

RESUMEN DE PRENSA DEL 25 Y 26 DE JUNIO DE 2022

MERCADO HIPOTECARIO

LAS HIPOTECAS FRENAN SU CRECIMIENTO AL 4,5% POR LA INFLACIÓN Y LOS TIPOS

La firma de hipotecas sobre viviendas aumentó un 4,5% en abril, su menor crecimiento interanual desde 2021. Un mes antes, en marzo, el crecimiento en hipotecas fue del 18%. Según los expertos, la elevada inflación y las escasas expectativas de que mejore debido a la guerra están detrás de este desplome mensual, pues las entidades empiezan a encarecer sus tarifas, lo que se une a la inminente subida de los tipos de interés en la zona del euro para retraer al solicitante de hipoteca. Por esta última razón, cada vez son más los hipotecados que intentan cubrirse las espaldas con un préstamo a tipo fijo, una opción que eligieron en abril tres de cada cuatro, el máximo en la serie histórica del Instituto Nacional de Estadística (INE).

El tipo de interés medio de las hipotecas para la adquisición de vivienda fue del 2,52% en abril, un porcentaje que superó en 2,5 puntos al euríbor medio de ese mes, que fue del 0,02%.

En abril se firmaron 33.423 hipotecas para comprar vivienda, con un importe medio de 142.253 euros, un 2,2% más que en abril de 2021 y un 22,9% menos que el pasado marzo. El capital prestado para este fin por las distintas entidades sumó 4.754 millones de euros, el 6,8% más que un año antes, pero el 24,8% menos que en marzo. En total, en abril se firmaron hipotecas sobre 44.230 fincas, tanto rurales como urbanas, el 2,3% más que un año antes, pero el 23,4% menos que el mes anterior, para las que se prestaron 7.043 millones de euros, el 20,1% más que en abril de 2021 y casi el 21% menos que en marzo.

El importe medio de las hipotecas sobre el total de fincas inscritas en los registros de la propiedad en abril (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) fue de 159.242 euros, un 5,1% superior al del mismo mes de 2021. En abril se anotaron en los registros de la propiedad cambios en las condiciones de 13.034 contratos hipotecarios, el 40,9% menos que un año antes. De todas esas modificaciones, 10.803 fueron novaciones pactadas.

Información también publicada el sábado en *El Economista*, *La Razón*, *ABC*, *La Vanguardia* y brevemente en *Expansión*.

(Cinco Días. Página 31. Media página)

EL PRECIO DE LAS HIPOTECAS DICE ADIÓS A LOS MÍNIMOS HISTÓRICOS

De los mínimos históricos a un futuro difícilmente predecible. Así ha cambiado el abrupto giro al alza de los tipos de interés en todo el mundo el escenario de precios en el mercado hipotecario español. El rally del euríbor hasta niveles que ya superan el nivel del 1% frente al -0,502% cuando empezó 2022 está encareciendo hasta niveles insospechados el coste que soportan los cuatro millones de españoles hipotecados a tipo variable.

En paralelo, el imparable ascenso del índice IRS (*interest rate swap*) a 30 años, que sirve como referencia para fijar el precio de las hipotecas fijas y que ya se sitúa en torno al 2%, está

provocando una subida vertical de los tipos de interés que la banca aplica a las hipotecas de esta modalidad. Los precios medios de los mejores préstamos que cuando empezó el año se situaban alrededor del 1,5% TAE (que recoge todos los gastos de la operación) saltan ya en muchos casos por encima del 3%.

Si habrá más subidas en el futuro inmediato dependerá del ritmo de subida de los tipos de interés en la zona euro. El Banco Central Europeo (BCE) elevará el precio del dinero en 0,25 puntos básicos en julio y quizá en otros 0,50 puntos en septiembre. Pero esta hoja de ruta puede variar si persisten las tensiones inflacionistas que ya este mes han obligado a la Reserva Federal de Estados Unidos a subir 0,75% los tipos. No se veía un movimiento tan agresivo desde 1994. Los bancos centrales de Inglaterra y Suiza han seguido el mismo camino poniendo una enorme presión al BCE. En este escenario, la recomendación para quien quiera contratar una hipoteca es tomar la decisión cuanto antes para conseguir los mejores precios posibles a tipo fijo, la modalidad en la que los españoles firman tres cuartas partes de las operaciones. Aunque todavía quedan oportunidades, los precios no dejan de subir.

En este amplio reportaje que analiza el mercado hipotecario español se comenta que prácticamente es imposible encontrar ofertas a tipo fijo por debajo del 2% TAE tras la última oleada de ajustes de precios al alza. En cualquier caso, las mejores ofertas del mercado a tipo fijo siguen siendo muy atractivas en comparación con la media histórica de estos préstamos y constituyen una oportunidad de blindar la hipoteca ante las subidas del euríbor que vienen.

La principal referencia para establecer el precio de los préstamos variables ha roto todas las previsiones de los analistas para 2022. Sin las expectativas de un cambio de tendencia suave, el sobrecoste para los hipotecados en este segmento se dispara. La Asociación de Usuarios Financiero (Asufin) prevé que el euríbor cerrará junio en el 1% y el año 2022 en el 1,5%. Con estas estimaciones, calcula un sobrecoste de 830 euros anuales para los préstamos variables que se revisan ahora y de 1.127 euros cuando acabe el año, considerando una hipoteca de 100.000 euros, a un plazo de 25 años y con un 1% de diferencial. Asufin prevé que el próximo año el euríbor saltará hasta el nivel del 1,9%. En plena subida vertical del euríbor, los bancos están haciendo un gran esfuerzo comercial para incentivar la contratación de hipotecas variables en detrimento de las fijas, que dejan menos margen a las entidades financieras. Esta estrategia ha supuesto una mejora sustancial de las condiciones de estos préstamos. Los bancos han reducido tanto el tipo fijo inicial que se aplica los 12 primeros meses como el diferencial sobre el euríbor posterior. La oferta en este segmento es muy competitiva y, según los expertos, se mantendrá todo este año y previsiblemente también en 2023 en niveles muy atractivos.

En cualquier caso, la competencia es máxima entre entidades, lo que garantiza precios hipotecarios competitivos, incluso en un escenario de fuerte subida de tipos como el actual. La banca española sigue apostando muy fuerte por el negocio hipotecario en un momento todavía dulce en el mercado inmobiliario. A la espera del impacto de la guerra en Ucrania, del crecimiento desbocado de la inflación y del parón del crecimiento económico, el sector sigue produciendo más hipotecas de las que se amortizan.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Páginas 12 y 13)

BARCLAYS COMPRA KENSINGTON MORTGAGE POR MÁS DE 2.600 MILLONES DE EUROS

Barclays compra la entidad británica especializada en hipotecas Kensington Mortgages en un acuerdo valorado en 2.300 millones de libras (alrededor de 2.676 millones de euros), un movimiento del banco para mejorar su cuota de mercado de préstamos hipotecarios a pesar de la amenaza de una recesión.

El banco del Reino Unido adquirirá la cartera hipotecaria de 1.200 millones de libras (1.396 millones de euros) de Kensington como parte de la transacción, comunicó la entidad. Según Barclays, la valoración del acuerdo responde a que la operación se completó en diciembre y que la cartera de hipotecas de Kensington estaba valorada en 2.000 millones de libras esterlinas (2.327 millones de euros) en préstamos.

La compra de Kensington a las firmas de capital privado Blackstone y Sixth Street es el punto final tras una operación que ha atraído el interés de varias entidades, entre las que se encontraban, además de Barclays, uno de sus competidores directos, Starling Bank.

Barclays es el quinto banco por hipotecas más grande de Reino Unido con una cuota de mercado de alrededor del 10%, aproximadamente la mitad de la del líder del mercado Lloyds.

(Expansión. Página 18. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

MADRID BUSCA LA ESTABILIDAD TRAS UN PERIODO HIPERACTIVO

Ha llegado la calma al mercado inmobiliario madrileño, pero no ha desaparecido la euforia. Tras un 2021 espectacular tanto para el precio de la vivienda, en recuperación tras el Covid, como en el número de operaciones, el coste de los inmuebles sigue subiendo, pero de un modo mucho más orgánico, acorde con un ciclo alcista natural de la vivienda. Eso sí, la compraventa no se detiene: así lo atestiguan las 11.861 operaciones en la capital entre enero y marzo, lo que supone el dato más alto del primer cuarto de año desde 2006, meses antes de la crisis que hizo tambalear los cimientos del sector en el país. Y aunque la tendencia puede suavizarse a lo largo de 2022 será un buen ejercicio para el dinamismo del mercado inmobiliario madrileño.

A cierre del primer trimestre del año, el crecimiento interanual de la vivienda en Madrid fue de un 11,4% de media. Los distritos que encabezaron las subidas fueron Salamanca, con un metro cuadrado un 6,4% más caro; Hortaleza, un 5,5% más; y Tetuán, un 4,9% más, según datos de Tinsa. Con su gran subida interanual, Salamanca amplía la distancia con el resto para mantenerse como el distrito más caro dentro de las seis grandes ciudades españolas, con un precio medio del metro cuadrado de 5.249 euros.

Madrid, junto con Palma de Mallorca, es la capital de provincia con mayores crecimientos interanuales en el precio de la vivienda. También, igualmente junto con Palma de Mallorca, es la capital en la que el crecimiento interanual a cierre del primer trimestre del año fue ligeramente superior al resto de la provincia. Son dos casos claramente incomparables, ya que,

respecto a la capital balear, la influencia de la segunda vivienda y de los compradores extranjeros es mayor que en Madrid. En todo caso, lo que indica de la capital de España es que, aunque se mantienen hábitos inmobiliarios de la pandemia, como la búsqueda de viviendas más grandes y en las afueras, Madrid ha sido capaz de absorber parte de esa demanda que busca comprar un inmueble con esas características. Frente a Madrid y Palma de Mallorca, el resto de las capitales de provincia, han sido superadas por los municipios periféricos por el auge del teletrabajo y la facilidad en las comunicaciones, factores que le dan menos peso a la localización del inmueble.

Están ocurriendo demasiadas cosas en el plano económico para que todo se mantenga inalterable: el ahorro de las familias está desapareciendo por los elevados precios del consumo, las negativas perspectivas económicas crean aversión a tomar decisiones tan importantes como la compra de casa y la subida en los tipos de interés augura hipotecas más caras. Idealista ha publicado un informe en el que sitúa Madrid como una de las ciudades en las que hay un mayor desequilibrio entre los actuales ingresos medios de los hogares y la ganancia teórica necesaria para poder pagar la cuota hipotecaria de una vivienda.

Puede que en los próximos meses disminuya la demanda de compra de inmuebles por parte de familias de clase media, sobre todo en Madrid, habida cuenta de que al problema general de una situación económica menos positiva se suma el particular de los elevados precios por metro cuadrado en la capital, que limitan la accesibilidad a la vivienda. Pero, se apunta, hay motivos para ser optimistas en que el número de operaciones de compraventa seguirá siendo muy destacado en la capital. No es sólo la cualidad de valor refugio de la vivienda, sino la vuelta de un perfil de comprador que había perdido protagonismo tras la pandemia: el extranjero.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Páginas 2 y 3)

LA VIVIENDA EN BARCELONA PIERDE EL BRILLO DE LA RECUPERACIÓN

La vivienda en Barcelona cerró 2021 y arrancó 2022 a toda máquina. Tras la pandemia, las compraventas se sustentaron en los buenos números del mercado laboral, en el retorno de los compradores extranjero, y la facilidad para acceder a financiación. Con este cóctel, la ciudad logró recuperar los precios prepandemia –o casi, según los datos que se analicen–. Sin embargo, los nubarrones en la economía mundial derivados de la guerra han cambiado el estado de ánimo de los compradores y la segunda mitad del ejercicio está llena de incertidumbre.

El informe de mercados locales de Tinsa para el primer trimestre muestra cómo el precio del metro cuadrado en la capital catalana se situó en 3.474 euros, un 1,4% más sobre el mismo periodo el año pasado y un 0,6% menos respecto al primer trimestre de 2020, previo a la pandemia. Aunque se trata de un dato positivo, evidencia que hay una ralentización respecto a la tasa registrada en el cuatro trimestre del año pasado, cuando los precios crecían a 4,8%.

El profesor de Economía y director del máster de inmobiliario de la Universidad de Barcelona, Gonzalo Bernardos, explica que el mercado está entrando en un cambio de dinámica que seguramente se empezará a ver en los datos del segundo trimestre del año. “Estamos en un momento de ajuste de mercado. Antes, los propietarios tenían la posición de control por la fuerte demanda, pero, ahora, los compradores no tienen ninguna prisa. Los vendedores todavía

no han aceptado que la demanda está frenando y mantienen los precios, lo que ralentiza el mercado”, indica. La razón de este cambio de dinámica es el miedo de muchos compradores a las turbulencias económicas en la segunda parte del ejercicio.

Durante el primer trimestre, los datos de compraventas fueron buenos. El Instituto Nacional de Estadística (INE) muestra incrementos del 25% en la provincia de Barcelona en enero y febrero, y luego un recorte al 10% en marzo. Bernardos recuerda que las operaciones que se cerraron por aquel entonces se iniciaron en otoño, cuando las perspectivas de recuperación económica eran otras. “Con el mercado laboral en máximos y con más contratos fijos, hubo más parejas que se plantearon comprar su primera vivienda y compradores de reposición. En este sentido, también se incrementó el número de pequeños inversores, locales y extranjeros, que son los que presionan los precios en algunos barrios de Sant Martí, zonas de L’Eixample y Gràcia y Ciutat Vella”, comenta el profesor. Apunta que el segundo semestre es una incógnita. “La previsión para finales de año era inicialmente un encarecimiento de entre el 5% y el 10%, pero el reajuste de equilibrios entre comprador y vendedor provocará variaciones”. Descarta que la subida de tipos de interés prevista para este verano tenga un gran impacto en el mercado porque el euríbor ya ha anticipado parte de ese efecto. “La economía española no debería tener problemas si los tipos de interés se sitúan entre el 1% y el 1,5% en 2023, pero el mensaje de miedo ha cundido en el mercado y puede haber ralentización”, añade Bernardos.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Páginas 4 y 5)

EL CENTRO DE MADRID TIRA DEL ALQUILER

Si en vivienda en propiedad son los distritos de la periferia, tirando hacia el noroeste y el norte, los que lideran el avance de los precios de venta, el caso del alquiler es muy diferente, ya que es el distrito centro el que lidera los incrementos. Los mercados de compra y de alquiler son muy diferentes, y más en la capital: mientras que el primero se mueve al ritmo de los inversores internacionales, el segundo baila al son del empleo y los salarios. Y los inversores se ven refrenados por la incertidumbre internacional y por las subidas de tipos de interés, mientras que los nuevos arrendatarios se ven animados por la mayor facilidad para encontrar empleo y las mejoras de sueldos.

La prioridad de la demanda de alquiler en la capital es el distrito Centro, lo que ha provocado una subida de precios del 14%. Sin embargo, toda la Alameda Central lidera las subidas de precios, ya que seis de las siete zonas en las que se divide (esto es, todas a excepción de Retiro) registran subidas de precios iguales o superiores a la media, mientras que los distritos más rezagados se encuentran todos fuera de la M30. Este renovado atractivo de los distritos céntricos puede deberse a la vuelta de la demanda turística. Y también muchos arrendatarios han aprovechado las ofertas que se han producido en torno al alquiler por la salida de población a otros municipios o hacia el mercado de compraventa para buscar una vivienda relativamente asequible en régimen de alquiler, lo que a su vez ha provocado un rebote de los precios.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 6)

BARCELONA: EL ALQUILER SE DESBOCA

El mercado de alquiler en Barcelona está desbocado. La anulación por parte del Constitucional del límite de rentas de la Generalitat, la reducción de la oferta como consecuencia de la inseguridad jurídica de la propia normativa y el retorno de los extranjeros tras la pandemia ha supuesto un encarecimiento. Los datos de Fotocasa en mayo apuntan a un crecimiento del 19,7% respecto a hace un año, hasta una media de 18,26 euros por metro cuadrado. El alza duplicó al de Madrid, que registró una tasa del 8,3%. Los precios ya han superado los niveles previos al Covid en casi un 2%, respecto a los 17,91 euros de febrero de 2020. Si se mantiene el ritmo, se podría alcanzar el techo registrado en 2019. “Los precios van a seguir aumentando porque la oferta no crece mientras que la demanda sí: vuelven los residentes extranjeros, el mercado laboral va bien, lo que facilita que la gente quiera mejorar su vivienda o emanciparse y, cuando suban los tipos de interés, más ciudadanos se verán obligados a acudir al alquiler”, dice Gonzalo Bernardos, profesor de Economía de la Universidad de Barcelona.

Los barrios donde más aumentan las rentas son los más expuestos a la demanda internacional. “Hay muchos profesionales europeos que quieren venir a pasar una etapa de dos o tres años y que, para ellos, los precios son de lo más asequibles”, comenta. Sant Martí registró un incremento de rentas del 28,5%, seguido de Gràcia, con un alza del 26%, Ciutat Vella, con un encarecimiento del 24,1%, y el Eixample, con un alza del 22,7%. El centro de Barcelona fue la zona donde se marcó el precio máximo. Se trata de pisos pequeños, pero los residentes extranjeros están dispuestos a pagar cantidades elevadas por estar cerca de la playa o vivir en zonas históricas como el Gótico o el Born. Los barrios con precios más asequibles también experimentan fuertes incrementos. Sants, que se ha popularizado como una alternativa a Gràcia, registró un alza del 22,6%, mientras que Horta-Guinardó se anotó un crecimiento del 12,4% y Sant Andreu del 12,5%. Nou Barris fue el distrito que menos se encareció, con un 5,7%.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 7)

LOS BARRIOS DE NUEVA CONSTRUCCIÓN ELEVAN EL PRECIO EN VALENCIA

La escasez de suelo construir obra nueva es uno de los factores que explican el aumento de los precios de venta de las viviendas en Valencia. Aunque el precio medio por metro cuadrado en la capital del Turia (1.687 euros el metro cuadrado) no está entre los más altos de las grandes ciudades españolas, el aumento interanual es del 6,4% y se centra en algunos puntos muy concretos. Entre ellos están barrios como Quatre Carreres o Rascanya, de los pocos donde están saliendo pisos de nueva construcción. En ambos casos la subida interanual rebasa el 11%. Una línea que también cruza el distrito de Ciutat Vella, pero por razones diferentes: ahí no hay nueva construcción, prácticamente no salen viviendas a la venta y la escasa oferta tira de los precios hacia arriba. Otro aspecto de Valencia es la rentabilidad de los alquileres, derivada también de esa dificultad para construir más. Aunque el coste mensual no es elevado en comparación con otras ciudades, la rentabilidad media es ligeramente más alta que en Madrid o Barcelona. En parte, porque se calcula sobre precios de compra que también son inferiores.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 8. Media página)

TRIANA MANTIENE EL CRECIMIENTO MÁS INTENSO EN SEVILLA

Sevilla continúa la tendencia al alza de los precios de la vivienda que venía experimentando en 2021, y en el primer trimestre de 2022 registró una subida del 2,6%, más moderada que el 7,7% del último trimestre del año anterior, situándose el coste medio del metro cuadrado en 1.917 euros (una variación del 26,1% desde mínimos). Por distritos, según la información de Tinsa, destacan los incrementos más intensos y sostenidos en los últimos trimestres de Triana, cuarto en el ranking de valor unitario dentro de la ciudad, con 2.421 euros/m². Entre enero y marzo, la subida registrada fue del 7,3%. Le siguen a bastante distancia las zonas Bellavista-La Palmera y Sur, con una variación interanual del 2,8% y unos valores medios por metro cuadrado de 1.777 y 1.914, respectivamente.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 8. Media página)

MÁLAGA SIGUE LIDERANDO LA SUBIDA EN ANDALUCÍA

Aunque de una manera bastante más moderada que en el trimestre anterior, Málaga sigue siendo la capital andaluza donde más repunta el precio de la vivienda en los tres primeros meses de 2022, con un incremento interanual del 6%, lo que sitúa el precio del metro cuadrado en una media de 1.916 euros, según datos de Tinsa. Es, además, la ciudad donde mayor ha sido la revalorización desde mínimos, con un 41,5%. En el desglose por distritos, el informe de Fotocasa de mayo de 2022 muestra que la variación interanual más elevada se ha producido en Churriana, con un 20%, seguida de Teatinos-Universidad (17,5%).

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 9. Media página)

ZARAGOZA CRECE A PESAR DE LA ATONÍA DEL CENTRO Y EL CASCO

El mapa de Zaragoza muestra cierto crecimiento de los precios de la vivienda, empujados por una creciente demanda, con la gran excepción de un centro en plena atonía, quizá debido a la antigüedad de muchos de sus edificios, a la búsqueda de viviendas con mejores condiciones y a la pérdida de la importancia relativa de la localización. Así, los precios de la vivienda en la capital aragonesa crecieron un 3,8% en el primer trimestre del año con respecto al mismo periodo de 2021, algo que contrasta con la situación en Centro (el único distrito en retroceso, con una caída del 3,9%, aunque todavía cuenta con los precios más elevados de la ciudad, ya que la vivienda cuesta 1.840 euros por metro cuadrado) y el escaso crecimiento del Casco Histórico (0,9%). Asimismo, Margen Izquierda, que combina algunos barrios céntricos con otros algo más periféricos, es el tercer distrito que menos avanza, un 1,8%.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 9. Media página)

EL MERCADO DE BILBAO CONTINÚA SU MARCHA HACIA EL EXTRARRADIO

El mercado inmobiliario se reanima en Bilbao tras la crisis, y los compradores siguen la tendencia desatada durante la pandemia de alejarse del núcleo urbano –con precios ya desorbitados y pisos con poca luz y sin terrazas– y optar por el extrarradio. Durante meses ha sido Deusto, bien

comunicado y abierto a la ría con una ribera recién urbanizada, el distrito más dinámico; pero en lo que va de año ha cedido el podio a Basurto-Zorrotza. Según Fotocasa, el precio de la vivienda usada crece en mayo un 11,1% interanual en este barrio, mientras en Deusto baja un 5,1%. En el conjunto de la capital vizcaína, el precio de la vivienda –nueva y usada– subió un 4,3% en el primer trimestre, hasta 2.572 euros por metro cuadrado, la quinta ciudad más cara de España, por detrás de San Sebastián, Barcelona, Madrid y Palma, según datos de Tinsa.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 10. Media página)

LA VIVIENDA TURÍSTICA TIRA DEL PRECIO EN LAS CIUDADES ATLÁNTICAS

La rentabilidad del arrendamiento de vivienda vacacional y las restricciones de la Ley de Vivienda al alquiler tradicional, unido al aumento del turismo que está llegando a las ciudades atlánticas y la drástica caída de stock, explican el aumento de precio en A Coruña y Vigo, que también se traslada puntualmente a otras comarcas gallegas del litoral. La inversión local y foránea se dirige a vivienda para ese uso, en algunos casos previa rehabilitación o transformación en loft, una tendencia que se está imponiendo en distintos barrios coruñeses como el de Monte Alto.

El entorno de Riazor, Monte Alto, Os Mallos y Agra del Orzán, en A Coruña, han marcado subidas interanuales superiores a la media estatal, y han oscilado en mayo desde el 5, 7% al 9,2% de la playa urbana. El precio por metro cuadrado roza los 3.000 euros en Riazor, según datos de Fotocasa, que calcula un descenso interanual de vivienda en venta del 37%. Por encima de esa barrera de los 3.000 euros se sitúan también las viviendas del centro y playa de Vigo. La falta de planeamiento urbanístico y el aumento de la demanda ha convertido a Vigo en la gran urbe de Galicia con menor porcentaje de vivienda vacía sobre el total del parque inmobiliario.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 10. Media página)

DÓNDE HAY QUE INVERTIR PARA ALQUILAR

Hasta 2021, con los tipos de la deuda pública deprimidos y los costes de las hipotecas en mínimos, el mercado inmobiliario era el único lugar donde un inversor con cierta aversión al riesgo podía obtener cierta rentabilidad sin un gran peligro de sufrir pérdidas en el corto plazo. Y, aunque en 2022 la situación ha cambiado radicalmente en cuanto a los bonos del Tesoro, que ya ofrecen un retorno cercano al 3% anual, este incremento ha quedado muy por debajo de la inflación, que supera el 8%. Por este motivo, muchos inversores buscan refugio para sus ahorros en un mercado inmobiliario donde todavía se esperan subidas de precios de compra (fruto del aumento de transacciones y de los costes de construcción) y del alquiler (por la traslación parcial de IPC). La compra de una vivienda para su puesta en alquiler ofrece una rentabilidad bruta del 7,1%, de acuerdo con datos de Idealista, referidos al primer trimestre del año.

Por capitales, Lleida lidera la rentabilidad de la vivienda como inversión para su puesta en alquiler, con un retorno del 8,5% anual, seguida de Huelva (8,2%), Murcia (8%), Santa Cruz de Tenerife (7,6%) y Almería (7,4%). En el otro extremo de la tabla quedan San Sebastián (3,7%), seguida de Palma de Mallorca, Ourense, Madrid, A Coruña, Pamplona, Bilbao, Barcelona y Cádiz, todas ellas con una rentabilidad de entre el 4% y el 5%. Sin embargo, más importante que el dato

en bruto es detectar la razón por la que este se produce, ya que eso depende mucho de cada mercado local. Por ejemplo, muchas ciudades se han visto sacudidas por la llegada de nuevos residentes, gracias a las posibilidades del teletrabajo, que han revitalizado el atractivo de zonas con buena calidad de vida en relación con el coste de la vida, mientras que otras tienen una elevada rentabilidad, pero no tanto por los altos precios del alquiler como por los bajos precios de venta. Esto precisamente refleja una demanda anquilosada, por lo que la elevada rentabilidad inicial podría no tener continuidad en las próximas décadas.

Por otra parte, un bajo dato de rentabilidad también podría reflejar la fortaleza de la demanda y, por lo tanto, ser indicativo de una mayor seguridad de la inversión, debido a la escasez de activos de una cierta tipología en una determinada zona, como puede suceder en las grandes urbes como Madrid o Barcelona. Por eso, el gran complemento de la rentabilidad es la revalorización potencial del inmueble, y en este apartado hay grandes diferencias, como poner de manifiesto la evolución de los precios en el último año, aunque estos no sirvan para predecir la evolución futura. Así, los precios de venta de vivienda en Castellón de la Plana subieron un 9,9%, seguidos de Palma de Mallorca (9,1%), Toledo y Pamplona (8,3%), compensando de alguna forma la rentabilidad del alquiler en estos municipios, por debajo de la media.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 11)

TODAS LAS CLAVES FISCALES DEL MERCADO INMOBILIARIO

¿Qué impuestos se deben pagar en una compra, venta o en un arrendamiento de vivienda? En este amplio trabajo publicado en el suplemento especial dedicado a la vivienda, el diario *Expansión* analiza las claves tributarias necesarias para todos los actores implicados en el mercado.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Páginas 14 y 15)

¿QUÉ VA A PASAR CON EL 'BOOM' DE LA VIVIENDA?

Gonzalo Bernardos, profesor de Economía y director del máster inmobiliario de la Universidad de Barcelona, analiza en esta amplia tribuna las claves de la “la magnífica evolución del mercado de la vivienda” en 2021. Explica asimismo que las crisis inmobiliarias “vienen generadas principalmente por tres factores: una gran reducción del crédito por la disminución de la solvencia de la banca, una elevada y rápida subida de los tipos de interés del banco central y una prolongada recesión del país”. “En la actualidad, las entidades financieras españolas tienen una elevada solvencia y uno de sus objetivos anuales es conceder más hipotecas que en el pasado año. En los próximos 18 meses, los tipos de interés del BCE subirán, pero solo lo harán ligeramente. Dudo mucho que su principal tipo supere el 1,5% en diciembre de 2023, debido a la entrada en recesión durante el actual ejercicio de Alemania y otros países de la zona euro, siendo la primera la nación que más influye en la política monetaria del BCE”, expone.

“En 2022, el boom turístico, la aportación de los fondos europeos al PIB y el elevado ahorro acumulado por las familias harán que el crecimiento del país supere el 3,5%. Por tanto, la

recesión no alcanzará a España. Tampoco lo hará el próximo año, aunque probablemente el aumento de la actividad no supere el 2%, si continúa el actual entorno económico y financiero”.

Comenta que “la ralentización ha llegado al mercado residencial y probablemente se notará más en el próximo ejercicio que en el actual. Al final de año, aquél ya no irá con la sexta marcha puesta y a 150 km/hora como en el primer trimestre, sino solo a 110. No obstante, como el conductor va frenando poco a poco, es probable que en el segundo semestre de 2023 la velocidad se haya estabilizado en 90 km/hora. Por tanto, ya no existirá riesgo de generación de una burbuja especulativa”.

Concluye que “es evidente que en los próximos meses el mercado residencial irá un poco peor de lo que iba. No obstante, el análisis de sangre del último trimestre del año saldrá mejor que el del primero, pues en éste realizó numerosos excesos. Ante la pregunta: ‘doctor, ¿cómo estoy?’. La respuesta será: ‘usted tiene una salud de hierro’. Así lo atestiguarán un crecimiento del precio del 12% y de las transacciones del 15% durante el actual ejercicio”.

(Expansión. Suplemento especial La Gran Guía de la Vivienda. Página 16)

LOS IMPUESTOS SUPONEN EL 20% EL PRECIO FINAL DE LA VIVIENDA

“La vivienda es una fuente inagotable de impuestos”. Concretamente, alrededor del 20% del precio final que paga el comprador de una casa se destina al pago de impuestos y cargas, según el último estudio de la consultora Colliers. “Este porcentaje se elevaría hasta el 35% si tenemos en cuenta que una vez se adquiere la propiedad a lo largo de su vida útil se siguen abonando una serie de impuestos”, explica Antonio de la Fuente, responsable de Corporate Finance de Colliers. El sector de la promoción residencial propuso al Gobierno la reducción al 4% del IVA para la compra de la primera vivienda, entre otras medidas. Sin embargo, el IVA no es el único gravamen que impacta en el precio final, ya que hay una gran cantidad de tributos de las tres Administraciones (locales, regionales y estatal), que afectan a todo el proceso productivo de una vivienda. Así, aunque el comprador tiene visibilidad sobre el pago de tres impuestos a la hora de realizar la compraventa de la vivienda, como son el IVA sobre el precio de venta, el AJD asociado al préstamo concedido al comprador y el IIVTNU, que grava el incremento de valor del suelo (plusvalía municipal), lo cierto es que el precio de la vivienda empieza a gravarse mucho antes de que se construya el inmueble. En este sentido, la consultora explica que el valor de cualquier suelo finalista está ya penalizado en origen por dos factores relativos al proceso de urbanización orientado a convertir suelo bruto en parcelas listas para construir.

Por otro lado, desde la perspectiva del ahorro que el comprador debe aportar para acometer la inversión en una vivienda, según las estimaciones de Colliers, “el español medio podría tardar entre cinco y diez años menos en disponer del ahorro necesario para afrontar la compra de una vivienda de 250.000 euros si de la inversión necesaria elimináramos los gastos e impuestos asociados a la compra y el incremento en coste para el promotor derivado de impuestos y cargas soportados durante el proceso de desarrollo de suelo y promoción”.

(El Economista. Página 49)

EL 58% DE LAS PERSONAS PAGARÍA MÁS POR UNA VIVIENDA SOSTENIBLE

El interés por las viviendas sostenibles crece. Según el Observatorio Aedas Homes, la importancia de la sostenibilidad a la hora de adquirir una vivienda pasó de 5,3 a 6,1 puntos sobre 10 en solo seis meses, es decir entre junio y diciembre del año pasado. El estudio –para el que la promotora ha realizado una encuesta online a una muestra de casi 3.000 personas con edades de 25 a 65 años residentes en todo el territorio nacional– revela que cada vez hay más personas que están dispuestas a pagar más por una casa sostenible: casi 6 de cada 10 encuestados (58%).

En concreto, estarían dispuestos a desembolsar un 13% más por una casa eficiente y respetuosa con el medio ambiente. Esto supone una reducción respecto a la edición anterior del observatorio, cuando el porcentaje que destinarían a incrementar el presupuesto era del 13,4%. En euros, la cifra supone que los futuros compradores llegarían a pagar 23.200 euros más por una casa sostenible, según el valor medio de las transacciones del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

(El Economista. Página 50)

TENER CASA EN LA PLAYA SE PONE POR LAS NUBES

El precio de una vivienda vacacional cerca de la orilla del mar supera en muchos casos al de un piso en cualquier gran ciudad. Y alquilar un apartamento por una semana este julio o agosto, también en primera línea de playa, ha subido un 9,7%, superando los 1.000 euros semanales de media.

En general, los precios no han frenado —de momento, porque es previsible una ralentización— el apetito por comprar casa en la costa española, donde la demanda de segundas residencias ha sido muy fuerte tras el parón por la pandemia y especialmente desde Semana Santa. Las transacciones hechas por extranjeros han dado el oxígeno necesario a la alicaída costa española. También el nacional ha puesto sus ojos en este mercado, en el que se compran y se venden desde estudios hasta villas de gran lujo. “Los nacionales que más demandan vivienda vacacional son los tradicionales: madrileños, andaluces y catalanes. Se trata de un perfil con buena capacidad financiera y con una edad superior a los 40 años”, explica Ernesto Ferrer-Bonsoms, director de real estate de Intrum España y director de negocio de Solvia. Algunos compradores buscan una casa que puedan disfrutar durante algunas semanas al año, pero sobre todo que puedan alquilar el resto del tiempo para obtener una buena rentabilidad. Otros compran para residir tras el auge del teletrabajo, ya consolidado en la costa. “Estamos asistiendo a un auge de la compra de viviendas costeras para uso propio; la posibilidad de teletrabajar ha convertido a estas residencias en un segundo hogar que poder disfrutar no solo en vacaciones o fines de semana”, señala Ferrer-Bonsoms.

Según las búsquedas hechas en el portal Fotocasa, Torre del Mar (Málaga), Matalascañas (Huelva) y San Juan (Alicante) son las playas más demandadas para comprar una vivienda. Por su parte, Solvia ha detectado un aumento en la demanda en provincias costeras como Gipuzkoa, Bizkaia, Barcelona, Tenerife, Gran Canaria, Málaga y Granada. La reactivación de la demanda

contrasta con la falta de oferta, sobre todo de obra nueva, lo que ha provocado un alza de precios que en algunas zonas califican de inédita.

(El País. Suplemento Negocios. Página 11. Domingo 26)

EL RETO DE SALVAGUARDAR LA VIVIENDA DE ALQUILER RESIDENCIAL

Carlos Amigo, *country lead* España de Housing Anywhere, explica en esta amplia tribuna que “la principal causa de la actual crisis de la vivienda es la falta de oferta de viviendas en alquiler residencial, que, ante una demanda mucho más alta y creciente, hace que los precios suban continuamente”. “Si la oferta actual de alojamientos de alquiler residencial ya es escasa de por sí, con la llegada del verano muchos propietarios pueden verse incentivados a convertir sus alquileres residenciales en vacacionales para beneficiarse del potencial aumento del rendimiento del alquiler vacacional. Este cambio en la oferta puede ejercer todavía más presión sobre un mercado ya ajustado y una oferta limitada de alojamientos de alquiler residencial, lo que haría subir aún más los precios”.

“La intención no es responsabilizar al turismo de la crisis de la vivienda”. “Pretendemos generar una reflexión sobre los posibles beneficios que se pueden obtener del turismo en contraste con los posibles efectos negativos del turismo de masas a la hora de plantear soluciones para crear un equilibrio en el mercado del alquiler residencial. Sobre todo, es necesario que las autoridades tomen consciencia del delicado equilibrio entre la oferta y la demanda, así como de las interrelaciones entre el alquiler vacacional y el residencial”.

Considera que “es hora de que las autoridades de las distintas comunidades utilicen los datos e información de que disponen para apoyar el desarrollo de nuevas políticas y medidas que tengan en cuenta las interdependencias entre los diferentes sectores. Especialmente ante una normativa tan cambiante y diversa, una visión demasiado estrecha y que no entienda el mercado de la vivienda como un conjunto puede afectar negativamente al ecosistema de una ciudad”.

(Cinco Días. Página 29. 3 columnas)

MADRID. AYUSO PONE EN EL MERCADO ALGUNOS DE SUS 1.327 LOCALES Y LOS DESTINA A VIVIENDA SOCIAL

Los técnicos de la Comunidad de Madrid, que preside Isabel Díaz Ayuso, visitan cientos de los 1.327 locales comerciales propiedad de la Agencia de la Vivienda Social (AVS) desde finales de 2020. Para cuando encuentran lo que buscan, empieza a tomar forma una suerte de Idealista autonómico: con la lista de espera de solicitantes de vivienda social a rebosar, pues hay 4.289 peticionarios en la categoría de especial necesidad, el Gobierno regional ha empezado a transformar locales comerciales públicos para convertirlos en viviendas sociales.

El proyecto piloto ha afectado a tres bajos situados en los distritos de Tetuán y Vallecas. Todos tienen entre 50 y 80 metros cuadrados. Y son la avanzadilla de una metamorfosis que pueden afectar a unas 150 propiedades del mismo tipo, según una fuente gubernamental: el objetivo es que la mayoría se adapten para que vivan en ellos personas con problemas de movilidad. “Estos

tres primeros locales son parte de un proyecto piloto para ver los activos que tenemos en los locales comerciales”, explica un portavoz gubernamental. “La Agencia de la Vivienda Social ha heredado en su patrimonio promociones muy antiguas que se construyeron cuando aún era costumbre poner locales en sus bajos”, añade. “Pero la realidad social ha cambiado”, puntualiza. “Ahora la gente no pone un comercio debajo de una casa, y no se les daba salida”, explica. “Estudiando posibles sinergias con colectivos sociales, como los de personas con discapacidad, hemos visto que son más fáciles de adaptar, porque no tienen rampas, y tienen acceso directo a la calle. Aunque no todos cumplen los requisitos ni se podrán transformar”.

(El País. Madrid, Página 21. 4 columnas. Sábado 25)

EL PORTAL INMOBILIARIO LACOOOP SE ABRE A TODA LA OBRA NUEVA

Con apenas tres años de andadura, la plataforma pionera en la digitalización de la demanda de obra nueva LACOOOP lamadredelascooperativas, ha alcanzado un cuarto de millón de usuarios registrados interesados en obra nueva, bien sea para primera vivienda, segunda residencia o para invertir.

“Los usuarios han ido contando a lamadredelascooperativas cómo quieren que sea su futura vivienda, para qué la quieren, dónde la quieren y cuánto se pueden gastar. Y, además, encuentran promociones de obra nueva en nuestro *marketplace* que ofrece una información muy completa de cada proyecto inmobiliario”, señala su socio fundador, Augusto Abril. “Estamos en la segunda ola de la digitalización del sector, la de la demanda. Saber qué tipo de viviendas quiere la gente, dónde, y conocer su capacidad de ahorros es una herramienta muy potente en la toma de decisiones y en la comercialización, incluso de proyectos en fase embrionaria”, señala.

(La Razón. Suplemento Dinero & Negocios. Página 8. Domingo 26)

FINANZAS

EL BANCO DE ESPAÑA SE UNE AL BCE Y PIDE A LOS BANCOS MANTENER LA PRUDENCIA

El gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, se ha unido a las advertencias del Banco Central Europeo (BCE) y ha pedido a los bancos que mantengan la prudencia ante la incertidumbre generada por la guerra de Ucrania, la inflación desbocada y la próxima subida de tipos de interés. Aseguró que el mensaje de Luis de Guindos, vicepresidente del BCE, “es el adecuado” en un contexto económico de “gran incertidumbre, riesgos a la baja para el crecimiento, riesgos al alza para la inflación” y cuando se trata de “una perturbación que viene detrás de otra perturbación”.

Preguntado sobre la opinión del supervisor respecto a los programas de recompra de acciones que están ejecutando algunos bancos, Hernández de Cos explicó que se permiten siempre que el banco mantenga los niveles de solvencia requeridos. “Los supervisores analizamos de forma individual los planes de cada entidad para repartir dividendos y esperamos que estén basados en unas expectativas sólidas de capital, tanto en escenario base como estresado. Los

requerimientos mínimos y los planes de distribución de dividendo son compatibles con esos objetivos”, explicó.

No obstante, expuso que la banca española se encuentra en una posición sólida para hacer frente a una hipotética crisis. “El deterioro en el entorno macro financiero alcanza al sector bancario español en un contexto en el que su capacidad de resistencia se mantiene elevada, en líneas generales, y en el que se habían recuperado los niveles de rentabilidad previos a la pandemia”, expresó.

Respecto a la evolución de la morosidad y un posible repunte por el vencimiento de las moratorias de los préstamos avalados por el ICO que se pusieron en marcha durante la pandemia, detalló que más del 4% de esos créditos se encuentra en situación de impago y un 22,7% se encontraba en vigilancia especial por el riesgo de impago a finales de marzo, lo que se traduce en unos 19.500 millones.

Por otro lado, pidió formalizar un pacto de rentas para que haya “una distribución” de la pérdida de la renta que supone el incremento de precios, particularmente de la energía.

Los distintos diarios consultados informan de las declaraciones del gobernador del Banco de España que tuvieron lugar durante la clausura del curso de organizado por la Asociación de Periodistas de Información Económica desarrollado en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo.

(Cinco Días. Página 11. 2 columnas)

IBERCAJA CREA UN FONDO DE RESERVA PARA NO TENER QUE SALIR A BOLSA ESTE AÑO

Ibercaja paralizó a principios de febrero de este año su OPV para salir a Bolsa argumentando la volatilidad de mercado de entonces y sigue sin encontrar el momento para debutar en el parqué. De hecho, la inestabilidad financiera ha ido a más a medida que avanza el año, y el grupo aragonés ha optado, finalmente, por retrasar la operación, que ya será a partir de 2023. Así, y según ha informado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), la Fundación Ibercaja (accionista mayoritaria de Ibercaja Banco) ha constituido un fondo de reserva, autorizado por el Banco de España, que le permite no estar sujeta ya al plazo del 31 de diciembre de 2022 para su salida a Bolsa, cuya “firme” intención sigue manteniendo la entidad. La operación se afrontará, así las cosas, una vez que las condiciones de mercado sean “más propicias”.

La exigencia de salir a Bolsa con una fecha límite es un procedimiento incluido en la Ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias para reducir las participaciones de las fundaciones en las antiguas cajas de ahorros por debajo del 50%.

Información también en *Expansión* y *El Economista*.

(Cinco Días. Página 13. 4 medias columnas)

SANTANDER USA SERÍA CAPAZ DE GENERAR CAPITAL EN RECESIÓN

Santander USA, filial estadounidense del grupo español, podría soportar una recesión que provocara pérdidas de 8.800 millones de dólares (8.400 millones de euros) en su cartera de crédito hasta 2024, según los resultados de la última prueba de estrés realizada por la Reserva Federal. La prueba de resistencia a la banca norteamericana se produce en un escenario marcado por los temores a un frenazo de la economía como consecuencia de las fuertes subidas de tipos de interés que ya está aplicando la Fed, como otros bancos centrales, para intentar contener la inflación.

Santander USA, que cerró el pasado año con una ratio de solvencia de máxima calidad del 18,8%, sería capaz de generar capital durante una recesión. De este modo, su nivel de fondos propios se situaría en el 18,9% a inicios de 2024, tras tocar un mínimo del 18,7% en el momento más agudo de la contracción económica. La hucha de provisiones (6.500 millones) y la capacidad de generación de resultados permitirían este incremento del capital.

Las cifras de Santander USA mejoran la media de la banca estadounidense. Ante una recesión, el conjunto del sector registraría una caída de 2,7 puntos porcentuales en su ratio de capital, hasta un suelo del 9,7%, con margen sobre el mínimo regulatorio requerido (4,5%). Las pérdidas crediticias de 8.400 millones de Santander equivaldrían al 9,6% de su cartera total en el país.

(Expansión. Página 17. 4 columnas)