



La evolución en la compraventa de vivienda

# El furor por vivir lejos de la ciudad frena y la búsqueda de pisos urbanos rebota

El mercado inmobiliario está en ebullición en las grandes áreas metropolitanas

MAITE GUTIÉRREZ  
Barcelona

El inicio de la pandemia y los confinamientos impulsaron la utopía rural en no pocos ciudadanos. Los portales inmobiliarios vieron entonces cómo las búsquedas de viviendas muy alejadas de la ciudad y de las áreas metropolitanas se disparaban, pero el furor se ha ido apagando.

Ahora, tras casi dos años de la sacudida de la covid, la búsqueda de inmuebles en las grandes áreas metropolitanas y sus zonas de influencia coge un nuevo impulso. Si, hay más personas dispuestas a vivir fuera de capitales como Barcelona o Madrid para encontrar mejor casa a menor precio. Ahora bien, la mayoría intenta distanciarse lo justo, menos de lo que el inicio de la crisis sanitaria auguraba.

“En general, la gente quiere vivir en su barrio de siempre”, afirma Lázaro Cubero, director de análisis de Tecnocasa, grupo que acaba de presentar junto a la UPF el informe sobre vivienda referente a la segunda mitad del 2021. Que la patria es la infancia ya lo dijo el poeta Rainer Maria Rilke, y lo confirman los algoritmos de las inmobiliarias y los datos del mercado. Cuesta dejar el lugar donde uno ha crecido o cercano al trabajo, aunque la pandemia sí ha ampliado el radio de compra.

“En las preferencias pesan ahora más los inmuebles grandes y con espacios abiertos o zonas comunitarias”, añade Cubero. Un tipo de vivienda que en el centro de las grandes urbes escasea y se paga a precio de oro, pero con más opciones a unos pocos kilómetros.

Varios indicadores apuntan a una revalorización de las áreas



Una de las últimas promociones construidas en Sant Cugat del Vallès, en el Vallès Occidental

metropolitanas tras la fiebre rural. “En el 2020 se produjo un incremento notable de las búsquedas y las transacciones en la Catalunya central y otras zonas como el Baix Empordà”, recuerda Ferran Font, director de estudios de Pisos.com. La compra de casas unifamiliares alcanzó entonces cifras récord, y el peso del Barcelonès en el conjunto del mercado

inmobiliario catalán se redujo. “Históricamente representaba entre un 25% y un 30% de la compraventa de vivienda de toda Catalunya pero en el 2020 la cifra bajó y tocó fondo; a lo largo del 2021 la tendencia ha vuelto a cambiar y se ha ido recuperando, ya representa entre el 22% y el 23% del total de compraventas”, añade Font.

Según su análisis, la oferta de vivienda no abunda en determinadas zonas, lo que ha desincentivado a los compradores. El teletrabajo, además, tampoco se ha generalizado. Al contrario de lo que se predijo, el salto hacia el empleo en remoto ha sido más corto de lo esperado: el 16% de los ocupados teletrabajaba más de la mitad de los días en el se-

gundo trimestre del 2020, y desde entonces la cifra ha descendido hasta el 8% de finales del 2021, según datos de Red.es, con lo que muchos intentan ser prudentes a la hora de alejarse de los núcleos productivos potentes.

“Los compradores buscan una buena relación calidad-precio y nuevos tipos de vivienda, pero que estén relativamente cerca de

## ¿Puede producirse otra burbuja inmobiliaria? De momento, parece que no

M. GUTIÉRREZ Barcelona

El mercado de la vivienda se ha acelerado tras el parón del 2020, pero los analistas descartan una burbuja inmobiliaria como la vida hace quince años, al menos, de momento.

Todos los movimientos van, eso sí, al alza. Las cifras de com-

praventa no paran de crecer y ya han alcanzado niveles previos a la anterior crisis inmobiliaria. En España se vendieron el año pasado 676.775 viviendas tanto nuevas como de segunda mano, un 19,4% más que en el 2019 y un 38,1% por encima de las transacciones del 2020, lo que supone la mejor cifra desde el 2007 (853.568 unidades), según los da-

tos facilitados la semana pasada por el Consejo General del Notariado.

El precio medio de los inmuebles registrado por las notarías también aumentó, hasta los 1.507 euros el metro cuadrado, lo que significa un ascenso del 5,3% en tasa interanual. Por tipología y precios, los pisos se encarecieron de media un 3,6%, mientras que

las viviendas unifamiliares aumentaron un 10,2%.

Los indicadores de riesgo, sin embargo, no apuntan por ahora a un mercado “tensionado”, afirma Lázaro Cubero, director de análisis de Tecnocasa. El informe que el grupo coordina con el catedrático de Economía de la UPF José García-Montalvo apunta un periodo de relativa estabilidad. La ratio entre la cuota mensual de la hipoteca y los ingresos mensuales del hipotecado, uno de los parámetros más relevantes a la hora de medir los riesgos del mercado, continúa en

cifras correctas. Es lo que se conoce como ratio de esfuerzo, el dinero que un hogar destina a pagar la vivienda. Y este estaba en el 30% durante el segundo semestre del 2021. En el punto álgido de la burbuja inmobiliaria del 2007

**Los indicadores se mantienen fuera de la zona de riesgo, pero hay algunas señales preocupantes**



EL PERFIL DEL COMPRADOR

## Universitario, con contrato fijo e hipotecado

**Financiación.** El porcentaje de personas que adquieren su vivienda a través de una hipoteca ha aumentado en la última década, indica el informe de Tecnocasa y la UPF. El 63,2% de los compradores se hipotecó para financiar su vivienda el año pasado, mientras que el resto pagó al contado.

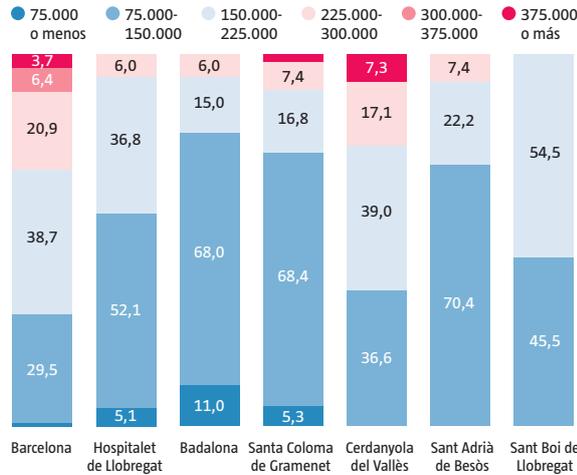
**Situación laboral.** Los compradores con contrato fijo son clara mayoría y crecen prácticamente año tras año, en parte motivado por las condiciones que ponen las entidades bancarias para conceder hipotecas y minimizar el riesgo de impago. El año pasado un 72,3% de los que compraron una vivienda tenía un contrato laboral indefinido, y un 16,7%, temporal. El resto era autónomo o pensionista. Está por ver el impacto de la recién aprobada reforma laboral en el acceso a la vivienda y la concesión de hipotecas. La nueva norma favorece los contratos indefinidos y trata de reducir la temporalidad, un factor clave para acceder al crédito.

**Nivel de estudios.** Las personas con titulación universitaria suponen el grueso de la bolsa de compradores. No siempre ha sido así. En el 2013, la proporción entre compradores con estudios básicos, secundarios y universitarios estaba más equilibrada, siendo el segundo grupo el mayoritario. Ahora, los universitarios son el 38,9% del total.

**Edad.** En el caso de la obra nueva, el perfil de cliente se ha rejuvenecido, según constatan los análisis de los promotores. Detectan además un mayor interés de parejas jóvenes por adquirir viviendas "definitivas", mientras que antes predominaban las que compraban un inmueble más pequeño y de transición -véase el gráfico-.

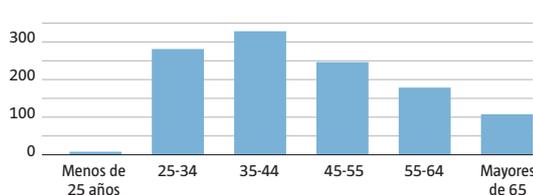
## Ventas por precio del inmueble de segunda mano...

Porcentaje de viviendas con los siguientes precios:



## El comprador de vivienda por franjas de edad

En miles de compradores de obra nueva



FUENTE: Tecnocasa y APCE

Barcelona", comenta Xavier Vilajoana, presidente de la Asociación de Promotores de Catalunya (APCE). En el caso de la obra nueva, la oferta en Barcelona ciudad es más reducida. Este factor, unido a los cambios en las preferencias, ha impulsado la venta de vivienda en el Maresme, el Penedès o el Vallès Occidental y el Oriental, añade Vilajoana. "Son zonas con alta demanda -prosigue-, más económicas que Barcelona, pero bien comunicadas, aunque hay un gran margen de mejora en las conexiones".

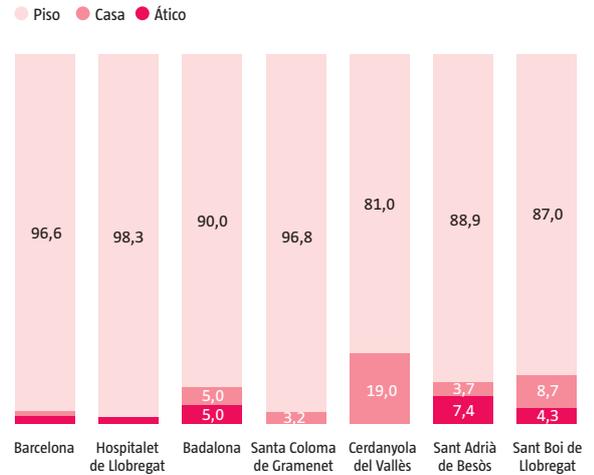
Allí los clientes adquieren inmuebles de como mínimo tres o cuatro habitaciones, con balcón, terraza o jardín. "La búsqueda de viviendas habituales de dos dormitorios, y especialmente de uno, se ha reducido, y los compradores priorizan la superficie frente a la ubicación; se valora la cercanía a familiares y amigos,

## Las prioridades para comprar vivienda sí han cambiado: más metros cuadrados y más espacios abiertos

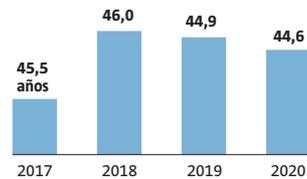
## El encarecimiento de materiales hará que los precios de obra nueva suban hasta un 3%, según los promotores

## ...y por tipología del inmueble

Porcentaje de viviendas de segunda mano por tipología:



## Media de edad del comprador de obra nueva



LA VANGUARDIA

ficies reducidas", interiores y con orientación al norte. "Cuestan más darles salida en el mercado", apuntan. Y son abundantes. Más de la mitad del parque total de viviendas se construyó antes de 1980, cuando los estándares de calidad y las características distaban mucho de las demandas actuales. En Barcelona capital, además, el tipo de inmueble más común es un piso de entre 60 y 75 metros cuadrados.

¿Se trata de un cambio estructural en el mercado inmobiliario? "Es pronto para saberlo, pero la tendencia a corto plazo está clara", señala Vilajoana. Y esta pasa por buscar viviendas más grandes y exteriores en el arco metropolitano, en la gran Barcelona, un área donde, por otro lado, escasea el suelo.

El otro interrogante abierto es el del impacto sobre los precios de venta. De momento, la vivienda de segunda mano se ha encarecido un 3,37% en el segundo semestre del 2021 respecto al mismo periodo del año anterior en todo el país, según Tecnocasa, mientras que la obra nueva en Catalunya ha aumentado más de un 14%. El alza de los costes de producción tendrá un efecto limitado, considera Vilajoana, con incrementos de entre el 2% y el 3%. El consenso del mercado, eso sí, está en que los precios continuarán subiendo este año.●

se situó por encima del 65%, cuando una ratio superior al 35% se considera problemática. El descenso se debe sobre todo a la caída del coste de la vivienda desde el 2007, lo que ha situado la cuota mensual media de la hipoteca en 442 euros al mes a tipo fijo y en 447 euros a tipo variable, lejos de los 900 euros al mes de media de hace quince años.

La duración de las hipotecas continúa asimismo por debajo de la crisis inmobiliaria. El porcentaje de hipotecas a menos de 30 años es del 33% del total, mientras que el de hipotecas a 30 años



El mercado de la vivienda se ha acelerado de nuevo

está en el 64%. En cambio, las de más de 30 años se han reducido al 3%, cuando en el 2008 llegaron a superar el 70% de los contratos.

Todos estos indicadores señalan que el fantasma de una burbuja queda todavía lejos, considera Cubero. Aunque asoman algunos nubarrones. En determinados mercados cercanos, el precio de la vivienda se ha disparado por encima de la inflación. Es el caso de Alemania, donde los inmuebles se han encarecido un 9%. En Estados Unidos, el precio se ha incrementado hasta el 20%. El riesgo de un contagio está ahí.

García-Montalvo explicó en la presentación del informe sobre vivienda que el precio en España tiene margen para seguir aumentando, aunque no habló de burbuja.

Otro de los aspectos que preocupa es la "escasez" de oferta de obra nueva, que no da para cubrir la demanda y que puede presionar los precios al alza también en la segunda mano. En todo caso, las circunstancias del mercado actual no son las de principios de los 2000, que llevaron a la grave crisis inmobiliaria. Este escenario es por ahora lejano.●