuperación apoyada por los siguientes factores. En primer lugar, la salida al mercado de la demanda que quedó insatisfecha durante los meses de confinamiento en la fase más dura de la primera oleada. Muchas operaciones debieron posponerse debido a la imposibilidad de realizar gestiones administrativas o visitas a los inmuebles. Otras familias decidieron aplazar su decisión de compra esperando a que pasara la incertidumbre de aquellos meses. El segundo de los factores a destacar tiene que ver con la cualidad de los inmuebles como bienes de inversión. Ante la escasa rentabilidad de activos de riesgo comparable, la vivienda siguió siendo una alternativa interesante. Aunque los precios de los alquileres evolucionaban a la baja, en parte porque una proporción de la oferta de pisos turísticos había pasado a ofertarse como alquiler de larga duración por las restricciones a la movilidad, la rentabilidad de la vivienda seguía siendo atractiva para los inversores.

La gesta de una nueva demanda sería el tercer factor. Durante el confinamiento, las familias pasaron más tiempo en casa, combinando tareas domésticas, trabajo y momentos de ocio. Esta mayor permanencia en el hogar despertó en algunos casos la necesidad, o las ganas, de tener una residencia más grande. En especial, con una habitación más o con espacios abiertos, como jardines o terrazas, para hacer más fácil el día a día en el hogar y, quién sabe, para estar prevenidos ante eventualidades similares en un futuro. A este respecto, los datos revelan que tras la irrupción de la COVID-19 las viviendas que se compraban eran más grandes y su tamaño medio pasó de 95m² en 2020 a 105m² al cierre del 3T21. A esto se une la constatación de una mejor evolución de la venta de unifamiliares que de pisos. De hecho, a partir del verano de 2020, la referente a chalets empezó a crecer antes y con más intensidad que la de los pisos. Como consecuencia, la búsqueda de vivienda se ha extendido más allá de las grandes capitales y se ha dirigido hacia municipios relativamente próximos a estas, donde la oferta se adapta mejor a las nuevas necesidades. Tal es así que los datos de transacciones ponen de manifiesto que, tras la pandemia, muchas capitales no lideraron el ranking de ventas de la provincia, como sí ocurría antes. Esto se aprecia, por ejemplo, en Madrid y Barcelona, y también en otras grandes ciudades como Bilbao, Alicante o Sevilla, entre otras.

Además, hay que tener en cuenta que todo esto se ha desarrollado en un contexto en el que los hogares han acumulado una elevada bolsa de ahorro que, en algunos casos, ha sido clave para afrontar el coste de entrada a una financiación relativamente barata, gracias a los reducidos tipos de interés, que se han mantenido en niveles históricamente bajos. Este ahorro también ha permitido a algunos hogares endeudados amortizar parcialmente sus préstamos hipotecarios. Asimismo, ha hecho posible que el volumen de crédito solicitado haya sido inferior al de otras etapas con menor volumen de ventas, dando lugar a que el endeudamiento hipotecario de las familias no haya aumentado ni el 1% interanual en 2021 (en 2008, cuando se vendieron 565.000 viviendas, esta partida del crédito creció el 4,4% en un año en el que la vivienda apenas se revalorizó el 0,5% interanual).

Ante estas circunstancias, el sector parece haber reaccionado a los requerimientos de la demanda y la construcción ha aumentado tras el descenso de 2020. Los permisos para construir nuevas viviendas han superado a los de 2019 y se han focalizado, en mayor medida que antes, en unifamiliares, cuyo peso ha pasado del 20% en 2019 al 25% a finales de 2021, del total de visados solicitados. En cualquier caso, la oferta está evolucionando más lentamente que la demanda. Quizás, la incertidumbre en torno a la legislación en materia de vivienda podría estar condicionando la puesta en marcha de nuevos proyectos. La construcción es un sector ampliamente regulado y cualquier titubeo legislativo puede repercutir en su evolución. Por su parte, el precio ha evolucionado al alza en 2021, hasta cerrar el 4T21 con un avance interanual del 4,4%, según los datos del MITMA, el segundo mayor incremento desde el 2T15, periodo en que comenzó la recuperación tras 26 trimestres consecutivos de caídas. Un ascenso que, en los últimos meses, no ha estado únicamente condicionado por el impulso de las ventas, el encarecimiento de las materias primas también ha contribuido a ello.

Hacia adelante se espera una evolución positiva del mercado inmobiliario, siempre y cuando se mantuvieran las buenas perspectivas de crecimiento económico, sujetas a la evolución de la crisis desencadenada por la invasión rusa de Ucrania, un acontecimiento que está introduciendo mucha incertidumbre en el escenario económico. Sin embargo, dado que parte de los factores que impulsaron las ventas en 2021 se han diluido, no se espera un crecimiento importante de las transacciones en 2022. Las previsiones iniciales apuntan a que se mantendrán en un nivel similar al del año pasado, lo cual no es una mala noticia si se tiene en cuenta que es un volumen de operaciones muy superior al de los últimos 15 años. A su vez, se prevé una evolución positiva de la actividad constructora, aunque podría estar condicionada por tres factores: primero, el incremento de los tipos de interés, que supondría un encarecimiento de la financiación tanto a hogares como a constructores y promotores; segundo, el aumento del precio de las materias primas, que en un contexto de tensiones geopolíticas como el actual cobran más relevancia; y tercero, la incertidumbre ante la nueva Ley de vivienda, cuya aprobación es todavía incierta tanto en plazo como en contenido. Además, tampoco se sabe cuánto durará la nueva demanda surgida por la acumulación de ahorro y por la necesidad de viviendas más grandes. Pese a todo, la respuesta de la oferta parece que seguirá siendo limitada para el nivel de ventas previsto. Si a ello se añade una inflación mayor a la esperada de los materiales de construcción, 2022 podría cerrar con un incremento del precio de la vivienda en torno al 5%, similar al de la segunda parte de 2007, un avance que, en términos reales, no superaría el 2%.

Estamos, por tanto, ante un sector con capacidad para contribuir al crecimiento de la economía en los próximos trimestres, con permiso del nuevo foco de incertidumbre que, desgraciadamente, se ha colado en nuestras vidas.

AVISO LEGAL

El presente documento no constituye una "Recomendación de Inversión" según lo definido en el artículo 3.1 (34) y (35) del Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre abuso de mercado ("MAR"). En particular, el presente documento no constituye un "Informe de Inversiones" ni una "Comunicación Publicitaria" a los efectos del artículo 36 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión ("MiFID II").

Los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos u opiniones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web www.bbvarsearch.com.

INTERESADOS DIRIGIRSE A:

BBVA Research: Calle Azul, 4. Edificio La Vela – 4ª y 5ª planta. 28050 Madrid (España).
Tel: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00 / Fax: +34 91 374 30 25
bbvarsearch@bbva.com www.bbvarsearch.com