

booi sillo

dónde, cómo y, sobre todo, cuánto le va a costar.

Comprar vivienda en pleno frenazo del mercado: ¿Es el momento o conviene esperar?

La tradicional duda que plantea si es mejor comprar o alquilar ha dejado paso en los últimos meses a otra pregunta en la mente de no pocos potenciales compradores: ¿Es mejor hacerlo ahora o esperar unos meses por si los precios bajan y las hipotecas mejoran? Spoiler: esta última opción puede salir mal.

Hay muchas personas en España que quieren y pueden comprar una vivienda en estos momentos, pero no lo hacen porque se lo están pensando. La tradicional duda que plantea si es mejor comprar o alquilar ha dejado paso en los últimos meses a otra pregunta en la mente de no pocos potenciales compradores: ¿Es mejor hacerlo ahora o esperar unos meses por si los precios bajan y las hipotecas mejoran? Spoiler: esta última opción puede salir mal.

En la retina de esos futuros propietarios perdura lo ocurrido en la burbuja inmobiliaria de 2008, cuando su estallido derrumbó los precios y acabó convirtiendo el escaparate residencial en un bazar de casas a precios muy atractivos. Ahora, pasa-

do el fervor por la vivienda que desató el coronavirus, hay quienes piensan que esa devaluación se repetirá y que el mercado se llenará de oportunidades a precios imbatibles. Pero las previsiones y los expertos no comparten esa visión, primero, porque el sector no es el mismo que saltó por los aires hace 15 años; segundo, porque no se ha creado una burbuja financiera como la que hubo entonces, y tercero, porque los precios ni siquiera están bajando. Hay enfriamiento, ralentización o moderación –según la fuente que se

consulte–, pero nadie está regalando inmuebles.

“El mercado está ahora en un punto de inflexión y la reacción es lógica: ▶

ae POR MARÍA HERNÁNDEZ FOTOGRAFÍA JOSÉ PRESAS

▶ el propietario tiene miedo de malvender su vivienda y el comprador tiene miedo de comprar demasiado caro”, apunta Emiliano Bermúdez, subdirector general de Donpiso, firma inmobiliaria especializada en la compra y venta de pisos en toda España.

¿Significa ese parón que los precios bajarán en unos meses y será más interesante esperar para convertirse en propietario? “Las previsiones indican que nos dirigimos hacia una estabilización de los precios de compra, pero no hacia una gran bajada como pueden esperar los ciudadanos de a pie”, señala María Matos, directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa. “Lo que sí llegará es un crecimiento más leve y volveremos a la situación de normalidad de los últimos años. Dejaremos

atrás las significativas subidas interanuales que estamos viendo a medida que la demanda vaya enfriándose. Aun así, siempre pueden encontrarse buenas oportunidades, sobre todo si el

propietario necesita vender con urgencia”, añade Matos.

Desde el Servicio de Estudios de Tinsa también señalan que su previsión no contempla ajustes que aconsejen posponer decisiones de compra. “En 2023 esperamos una moderación de la demanda de viviendas sustentada en la erosión del poder adquisitivo de los hogares y el incremento del coste de financiación, frente a una inflación que, aun disminuyendo, se mantiene en tasas elevadas. Esta situación hará que los precios residenciales tiendan a la estabilización, sin que se prevean caídas relevantes ni generalizadas dado que la oferta se ha mantenido en niveles moderados durante el último ciclo alcista de la vivienda”, asegura Cristina Arias, directora del Servicio de Estudios de la firma de tasación.

SIN CHOLLOS. El mercado estima que el volumen de compraventas caerá respecto a 2022 entre un 8% y un 10%, pero no se contempla que los precios vayan a corregir de la misma manera. En el

caso de la obra nueva, de hecho, ni siquiera se espera corrección porque la oferta disponible es tan escasa respecto a la demanda que sus precios seguirán subiendo, aunque sea a menor ritmo. En la segunda mano los ajustes podrían ser algo mayores, de entre el 5% y el 7%, “pero en ningún caso dramáticos”, según fuentes del mercado consultadas. “No habrá chollos. Los precios no van a bajar de manera tan drástica como para que los compradores encuentren gangas”, señalan.

Ferran Font, director de Estudios de Pisos.com, asegura que “no esperaría para comprar vivienda”, sea para uso residencial propio, sea para inversión. “También en este caso es una buena opción adquirir ahora, teniendo en cuenta que los precios de los alquileres dejan una rentabilidad más atractiva”, apunta.

Las voces consultadas sólo conceden cierto margen a las oportunidades en el caso hipotético de que la demanda a final de años comience a aflojar. En ese contexto, el precio podría empezar a moderarse en las zonas de más baja demanda, capitales de provincia secundarias y plazas sin presión turística. En ningún caso urbes como Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia o Palma, que registran gran presión de demanda y precios, verán un abaratamiento de la

HACER NÚMEROS PARA INVERTIR EN VIVIENDA

Comprar una vivienda, bien sea como residencia o bien como inversión, es una decisión importante y no fácil. Los números deben cuadrar ahora y en el largo plazo, por eso es fundamental hacer bien los cálculos antes de lanzarse a la operación.

“La decisión del ciudadano dependerá de su posición económica, de qué nivel de solvencia tiene y de si necesita ayuda financiera o no”, explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa. En el caso de adquirir una vivienda para residir, “tendrá que hacer cálculos y ver qué le compensa más, si unos tipos de interés al 3,75% y por lo tanto una hipoteca ajustada a este nuevo precio del dinero, o esperar a un posible ajuste de los precios a partir del verano”, añade.

Desde el portal inmobiliario comparten con Actualidad Económica un ejemplo práctico. “Si compramos una vivienda de unos 200.000 euros y conseguimos una hipoteca fija del 2% a 30 años,

los intereses rondarían los 50.000 euros. La pregunta que se tiene que hacer el ciudadano es si esa vivienda que tiene en mente y que está mirando va a bajar 50.000 euros de aquí a seis meses. Probablemente la respuesta sea no, por lo que en este caso le compensaría pagar esos intereses durante las próximas tres décadas, que esperar a que se de una situación bastante improbable”, comentan.

En el caso de adquirir una vivienda como inversión, es el dato de rentabilidad lo que fija la compra. Ahora bien, la rentabilidad hay que saber medirla. “La inversión directa en el residencial es relativamente fácil y un buen placebo, pero a menudo los ahorradores no miden bien su rendimiento real. El cálculo, a grandes rasgos, no es muy difícil”, dice Joaquín López-Chicheri Morales, socio de Abante Asesores y presidente ejecutivo de la socimi Vitruvio.

Llegado el punto en el que alguien tenga clara su decisión de invertir en una



Com-
prar
casa
ahora o
esperar:
**¿Habrá
hipote-
cas más
baratas?**

La hipótesis de que los tipos se mantengan en torno al 4% un tiempo más prolongado hace pensar al sector que el escenario hipotecario no virará a ofertas más económicas en el corto plazo

VARIACIÓN ANUAL ESPAÑA: ACUSADO CRECIMIENTO DE PRECIO



* Solo en 2006 se llegó a aumentos por encima del 10%

vivienda, lo primero que recomendaría López-Chicheri sería mirar la curva poblacional de la zona donde se quiere comprar, porque en los lugares donde crece la densidad demográfica tiende a darse un aumento del precio. “Por tanto, buscaría una ciudad con crecimiento poblacional, que en España significa las cuatro o cinco grandes urbes como Madrid, Barcelona, Málaga y el arco mediterráneo”.

Una vez decidida la ubicación, hay que comprobar que el inmueble cuenta con toda la documentación en vigor y no tiene problemas a nivel estructural. “Además, hay que comprar en base a una segmentación de la demanda, que es un básico en cualquier activo de inversión”, es decir, hay que estudiar la demanda de la zona y su potencial de futuro: “Si predominan los jóvenes o la población está más envejecida, si hay familias con hijos, si es una zona de fiesta... todo eso puede ser determinante”, apunta el socio de Abante.

Conviene también comparar el precio al que se están alquilando inmuebles similares en la zona y qué porcentaje de

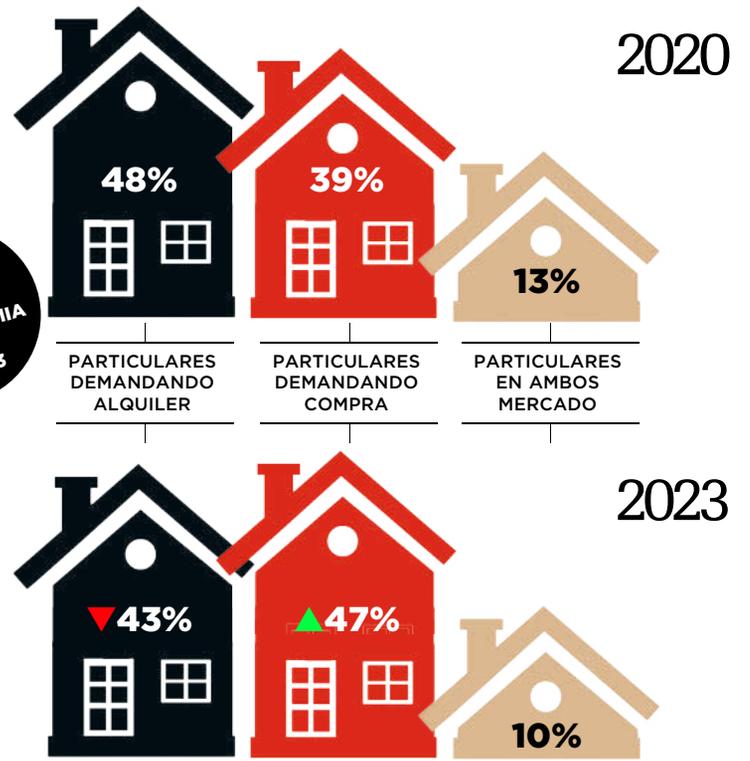
demanda insatisfecha existe para dirigir nuestros esfuerzos hacia ella. “Cuando ya hemos establecido un precio de alquiler en base a todos esos factores, para calcular la rentabilidad tendríamos que restar a esa cantidad lo que nos gastamos en impuestos, el IBI, la comunidad del edificio, otros servicios que tengamos contratados en el inmueble o una parte proporcional del mantenimiento del piso si queremos evitar que a largo plazo se devalúe”. “También hay gente que en el numerador sólo pone la entrada que dio y obvia el resto de la deuda que tiene contraída”, señala López-Chicheri. Es como hacerse trampas al solitario. “Tampoco consideran el gasto en la agencia inmobiliaria, el ITP, lo que costó reformar el piso si tuvo que hacerlo al inicio... y todo eso cuenta”.

Se trata, en definitiva, de mirar cuánto dinero se queda en la cuenta corriente una vez que se han apartado todos esos conceptos y luego proyectarlo a futuro mediante una estimación de cinco o diez años. “La gente tiene la percepción de que comprar una vivienda para alquiler es muy buena opción porque en los últimos años ha dado rentabilidades muy potentes, pero

no parece que a futuro eso se vaya a mantener en algunos puntos como ciudades más pequeñas y medianas, donde habrá menos demanda. También habría que evaluar ahora el impacto de la limitación de los alquileres, si finalmente se da”, aconseja.

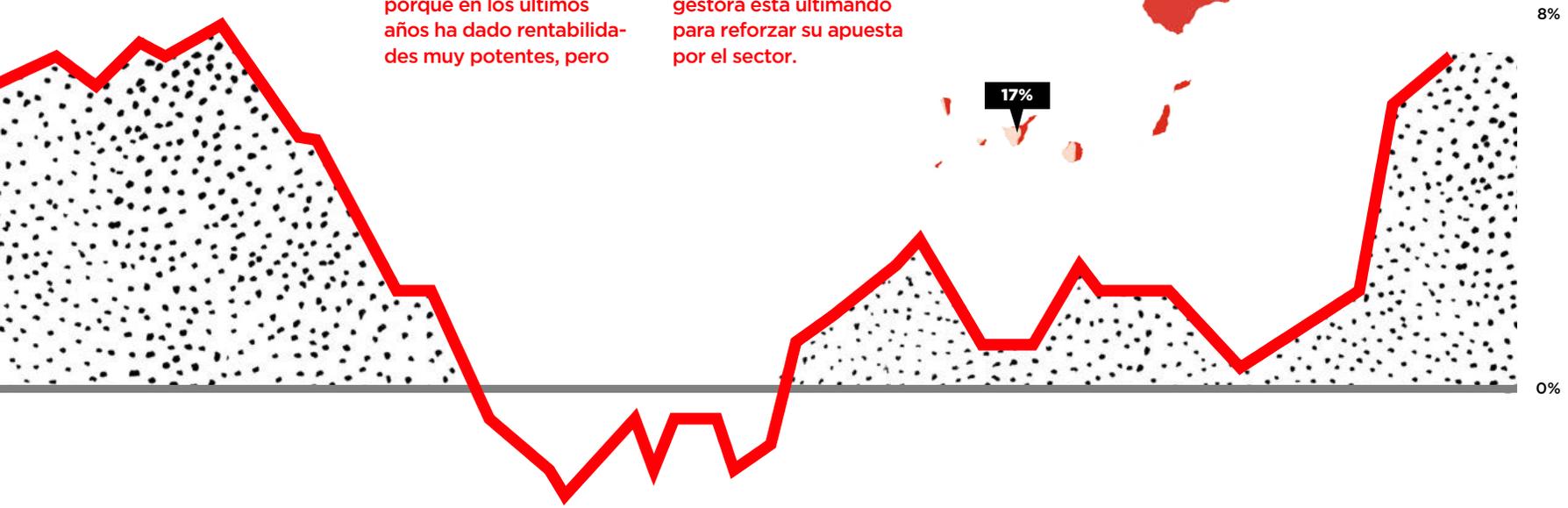
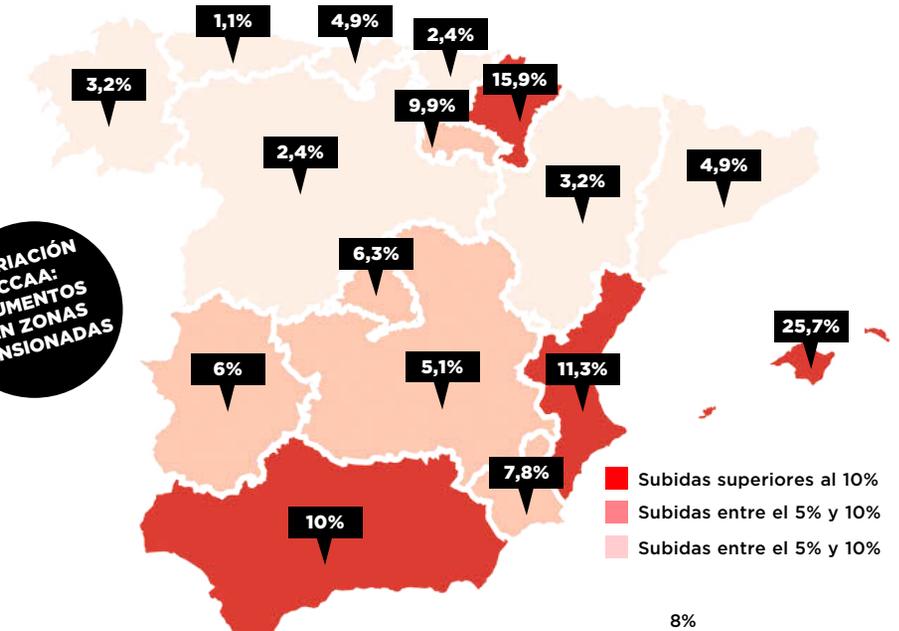
En su opinión, “a menudo sucede que el ahorrador no hace estos números y sólo mira lo que queda neto del alquiler frente a la cuota de la hipoteca, o sólo mide su inversión pensando en que será un complemento futuro de la jubilación y todo eso explica en parte que la calidad de muchas viviendas en el mercado sea más baja”, asegura.

Para quienes no terminen de ver clara la inversión directa en una vivienda, el mercado ofrece otras alternativas en el ‘ladrillo’ y no necesariamente tiene que ser residencial: la renta variable a través de inmobiliarias que cotizan en bolsa (el riesgo en este caso es la volatilidad de la acción), las socimis - Vitruvio cuenta con un objetivo de rentabilidad de inflación más 3%- o los fondos inmobiliarios como el Abante Sector Inmobiliario FI que la gestora está ultimando para reforzar su apuesta por el sector.



DEMANDA DE VIVIENDA PREPANDEMIA 2020 VS 2023

VARIACIÓN CCAA: AUMENTOS EN ZONAS TENSIONADAS



oferta. "Las bajadas de precios no se darán en estas zonas. Las plazas con más demanda y más atracción de población, incluida la extranjera, seguirán estables sin descensos en el corto y medio plazo", señala María Matos, de Fotocasa.

HIPOTECAS. El panorama en términos generales, dice Emiliano Bermúdez, "no es muy favorable para que un comprador espere o retrase su decisión de compra porque puede encontrarse con la circunstancia de una hipoteca

más cara dentro de unos meses o con unas exigencias más duras por parte de los bancos para concedérsela". No compensa, en otras pa-

hipotecas variables en España ha terminado el mes de mayo rozando el 4% tras un año de subida vertical. Se espera que el indicador aminore la velocidad de crecimiento a medida que el Banco Central Europeo (BCE) modere también las subidas de tipo, pero pocos se atreven ahora a pronosticar cuándo frenará el Eurobanco porque la inflación en la zona euro sigue por encima del nivel objetivo y los efectos de segunda ronda ya son una realidad en los países de la región.

Con este marco, la hipótesis de que los tipos se mantengan en torno al 4% un tiempo más prolongado cobra fuerza y eso hace pensar al sector que el escenario hipotecario no virará en el corto plazo hacia ofertas

de dependerá de la necesidad o la urgencia del comprador.

Por ahora el comprador se muestra cauto y ha frenado también su demanda. Lo dicen los datos de los propios bancos, que en el primer trimestre del año registraron una contracción de la demanda y la concesión de hipotecas por encima de lo que esperaban. Y lo dice también la actividad de compañías como RN Tu Solución Hipotecaria, un intermediario financiero que toma el pulso del mercado a través de las peticiones que llegan cada día a sus oficinas. De media, reciben unas 5.000 solicitudes mensuales, pero en febrero detectaron un descenso que les llamó la atención. Ese descenso se aprecia en las cifras de hipotecas de marzo que acaba de publicar el INE, donde se refleja un desplome superior al 15%. Sin embargo, en RN Tu Solución Hipotecaria aseguran que en mayo han notado la recuperación tanto de las peticiones como del número de operaciones cerradas. ¿Por qué? "Porque quien quiere comprar y tiene necesidad de comprar, sigue comprando vivienda. Estamos viendo más activo al perfil que busca entre 80.000 y 250.000 euros, que compra porque ya ha asumido la subida de los tipos de interés y porque la banca no está haciendo malas ofertas en algunos segmentos hipotecarios", comenta a

esta revista Ricardo Gulias, CEO de la compañía. En su experiencia, hay un tapón de gente que quiere comprar por encima de los 200.000 euros pero no se atreve porque necesitan una buena noticia, entendiéndose como buena noticia una bajada de los tipos de interés. Los expertos creen que ese escenario no llegará, como pronto, hasta el segundo o tercer trimestre de 2024.

En opinión de Gulias, los bancos también bajan ese escenario y por eso están ofreciendo ahora hipotecas fijas del 3%; entienden que los tipos no van a mantenerse por encima de ese nivel en el largo plazo y quieren asegurarse el rendimiento una vez que bajen de esa barrera. "Si yo fuera cliente, hoy no firmaría una hipoteca fija por encima del 3%", reflexiona el consejero delegado de RN Tu Solución Hipotecaria. De optar por una variable, su recomendación es que el potencial comprador calcule sus cuotas aplicando un Euríbor base del 4%, de modo que le permita contemplar en el cálculo la volatilidad de las épocas con mayor tensión.

No obstante, en su opinión, las alternativas más atractivas en estos

momentos caen del lado de las hipotecas mixtas. Es el sentir general en el mercado y el producto gana cada vez más peso entre las entidades y entre los propios compradores, que ven en esta opción una manera de sortear la incertidumbre del Euríbor. *Grosso modo*, las hipotecas mixtas tienen un interés fijo durante sus primeros años y un tipo variable para el resto del periodo de vida. Estas características las convierten en un producto bastante rentable para los bancos, ya que les permite ganar más dinero a corto plazo que con una hipoteca variable y su interés podría subir a largo plazo si el Euríbor cotiza al alza en el futuro; desde la óptica de los clientes, están más indicadas para plazos cortos y, en cualquier caso, conviene hacer bien los números para decidir su idoneidad.

Según los datos de RN Tu Solución Hipotecaria esgrimidos por Gulias, en el escaparate existen ahora hipotecas mixtas a un 2,75% TIN a tres, cinco o diez años que luego pasan a una fórmula de Euríbor+0,5%. En el caso de las fijas, existen opciones también del 3,25% TIN (la mayoría con bonificaciones), mientras que en el caso de las variables se encuentran alternativas al 0,99% los primeros 12 meses que después pasan a un Euríbor+0,70%.

Fuentes financieras consultadas descartan que las entidades vayan a plantear una guerra hipotecaria para captar clientes pese al desplome que ha sufrido la demanda en los primeros meses del año. En febrero y marzo se vio cierta competencia en el segmento de los créditos mixtos, pero ahora "no es un producto por el que estén apostando. Por el contrario, actúan con cautela ante la incertidumbre de la economía y de los próximos pasos del BCE. No quieren arriesgar sin saber el horizonte de tipos", explican a *Actualidad Económica*. Esa parece ser, a fin de cuentas, la tónica que reina en el mercado.



Comprar casa ahora o esperar: ¿Habrá hipotecas más baratas?

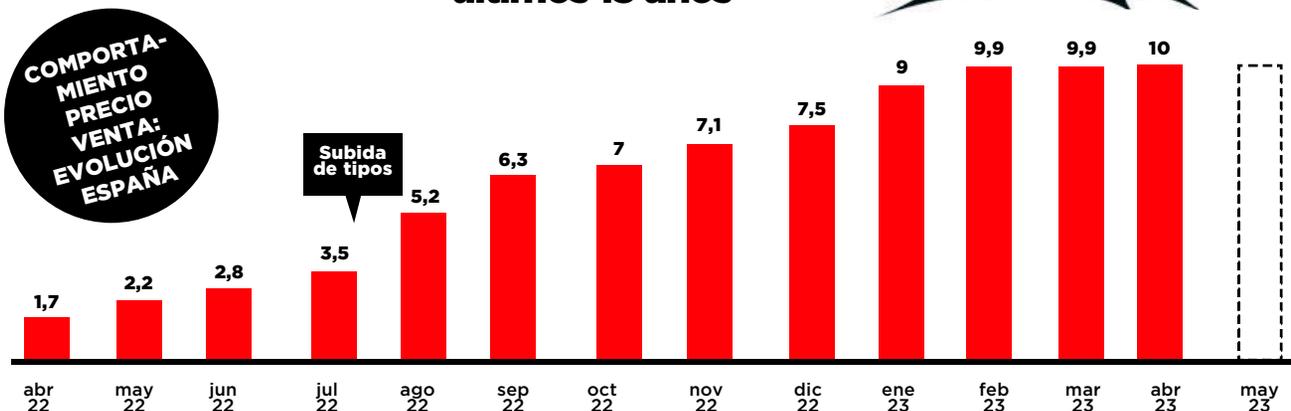
Fuentes financieras descartan que los bancos vayan a plantear una guerra hipotecaria para captar clientes ante la caída de la demanda, por la incertidumbre sobre el futuro de los tipos

labras, porque lo que podría ahorrarse en el precio de la vivienda quedaría neutralizado con unos costes más altos en el momento de formalizar la financiación.

Las hipotecas se han encarecido en el último año al compás de la galopada del Euríbor. El índice al que se referencian la mayoría de las

más económicas que las actuales. La moderación llegará, pero "no antes del segundo trimestre de 2024", alegan las fuentes consultadas; hasta entonces, los créditos para vivienda seguirán caros y contratarlos o esperar

Subida más elevada en 12 meses y de los últimos 15 años



COMPORTAMIENTO PRECIO VENTA: EVOLUCIÓN ESPAÑA

ANTES 1.920€/m²
AHORA 2.113€/m²