

COYUNTURA INMOBILIARIA EN ESTADO DE ALERTA

22 de Abril de 2020

Desde marzo de 2014 venimos publicando una serie de artículos que exploran la coyuntura inmobiliaria en el nuevo ciclo que comenzó en 2014 con su fase de auge. En enero de 2020 la fase de auge daba claros síntomas de estar en su fase final y algunos indicadores mostraban el inicio de una fase de caída que preveíamos relativamente suave porque no habíamos identificado desequilibrios importantes en nuestra economía que requirieran ajustes de importancia.

El incremento de contagios por coronavirus y la declaración del estado de alerta que supuso el confinamiento de gran parte de la población a partir del 14 de marzo de 2020 ha producido un impacto económico que será más fuerte cuanto más duradera sea la fase de confinamiento. El día 14 de abril el FMI publicó unas predicciones sobre la evolución de la economía española que cifraban la caída del PIB en 2020 en un 8% y un crecimiento del PIB de algo más del 4% en 2021.

Las cada vez más preocupantes noticias sobre los efectos del confinamiento en la economía nos llevan a reflexionar sobre la fiabilidad de las predicciones que se realizan en estos momentos.

Creemos que, a la hora de hacer conjeturas sobre la evolución de los mercados inmobiliarios debería tenerse en cuenta lo siguiente:

1. No hay datos fiables del alcance de las perturbaciones económicas que producirá el estado de alarma porque depende de la duración del confinamiento y de la voluntad de reaccionar de empresa e individuos.
2. Los precios de las viviendas tardan considerablemente en reaccionar a las circunstancias económicas. Basta recordar que, en la crisis anterior, el descenso de las transacciones de viviendas que empezó en el verano de 2006 y que se intensificó en 2007 para caer casi a la mitad en 2008 sólo produjo una bajada del 5,40% en los precios a finales del año 2008 (no hubo bajadas ni en 2006 ni en 2007) según los datos del INE (notarios), Los datos del Ministerio de Fomento no recogieron una bajada en los precios hasta el año 2009. Las mayores bajadas de precios se registraron en los años 2011, 2012 y 2013 tras varios años de bajadas del PIB.
3. La drástica disminución de las compraventas se debe a las dificultades para visitar las viviendas y acudir a las notarías derivadas del confinamiento. No sabremos el efecto en las transacciones de la previsible disminución de las rentas de las familias durante el confinamiento hasta que se normalice la situación.
4. Hemos realizado un muestreo sobre ofertas en portales inmobiliarios y, aunque es aún pronto para pronunciarse, hemos observado que el número de ofertas ha descendido desde el 1 de abril de 2020 hasta el 13 de abril de 2020 en un 15% aproximadamente y que el porcentaje de viviendas que han actualizado su precio es considerablemente inferior en el confinamiento que antes de él. Parece, por tanto, que la reacción de los ofertantes es retirarse y esperar a que pase la fase de confinamiento. Una nueva observación el 20 de abril no ha revelado una disminución significativa en el número de ofertas respecto al día 13.
5. Los precios de los alquileres reaccionarán con mayor rapidez al cambio de condiciones económicas. Para un propietario es más fácil aceptar una disminución en la renta que

tiende a juzgar con transitoria (ahora supone 5 años, al menos, de renta menor) que aceptar una bajada en el precio de venta que tiene carácter definitivo.

Conclusiones

Es demasiado pronto para hacer estimaciones sobre el efecto del confinamiento sobre los precios de los inmuebles y, más que nunca, será necesario hacer un seguimiento preciso de ofertas en cuanto a rebajas, retiradas y número de transacciones.

En una coyuntura económica como la que se prevé de drástica bajada del poder adquisitivo de las familias seguida de una recuperación relativamente rápida la mejor estrategia para los vendedores es retirarse y esperar (si pueden hacerlo).

Para quien necesite vender sin poder aplazar la decisión las circunstancias son adversas y no tendrá más remedio que bajar drásticamente el precio, pero creemos que se trata de una muy pequeña fracción de los propietarios. No hay que perder de vista que, aunque se necesite dinero perentoriamente, a un propietario siempre le cabe la posibilidad de alquilar lo que pretende vender y pedir un crédito para vender dentro de dos años, antes que vender con un descuento excesivo.

Las transacciones que se realicen en el periodo anterior a la recuperación no pueden considerarse como representativas del conjunto de inmuebles que, en buena lógica, quedarán a la espera de tiempos mejores y será necesario utilizar métodos de valoración basados en las rentas que reflejan mejor el medio y largo plazo.