



# Mercado de la vivienda

## Los bajos tipos y la caída de precios hacen más rentable la compra que el alquiler

P. SEMPERE  
MADRID

Unos precios de compra-venta en continuo descenso, unas condiciones propicias en el mercado hipotecario y unas rentas del alquiler que, pese a estar en caída libre, siguen doblando a la mensualidad media que supone el pago de un préstamo bancario. Son tres de las razones que propician que a día de hoy resulte más rentable meterse en la compra de una vivienda en propiedad que recurrir al arrendamiento, según sugiere el XXXIII Informe sobre el mercado de la vivienda presentado ayer por Tecnocasa y la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, relativo a la primera mitad de 2021.

Según recoge el documento, el precio de la vivienda usada en España ha descendido en el primer semestre del año un 1,43% en tasa interanual, enlazando así cuatro semestres en negativo. En la segunda mitad de 2019, con un retroceso del 2,1%, se inició el descenso, manteniéndose en 2020 (-1,29% en el primer semestre y -4,4% en el segundo) y también entre enero y junio del presente ejercicio. En consecuencia, según detalló Lázaro Cubero, director de análisis del grupo Tecnocasa, los precios de la vivienda en España están actualmente un 34,31% por debajo que a finales de 2006 en términos nominales.

A este factor se le suma que el precio más común del préstamo hipotecario oscila hoy entre los 400 y los 450 euros en función del tipo del crédito, cifra notablemente inferior a la franja de entre 600 y 800 euros mensuales que cuestan más de la mitad de las viviendas en alquiler del país. En consecuencia, y pese a la crisis económica derivada del Covid, la ratio de esfuerzo entre la cuota

mensual de la hipoteca y los ingresos del hipotecado está hoy en el 32%, entre el 30% y el 35% máximo recomendado. Todo ello, recuerda el informe, pese a los abarata-mientos generalizados de las rentas, con caídas que llegan al 10% en Madrid y al 9,9% en Barcelona y que también son notables en polos como Valencia, Málaga o Sevilla.

Estos cambios de tendencia en el mercado también han impulsado la certidumbre en un contexto de dudas asociadas a la pandemia. Así, según los datos de Tecnocasa, las hipotecas a tipo de interés fijo han pasado a dominar el mercado, como consecuencia de la evolución del euríbor. De suponer el 5% del total de préstamos en 2015 se han hecho con una cuota del 80% actual. De forma inversa, las de tipo variable, que llegaron a ser el 95%, son ahora el 15% del total. Según Paolo Boarini, consejero delegado del grupo, los datos muestran una mayor preocupación por la estabilidad.

### Boom inmobiliario

Las condiciones que, en opinión de estos expertos, hacen que a día de hoy resulte más atractiva la compra que el alquiler también están acelerando la recuperación del mercado. En esta línea, ya hay voces que barruntan el inicio de un nuevo boom que se mantendría durante al menos dos años. Así lo pone de manifiesto el informe de Forcadell y la Universidad de Barcelona, presentado también ayer. Tras analizar los datos de 2020 y concluir que el mercado padeció una recesión más suave de lo previsto, con caídas del 14,5% frente a las del 32,6% registradas en 2008, cabe esperar una fuerte recuperación. El escaso exceso de oferta, la buena disposición de la banca a conceder hipotecas y los ba-



Viviendas en venta y en alquiler en Madrid. GETTY IMAGES

jos tipos de interés explican, según el informe, tanto que la caída del mercado fuera menos drástica como que la recuperación esté cogiendo velocidad de crucero.

Así, desde la inmobiliaria y la Universidad de Barcelona prevén que a partir de junio comience un "nuevo boom inmobiliario" que durará, al menos, hasta 2023, y que se podría alargar al-

**El préstamo medio de la hipoteca oscila entre los 400 y los 450 euros mensuales**

**Cae el peso del inversor y gana protagonismo el comprador de primera vivienda**

gunos años más si los tipos de interés permanecen por debajo del 3%. De cara a 2021 y 2022, los expertos prevén que las ventas suban un 25% y un 15%, respectivamente.

Pese a las reminiscencias negativas asociadas al boom inmobiliario, sobre todo en España, el director del informe y profesor titular de Economía de la universidad, Gonzalo Bernardos, aseguró que las características del actual momento económico impiden que esta crecida derive en una burbuja. Para que esta se produjera, detalló, "debe haber una cantidad de crédito realizado por la banca impresionante; tienen que financiar incluso a los que tienen escasas perspectivas de poder pagar la hipoteca si sube el interés", algo que al menos por ahora no está sucediendo.

### Cae la inversión

Este cambio de tendencia, entre otros factores, tam-

bién ha propiciado que caiga el protagonismo del inversor. Según detalló Cubero, el peso de estos perfiles se situó a nivel nacional en el 20,6% del total de compraventas hasta el mes de junio, frente al máximo histórico del 27,2% anotado en 2017. El perfil del comprador, por ello, es el de una persona que adquiere una primera vivienda (73,9%), con financiación (66,9%), que oscila entre los 25 y 44 años y que cuenta con un contrato laboral indefinido (73,9%).

Detrás de la caída de los inversores, quiso recordar el catedrático de Economía de la Pompeu Fabra, José García Montalvo, también se encuentran las "discusiones sobre el control de precios del alquiler" y "la alarma social sobre las ocupaciones y las dificultades que existían para recuperar el inmueble". Son asuntos, recalcó, que han ido calando "en el imaginario de la gente".

**El coste de los inmuebles lleva cuatro semestres en descenso**

**Los expertos prevén un boom inmobiliario sin riesgo de burbuja**

### Acoso inmobiliario

► **La mitad.** Uno de cada dos inquilinos dice haber sufrido algún tipo de acoso inmobiliario por parte del propietario de su vivienda en el área metropolitana de Barcelona, donde el precio medio del alquiler ronda los 880 euros, y ocho de cada 10 arrendatarios hacen un sobreesfuerzo para pagar la renta, a la que destinan más del 30% de sus ingresos. Los datos proceden del estudio *Impactos sociales del mercado de alquiler*, un novedoso trabajo de análisis presentado ayer por la Agencia de Salud Pública de Barcelona, el Instituto de Gobierno y Políticas Públicas de la Universidad Autónoma de Barcelona, el Sindicato de Inquilinos y La Hidra Cooperativa a raíz de una encuesta a más de 2.000 personas del área metropolitana de la ciudad condal. El informe, con datos de 2014 a 2019, apunta que la mitad de los inquilinos dice haber sido víctima de algún tipo de asedio inmobiliario por parte del propietario del inmueble en el que vive, generalmente (50% de casos) por la negativa a arreglar o reparar deterioros importantes. En otros casos, el acoso se materializa en el abandono de la escalera o las zonas comunes para causar molestias a los arrendatarios (12,8%), en amenazas, engaños y presiones psicológicas (11,3%) o en el aumento ilegal del precio del alquiler (8,4%).