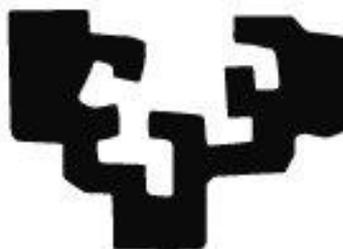


eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

TRABAJO FIN DE GRADO

**EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA: ¿QUÉ HA CAMBIADO
DESPÚES DE LA CRISIS?**

Autor: Unai Badía
Tutora: Amaia Altuzarra
Año de realización: 2019
Año de defensa: 2019

Tabla de contenidos

1. INTRODUCCIÓN	5
2. LA DEMANDA Y LA OFERTA DE VIVIENDA EN ESPAÑA.....	6
2.1 <i>DEMANDA DE VIVIENDA</i>	6
2.1.1 Factores demográficos	6
2.1.2 Factores sociales	10
2.1.3 Factores económicos y financieros.....	12
2.1.4 Factor especulativo.....	22
2.2 <i>OFERTA DE VIVIENDA</i>	23
3. PANORÁMICA DEL MERCADO DE VIVIENDA	24
3.1. <i>STOCK DE VIVIENDAS</i>	24
3.1.1. Viviendas principales	25
3.1.2. Viviendas secundarias	26
3.1.3. Viviendas desocupadas.....	27
3.2. <i>DINAMICA DEL MERCADO DE VIVIENDA</i>	28
3.3.1. Viviendas iniciadas y terminadas	28
3.3.3. Viviendas nuevas sin vender	30
4. VIVIENDAS DE ALQUILER.....	31
4.1 <i>CULTURA DE LA PROPIEDAD EN ESPAÑA</i>	32
4.2. <i>ESCASA OFERTA DE ALQUILER Y MEDIDAS PARA FOMENTAR EL MERCADO</i> ..	35
5. LA VIVIENDA PROTEGIDA	39
5.1 <i>VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL</i>	39
5.2 <i>VIVIENDAS DE PROTECCIÓN PÚBLICA</i>	40
6. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA Y DE LAS TRANSACCIONES DE VIVIENDA	42
6.1 <i>TRANSACCIONES INMOBILIARIAS</i>	42
6.1.1. Transacciones inmobiliarias de vivienda.....	42
6.1.2 Transacciones inmobiliarias según residencia del comprador.....	43

6.2 EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA	45
6.2.1. EVOLUCIÓN PRECIOS: Vivienda nueva y de segunda mano.....	45
6.2.2 Evolución del precio del alquiler	48
6.2.3. Evolución del precio del suelo urbanizable	49
7. ¿HA CAMBIADO ALGO DESPUÉS DE LA CRISIS?	50
7.1 CAMBIOS EN EL COMPORTAMIENTO DE LOS AGENTES DEL MERCADO.....	50
7.2 EL PAPEL DE LAS TECNOLOGÍAS EN EL SECTOR INMOBILIARIO	52
8. CONCLUSIONES	53
9. BIBLIOGRAFÍA.....	54

Índice de Figuras

<i>Figura 1. Evolución de la población en España. Total (ambos sexos). 1991-2019.....</i>	<i>7</i>
<i>Figura 2. Evolución de extranjeros residentes en España. 1998-2018</i>	<i>8</i>
<i>Figura 3. Consecuencias económicas de los cambios demográficos.....</i>	<i>10</i>
<i>Figura 4. Evolución del número de los hogares 2002-2018.....</i>	<i>10</i>
<i>Figura 5. Estructura de los hogares. Hogares según tamaño Municipios de más de 1000 habitantes o capitales de provincia. 2011.....</i>	<i>11</i>
<i>Figura 6. Evolución de la renta real bruta disponible usando deflactor del PIB. 1999-2018 ...</i>	<i>13</i>
<i>Figura 7. Evolución de Ocupados por grupo, sexo y edad en valores absolutos. 2006-2018....</i>	<i>14</i>
<i>Figura 8. Evolución del tipo de interés para la compra de vivienda 1989-2019</i>	<i>15</i>
<i>Figura 9. Evolución del esfuerzo teórico anual con y sin deducciones fiscales 1987-2017.....</i>	<i>16</i>
<i>Figura 10. Evolución del crédito hipotecario a los hogares (% sobre el PIB). 1995-2019</i>	<i>17</i>
<i>Figura 11. Evolución del número de hipotecas concedidas para viviendas. 2003-2018.....</i>	<i>20</i>
<i>Figura 12. Evolución de la relación entre el crédito hipotecario y el saldo (en % del PIB).....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 13. Evolución del número de hipotecas concedidas sobre el total de fincas por entidad. 2003-2018.</i>	<i>22</i>
<i>Figura 14. Evolución de las viviendas totales, principales, secundarias y vacías. 1970-2011 ..</i>	<i>25</i>
<i>Figura 15. Estado de las viviendas principales. 2001-2011</i>	<i>26</i>
<i>Figura 16. Estado de las viviendas secundarias. 2001-2011.....</i>	<i>27</i>

<i>Figura 17. Evolución de viviendas libres iniciadas y terminadas. 1991-2016.....</i>	<i>30</i>
<i>Figura 18. Evolución de las viviendas nuevas sin vender. 2005-2018</i>	<i>31</i>
<i>Figura 19. Evolución de las transacciones inmobiliarias de viviendas. 2004-2018</i>	<i>43</i>
<i>Figura 20. Evolución de la compra de viviendas por extranjeros en porcentajes. 2006-2017 ..</i>	<i>44</i>
<i>Figura 21. Evolución de la compra de viviendas según nacionalidad. 2006-2017.....</i>	<i>45</i>
<i>Figura 22. Evolución del índice de precios de las viviendas nuevas. 2007-2018.....</i>	<i>46</i>
<i>Figura 23. Evolución del índice de precios de las viviendas de segunda mano 2007-2018.....</i>	<i>47</i>
<i>Figura 24. Evolución del precio medio del metro cuadrado de suelo urbano. 2004-2018</i>	<i>50</i>

Índice de tablas

<i>Tabla 1. Evolución del porcentaje de hipotecas constituidas según tipo de interés. 2003-2018</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 2. Evolución del régimen de tenencia en España. 1950-2011</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 3. Evolución de los hogares por régimen de tenencia. 2005-2016.....</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 4. Evolución de los hogares que viven en alquiler por edad de la persona de referencia. 2007-2016</i>	<i>38</i>
<i>Tabla 5. Evolución del porcentaje de población en alquiler en Europa. 2007-2016</i>	<i>39</i>
<i>Tabla 6. Evolución del índice del precio anual de la vivienda en propiedad. 2007-2017.....</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 7. Evolución del índice del precio del alquiler. 2007-2017.....</i>	<i>49</i>

1. INTRODUCCIÓN

El último ciclo económico del mercado de la vivienda ha sido uno de los más largos en la historia reciente de España y ha tenido una enorme repercusión en la economía del país. La actividad inmobiliaria fue muy significativa durante la década alcista del ciclo económico, pero esta racha se vio truncada por el estallido de la burbuja inmobiliaria. Este hecho marcó el comienzo de una crisis financiera que provocó una enorme recesión de la cual aún nos estamos recuperando.

El objetivo de este Proyecto es analizar la evolución de las principales variables de demanda y oferta que afectan al mercado de la vivienda en España durante el periodo 2002-2018, prestando especial atención a la manera en la que el mercado está reaccionando una vez se produce el ajuste tras el estallido de la burbuja inmobiliaria. Por tanto, con carácter general, voy a distinguir tres fases: el auge inmobiliario (2000-2008), la crisis financiera (2009-2013), y la recuperación del económica (2014-2018). Para ello me apoyaré en una serie de gráficos para facilitar la comprensión y de este modo, poder apreciar mejor el proceso.

El análisis propuesto en este trabajo resulta de interés por varias razones. En primer lugar, tiene un interés intrínseco ya que realiza un estudio detallado de la evolución de un conjunto de variables conectadas con el mercado de vivienda proporcionando información relevante para entender dicha evolución. En segundo lugar, permite identificar las variables que más influencia tienen en el mercado de la vivienda en España.

La metodología utilizada ha sido la siguiente. En primer lugar, he realizado una búsqueda de referencias bibliográficas especializadas en el tema que nos ocupa. En segundo lugar, basándome en las variables que la literatura ha considerado relevantes para el estudio del mercado de la vivienda en España he procedido a la extracción de datos de diferentes fuentes de información, entre las que destaca el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Banco de España (BE), Eurostat, el Ministerio de Fomento de España, Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Inmuebles y Mercantiles de España y AMECO. Posteriormente y con el propósito de analizar los datos obtenidos he analizado un análisis descriptivo de los datos tratando de relacionar las variables disponibles para proporcionar una visión de conjunto.

El trabajo se estructura en siete secciones. En la primera se analiza la oferta y demanda de vivienda, haciendo énfasis en la segunda, y detallando cuales son los posibles elementos que afectan tanto al aumento de demanda de viviendas como al precio de estas. En la segunda sección se estudian las características del parque de viviendas en España. Para ello, haré referencia a la evolución del stock de viviendas y al dinamismo del mercado del mismo. De este modo, se puede capturar la importancia del sector en el país. En la tercera sección, se aborda el papel que el alquiler de viviendas tiene en España. Para ello se analiza la cultura de la propiedad en España, así como las medidas que se han llevado a cabo para intentar fomentar el mercado del alquiler. La

sección cuarta se dedica al análisis de la Viviendas Protegidas, diferenciando entre Vivienda de Protección Oficial y Vivienda de Protección Pública dada su presencia en el mercado español. La sección quinta analiza la evolución de las transacciones inmobiliarias de viviendas y el precio de los bienes inmuebles. En este caso se realizarán comparaciones internacionales para comparar las diferencias con los países más representativos de la UE. En la sexta sección, se hace mención a la a la renovación que ha tenido el sector inmobiliario como consecuencia del estallido de la burbuja. Se detallará que tecnologías están participando en la transformación de este sector y las ventajas que ello conlleva. Finalmente, en la última sección se presentan las conclusiones más relevantes del trabajo.

2. LA DEMANDA Y LA OFERTA DE VIVIENDA EN ESPAÑA

En esta sección voy a analizar los factores de oferta y demanda más significativos que pueden explicar la dinámica del mercado de vivienda en España durante el periodo 2000-2018. Prestaré especial atención a los factores que afectan a la demanda de vivienda debido que son los que mayores cambios han experimentado en el periodo de análisis y por ello, entiendo que mayor incidencia han tenido en el mercado inmobiliario residencial. Aunque el periodo de análisis, como he apuntado recorre los años 2000-2018, los datos que presento a menudo no se ciñen exclusivamente a ese intervalo temporal. En algunos casos el período se alarga para mostrar tendencias heredadas de años anteriores y en otros se acorta debido a la falta de datos. No obstante, mi objetivo principal es mostrar lo acontecido durante años de expansión económica (2000-2008), durante el periodo de crisis (2009-2013) en el que se produce el ajuste del mercado y durante la etapa posterior de recuperación económica (2014-2018).

2.1 DEMANDA DE VIVIENDA

Los factores de demanda que voy a analizar son aquellos, de acuerdo con la literatura más influyen en la dinámica de compra de viviendas. Más concretamente, me voy a centrar en los factores demográficos, financieros y económicos, sociales y de carácter especulativo. El análisis se centrará principalmente en España.

2.1.1 Factores demográficos

Dentro de los factores demográficos cabe destacar tres dinámicas diferentes que afectaron a la demanda de vivienda: la evolución de la población y la estructura de la población

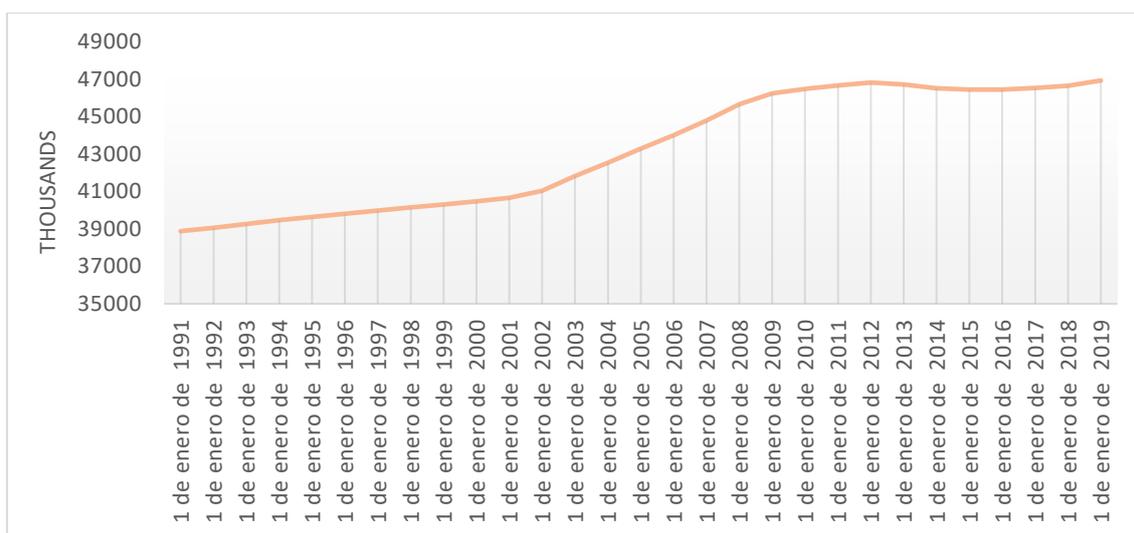
a) Aumento de la población

Los incrementos de población explican en gran medida los incrementos de demanda de hogares, y en consecuencia el aumento potencial de demanda de vivienda. El incremento

en la esperanza de vida y la llegada de numerosas oleadas de los inmigrantes, en un contexto de crecimiento económico, favoreció el aumento de la demanda de vivienda.

Como se aprecia en la Figura 1, partiendo de 1991, el total de la población en España era de 38.881.416 habitantes. Durante esta década no se produjeron cambios bruscos, tan solo una evolución creciente moderada. No fue hasta el año 2000 cuando la población empezó a experimentar cambios más drásticos. La población española experimentó un intenso crecimiento en la década comprendida entre el año 2000 y el 2010, que se estima en torno a un 14,8%, llegando a un total de 46,72 millones de habitantes. Desde entonces, el crecimiento se ha consolidado y en enero de 2019 se situó en 46.934.632 habitantes. Este aumento de población se explica a través de una serie de acontecimientos que detallo a continuación.

Figura 1. Evolución de la población en España. Total (ambos sexos). 1991-2019



Fuente: INE y elaboración propia

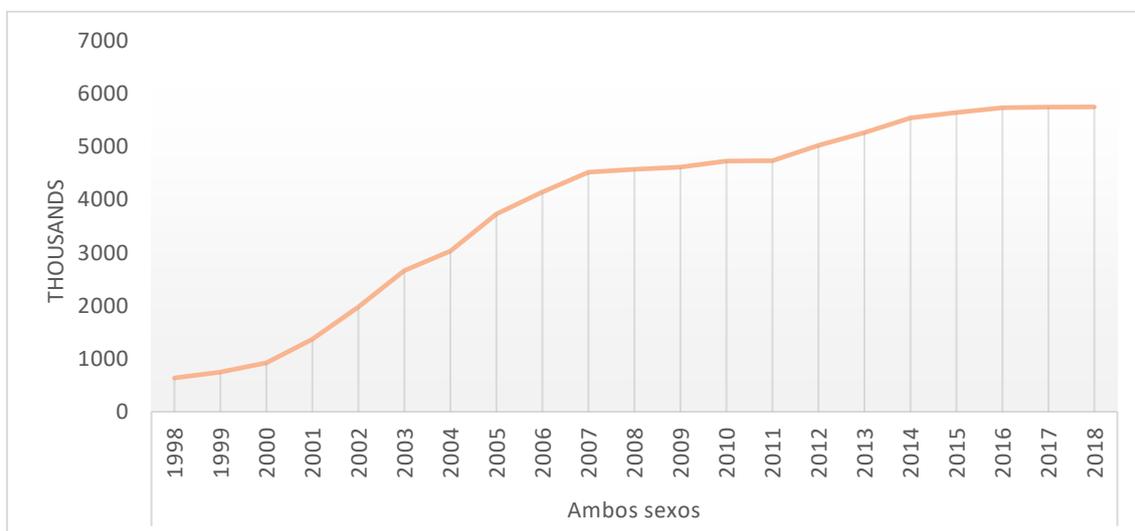
Llegada de inmigrantes

Ya desde la década de los 90, empezaron los primeros síntomas de la llegada de inmigrantes, que no venían a disfrutar de la elevada calidad de vida de las zonas costeras, sino a trabajar. La escasez de mano de obra existente en la industria de la construcción hizo necesaria la incorporación de un elevado número de extranjeros al mercado laboral español. Era imprescindible aumentar a corto plazo la oferta de trabajadores para que la economía española pudiera seguir su ritmo de crecimiento. Así, entre 2002 y 2005, los extranjeros

accedieron, aproximadamente, a la mitad de los 4.000.000 de puestos de trabajo creados. De hecho, en el tercer trimestre de 2007 la construcción suponía el 13.3% del empleo total, muy por encima, por ejemplo, del 6.7% de Alemania o del 8.5% del Reino Unido. Progresivamente los inmigrantes fueron pasando de viviendas en alquiler a viviendas en propiedad principalmente por el reagrupamiento de sus familias en España (Bernardos Domínguez, 2009).

La Figura 2 muestra la evolución de la población extranjera en España. En 1998, los extranjeros residentes en España no llegaban al millón de habitantes, eran un total de 637.085. Desde entonces y hasta el 2011 (situándose en más de 5 millones de extranjeros, siendo así su máximo histórico) la llegada de inmigrantes ha sido más que notoria a causa de los factores que he apuntado anteriormente. Este crecimiento se ha caracterizado por su inesperada intensidad y por la heterogeneidad de nacionalidades representadas, con un impacto desigual sobre el territorio, donde las grandes áreas urbanas, las áreas litorales turísticas y algunos espacios agrícolas han mostrado y muestran la mayor presencia de extranjeros (Bayona Carrasco, 2008). Desde 2011 hasta la actualidad, el número de inmigrantes empieza a disminuir ligeramente año tras año hasta llegar a 4.734.691 de personas extranjeras registradas, según los datos publicados por el INE en el año 2018.

Figura 2. Evolución de extranjeros residentes en España. 1998-2018



Fuente: INE y elaboración propia

Estructura de la población

Al aumento de la población extranjera, hay que sumar otras dinámicas que se producen en paralelo y que afectan a la demanda de vivienda, como es el caso de la estructura de la población. La estructura de la población incide en la demanda de vivienda ya que no en todos los tramos de edad se demanda una vivienda con la misma intensidad. Normalmente, la mayor demanda de vivienda se registra entre los 25 y 35 años de edad, ya que coincide con la etapa de finalización de estudios y comienzo de la formación de familias.

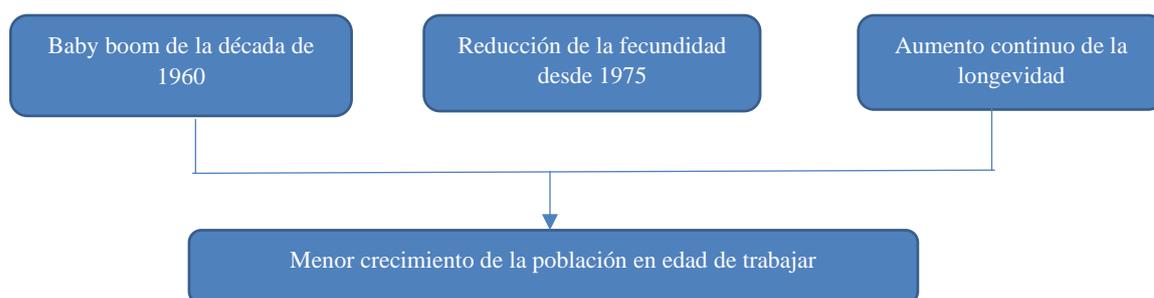
En el caso de España, la estructura de la pirámide poblacional ha tenido un claro e incuestionable cambio. La fecundidad española, ha pasado de ser de las más altas de Europa, a causa del “Baby boom”¹ de la década de los 60 a ser hoy de las más bajas. Por el contrario, la esperanza de vida es una de las más altas del mundo, es decir, las personas mayores aumentan en número y en proporción.

Esta disminución de la tasa de natalidad, registrada desde 1975, se puede explicar a través de la progresiva precarización de los puestos de trabajo. *“Los efectos perversos de ese cambio han caído, como era de esperar, sobre las espaldas de las generaciones más jóvenes y en España, de forma muy especial, sobre las mujeres y ese diferencial está muy presente a la hora de tomar la decisión de tener un hijo. También es significativa la disminución en el número de niños y adultos jóvenes (0-24): ese número ha disminuido en el conjunto de Europa de 240 millones en 1950 a 197 millones en 2015, y aún se verá reducido entre 15 y 18 millones antes de llegar a 2050”*(p. 27) (Defensor del Pueblo, 2018)

Por otra parte, la mortalidad ha caído fuertemente y la esperanza de vida ha subido hasta niveles envidiables, debido a un sistema sanitario eficiente con una sanidad pública al alcance de toda la población.

¹ Explosión de natalidad tras la Segunda Guerra Mundial que se caracterizó por un incremento notable de la natalidad. A los miembros de esa generación se les conoce como “baby boomers”.

Figura 3. Consecuencias económicas de los cambios demográficos.

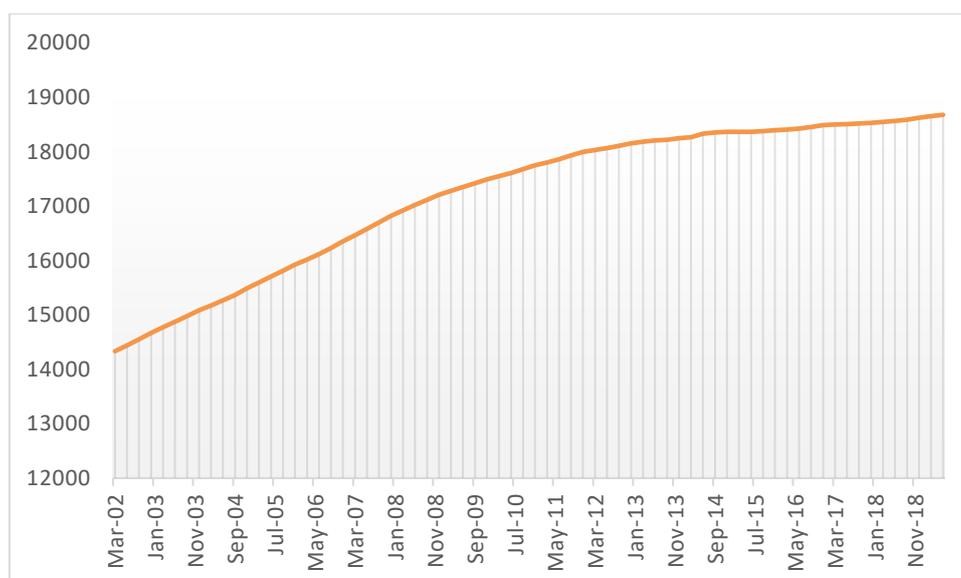


Fuente: Defensor del Pueblo y elaboración propia

2.1.2 Factores sociales

Existen factores sociales con implicaciones para la demanda de vivienda, tales como el aumento de divorcios y separaciones, la incorporación de la mujer al mercado laboral, y el surgimiento de nuevas formas de hogar. En España, estos procesos se extendieron durante la etapa de crecimiento económico y tuvieron consecuencias sobre la formación de hogares y, por ende, sobre la demanda de vivienda. La Figura 4 presenta la evolución del número de hogares en España y permite observar como el ritmo de crecimiento de los hogares, es más acusado durante el periodo 2002-2008, que en los años posteriores. Desde entonces, el ritmo de crecimiento ha seguido al alza, aunque el ritmo es mucho menos acusado.

Figura 4. Evolución del número de los hogares 2002-2018

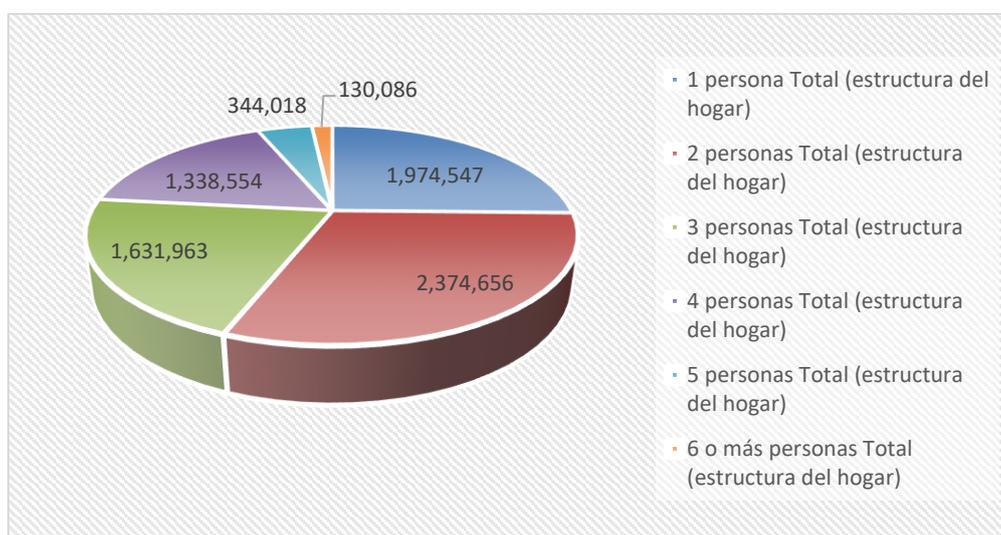


Fuente: Banco de España y elaboración propia

El incremento de divorcios y separaciones favoreció el surgimiento de nuevas formas de hogar, entre las que destacan los hogares unipersonales o los monoparentales², formados por un miembro adulto y un hijo/hija. Estas nuevas formas de familia, se han sumado a la familia tradicional compuesta por una pareja heterosexual casada conviviendo junto con sus hijos/as. Así, el número de divorcios han pasado de 35.800 en 1998 a 110.000 en 2008. Aunque ha descendido la tasa de nupcialidad³ y las rupturas familiares han aumentado, el número de hogares sigue creciendo, pero cada vez con menos personas.

Tal y como se observa en la Figura 5, haciendo referencia al 2015, los hogares en los que residían dos personas siguen siendo los más frecuentes y representan un 30% del total, en concreto, 2.374.656. Le siguen las viviendas en las que reside una única persona, que ha ido aumentando a lo largo de estos últimos años, y representaba un 25% del total de viviendas, es decir, 1.974.547. En tercer lugar, nos encontramos con los hogares constituidos por 3 personas con un total de viviendas de 1.631.963 (21%), seguida por los hogares de 4 personas con un 18% (1.338.554). Los hogares con 5 persona apenas tienen representación del 5% y los hogares de 6 o más personas, menos de un 2%.

Figura 5. Estructura de los hogares. Hogares según tamaño Municipios de más de 1000 habitantes o capitales de provincia. 2011



Fuente: INE y elaboración propia

² Aquella familia compuesta solo por una madre o un padre y uno/a o varios/as hijos/as.

³ Número de matrimonios por cada 1.000 habitantes durante un año determinado.

En referencia a la inserción de la mujer en el mercado de trabajo, desde la promulgación de la Constitución Española de 1978, se ha producido un fuerte aumento de la participación de la mujer en el ámbito laboral. El hecho de que la tasa de actividad femenina haya aumentado en las últimas décadas ha repercutido en la demanda de viviendas. Por un lado, los ingresos del hogar aumentan gracias a la aportación de la renta femenina y por otro, la propia mujer dispone de condiciones económicas que le permiten emanciparse de manera individual.

2.1.3 Factores económicos y financieros

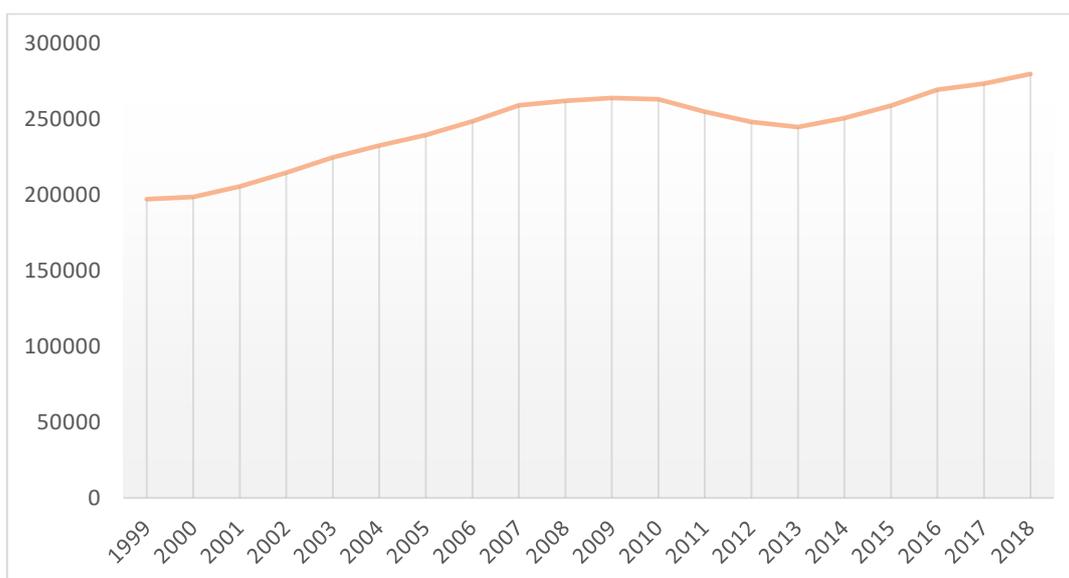
Dentro de los factores económicos voy a prestar atención a la evolución de la renta real disponible de los hogares y a la ocupación de los trabajadores. Entre los factores financieros, considero que tienen especial interés el estudio de la dinámica del tipo de interés y del crédito hipotecario

a) Renta real disponible de los hogares

Cabe señalar en primer lugar que, en el caso de España, la renta real disponible de los hogares es una mejor representación que la renta real personal ya que las ayudas fiscales y subvenciones son tomadas en cuenta a la hora de tomar decisiones sobre la compra de vivienda (Altuzarra y Esteban, 2008). Un incremento en la renta disponible real conduce a una mayor demanda de hogares, lo que presiona el aumento los precios.

El aumento de la renta disponible de las familias, creció a tasas interanuales de alrededor del 4 % hasta 2007. A partir de ese año, se produce una clara ralentización en la evolución de la renta real disponible de los hogares, registrando incluso caídas en los años más difíciles de la crisis financiera. No es hasta 2014 cuando se observa una recuperación de esta variable (ver Figura 6).

Figura 6. Evolución de la renta real bruta disponible usando deflactor del PIB. 1999-2018



Fuente: Banco de España y AMECO

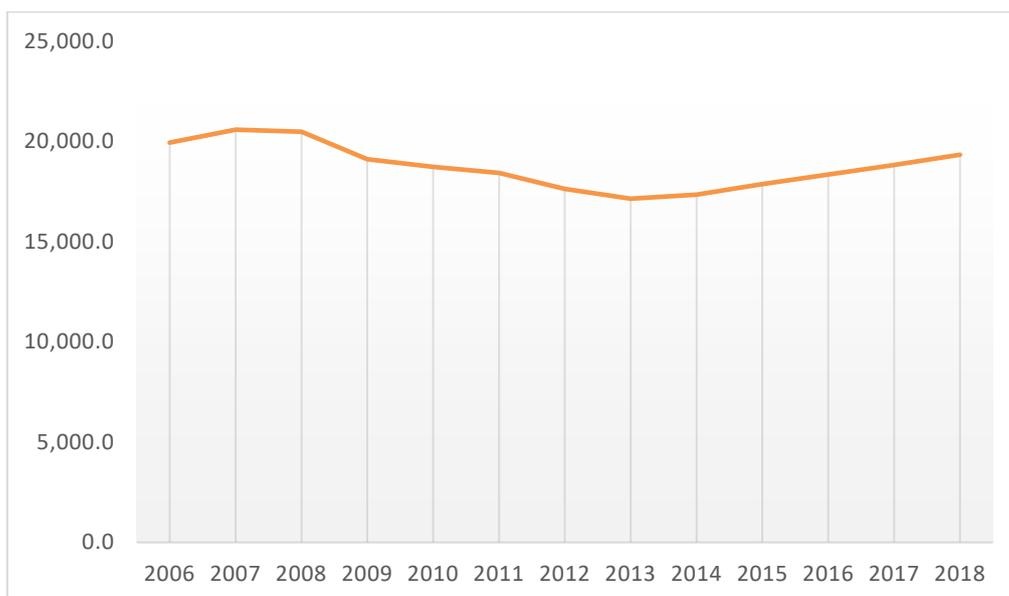
b) Ocupación de la población

La creación de empleo que se produjo durante la etapa expansiva, elevó el nivel de ocupación de manera significativa durante ese periodo, lo que explica la evolución positiva de la renta (ver Figura 7). Esta dinámica alimentó significativamente la demanda de vivienda. Dinámica que se frena con el estallido de la burbuja. Entre 2001 y 2006 el empleo aumentó en 3,6 millones de puestos de trabajo, que se transformó, como hemos apuntado, rápidamente en un incremento de la demanda de viviendas. No obstante, la Gran Recesión⁴ ha tenido un fuerte impacto sobre la actividad económica, cuyas consecuencias sobre el empleo han sido devastadoras. Así, entre los años 2008 y 2012 se destruyeron 7,2 millones de puestos de trabajo y se crearon 2,4 millones, con un saldo negativo de casi 4,8 millones de empleos al final del periodo, afectando negativamente a la demanda de viviendas. Esta evolución impactó negativamente sobre la demanda de vivienda.

Cabe apuntar que, en España, a diferencia de lo que sucede en otros países de nuestro entorno, existe, por razones culturales, una fuerte tendencia a la adquisición de una segunda residencia. El aumento de la ocupación y de la renta favoreció no solo la demanda de vivienda por razón de uso sino también la demanda de segunda vivienda como opción de ocio o inversión.

⁴ Crisis mundial que comenzó en el 2008 originándose en los Estados Unidos.

Figura 7. Evolución de Ocupados por grupo, sexo y edad en valores absolutos. 2006-2018



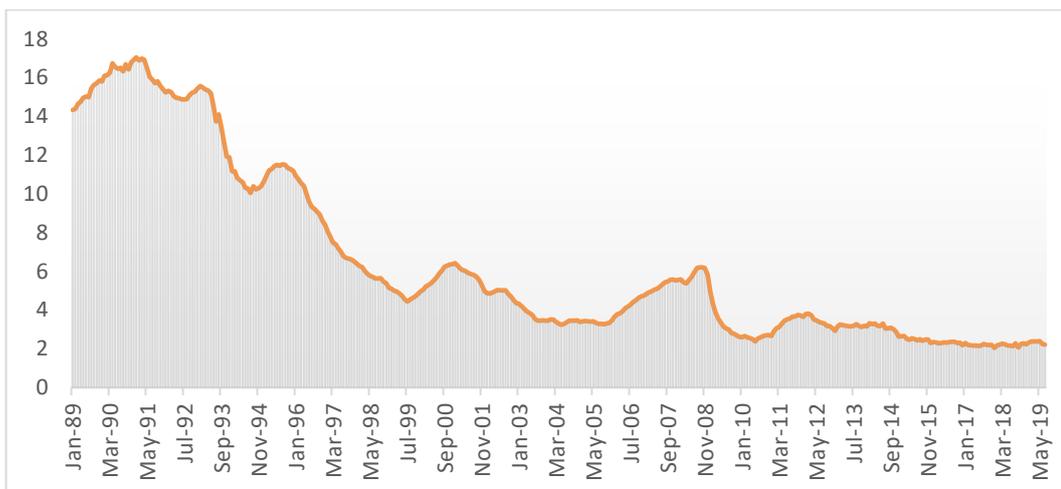
Fuente: INE y elaboración propia

c) Coste de uso del capital: el tipo de interés hipotecario

Como otras formas de capital, la vivienda tiene un coste de uso que afecta negativamente a la demanda de vivienda. Sus componentes más destacados son la tasa hipotecaria y otras condiciones financieras tales como el esfuerzo teórico (Altuzarra y Esteban, 2008).

La tasa hipotecaria ha tenido un notorio decrecimiento en España desde mediados de 1990 como consecuencia de una política monetaria laxa durante gran parte del período expansivo y posteriormente cuando estalla la burbuja (ver Figura 8). Por otro lado, la inflación también jugó un papel importante en el pago de intereses. Una alta inflación supone un decrecimiento en los intereses de los préstamos que en España ha sido relativamente bajo incluso ha sido negativo unos cuantos años ayudando así a la inflación de los precios de las viviendas.

Figura 8. Evolución del tipo de interés para la compra de vivienda 1989-2019



Fuente: Banco de España

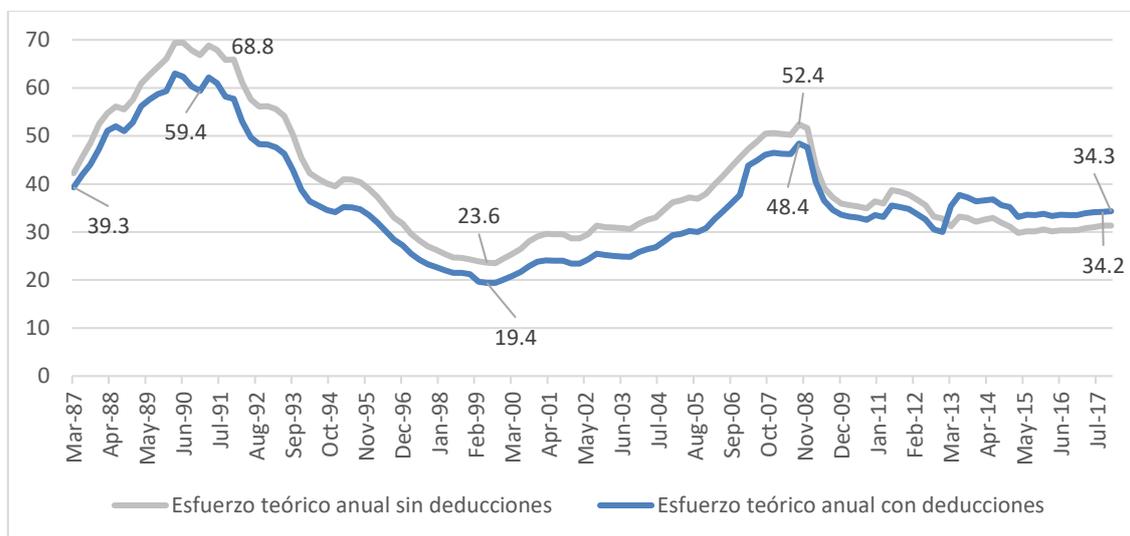
Dicho esto, para analizar el mercado de la vivienda es de gran interés mencionar el denominado esfuerzo teórico. Este indicador está en función del comportamiento de una serie de variables como son: el importe de la vivienda, los tipos de interés aplicados al préstamo, el plazo de devolución y la correspondiente ayuda fiscal. Según algunos expertos afirman, no debería sobrepasar el 30 por ciento de la renta bruta disponible anual. (García, 2011).

La Figura 9 muestra la evolución del esfuerzo teórico (con y sin deducciones) en España. Desde mediados de los años 90 y hasta el año 2005, la evolución decreciente de los tipos de interés, junto a una creciente tasa de empleo y un alargamiento de los plazos en los préstamos hipotecarios concedidos por parte de las entidades financieras, provocaron una aceleración de la demanda de viviendas, resultando un nivel de esfuerzo de en torno al 27 por ciento. En este periodo de evolución, el esfuerzo teórico decrecía a medida que el precio de las viviendas estaba en pleno crecimiento. Este factor explica porque la demanda de viviendas en España floreció en un momento de inflación de residencias (García, 20101)

La evolución favorable de la tasa hipotecaria y otras condiciones financieras llevaron a una disminución gradual del esfuerzo realizado hasta un mínimo de 19,8 en 1999. El aumento de la tasa hipotecaria desde finales de 2005 aumentó el esfuerzo de los hogares en diez puntos porcentuales hasta junio de 2007 y redujo la inflación de los precios de la vivienda. El nivel más alto se alcanzó en el año 2008 con un 41,0 por ciento. En este momento, la burbuja inmobiliaria ya había estallado y la hecatombe financiera se hizo notar (Figura 9).

Si continuamos analizando la evolución, cómo la disminución de los precios de la vivienda en estos últimos años, con tipos de interés bajos, ha desembocado en una disminución del esfuerzo equiparable al de principio de la década del 2000.

Figura 9. Evolución del esfuerzo teórico anual con y sin deducciones fiscales 1987-2017



Fuente: Banco de España y elaboración propia

d) Crédito hipotecario

Otro componente de los factores financieros, y posiblemente uno de los más importantes es la evolución del crédito hipotecario. La demanda de crédito hipotecario está íntimamente ligada a la demanda de vivienda ya que una parte importante de la solicitud y de la concesión de créditos hipotecarios tiene por objeto final la financiación de la adquisición de vivienda.

En el periodo comprendido entre 1990 y 2005, tuvo lugar un alargamiento del plazo de devolución de hipotecas, una mayor flexibilidad en la devolución de los préstamos, y la concesión de créditos muy próximos al importe de la vivienda. Todos estos factores incrementaron la capacidad de endeudamiento de las familias y su disponibilidad de pago.

El crédito hipotecario experimentó un gran crecimiento a partir de la década de 1990 hasta el inicio de la crisis financiera en el 2008, como muestra la Figura 10. En este periodo, el sistema bancario proporcionó abundantes créditos hipotecarios por lo que contribuyó a aumentar hasta niveles históricos la tanto la demanda como la oferta de viviendas. La excesiva facilidad para conseguir estos créditos hipotecarios se puede explicar de tres maneras: debido a una gran expansión de las cajas de ahorros, una enorme competencia

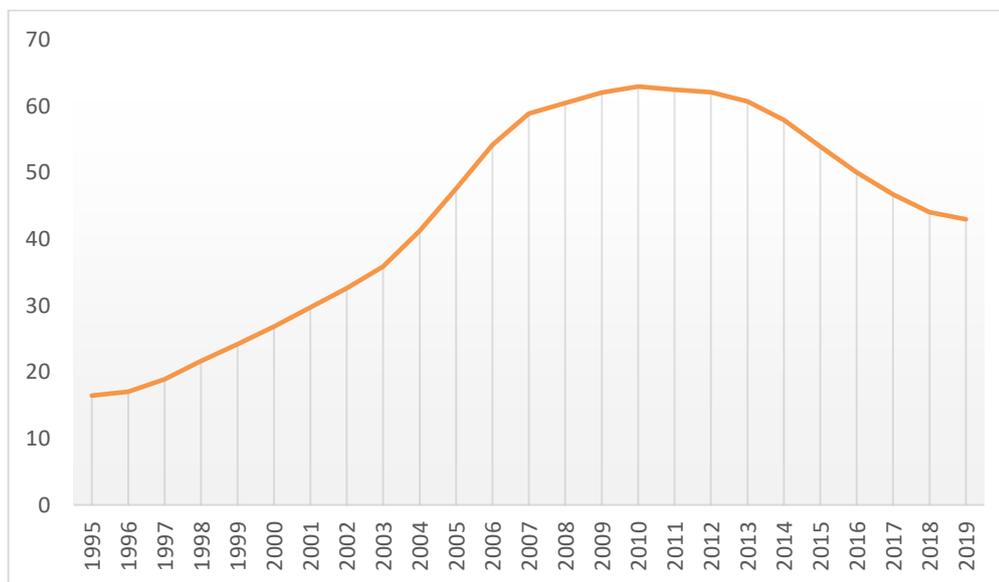
bancaria y por último y más importante, los reducidos tipos de interés que pedían las entidades bancarias como he mencionado anteriormente.

Cuando se produce el estallido de la burbuja, se empezó a restringir la concesión de préstamos, endureciendo las condiciones para otorgarlos, por lo que desde el 2010 en adelante, la evolución del crédito hipotecario para hogares ha sufrido una evolución decreciente constante.

Fue tras el estallido de la crisis financiera, cuando la tasa de morosidad aumento notoriamente hasta el año 2014. El crédito a promotor y a constructor de vivienda fue el componente del crédito que registró los mayores aumentos de la morosidad. A 31 de diciembre de 2015 la tasa de morosidad de dichos créditos era del 30,6%, frente a una media del 10,3% para el conjunto del crédito al sector privado de la economía.

En los años posteriores a dicho estallido, el porcentaje de morosos era relativamente bajo ya que apenas llegaba al 2%. A medida que pasan los años, este porcentaje ha llegado la inmensurable cifra de un 14% de morosidad en el año 2014. Muchas personas que habían solicitados préstamos a las entidades bancarias, no fueron capaces de devolver sus créditos hipotecarios. Ante tal situación de gravedad, las entidades financieras se vieron obligadas a actuar e incontables personas fueron desahuciadas de sus casas.

Figura 10. Evolución del crédito hipotecario a los hogares (% sobre el PIB). 1995-2019



Fuente: Banco de España y elaboración propia

En relación con los créditos hipotecarios, éstos pueden clasificarse divididos en función del tipo de interés pactado, es decir, tipo fijo, variable o mixto. Los contratos del tipo de interés fijo hacen que, durante la duración del préstamo, el tipo de interés no varíe, de tal modo que se pague la misma cuota durante toda la vida del mismo. En un crédito hipotecario a tipo de interés variable los intereses pueden cambiar a lo largo del préstamo. Por lo tanto, la cuota hipotecaria a pagar dependerá por un lado del diferencial que es un porcentaje constante, más el Euríbor, el cual fluctúa cada día y se toma como referencia en cada periodo de revisión de la hipoteca. Que el tipo de interés de un crédito hipotecario sea variable, impide al prestatario conocer de manera exacta la cantidad de cuota hipotecaria que deberá pagar mientras dure el préstamo.

Durante la etapa de expansión, los hogares incurrieron en un riesgo hipotecario acentuado por el hecho de que fuimos el país con mayor porcentaje de crédito hipotecario contratado a interés variable (Naredo, 2008). Por otra parte, si al riesgo del crédito hipotecario contraído por los hogares, se le añade el de las empresas inmobiliarias y constructoras, se llega a la conclusión de que la exposición de cajas y bancos al riesgo inmobiliario fue mayor en España que en todos los países de nuestro entorno. Todo esto se resalta en la Tabla 1, que muestra el porcentaje de hipotecas constituidas según el tipo de interés.

Las hipotecas constituidas a interés variable han representado casi el 100% del total de hipotecas en España. El punto de inflexión no se da al inicio de la crisis, si no que se produce en 2016, año en el que el Euríbor entra en terreno negativo por primera vez en la historia.

En la actualidad, las hipotecas constituidas a interés variable para la adquisición de vivienda representan el 60% del total, muy lejos del 98% que constituían en 2008.

Tabla 1. Evolución del porcentaje de hipotecas constituidas según tipo de interés. 2003-2018

	Fijo	Variable
2003	2,9	97,1
2004	2,9	97,1
2005	3,0	97,0
2006	2,3	97,7
2007	1,9	98,1
2008	2,1	97,9
2009	3,1	96,9
2010	2,7	97,3
2011	3,4	96,6
2012	4,7	95,3
2013	5,9	94,1
2014	5,4	94,6
2015	7,4	92,6
2016	23,7	76,3
2017	37,8	62,2
2018	39,4	60,6

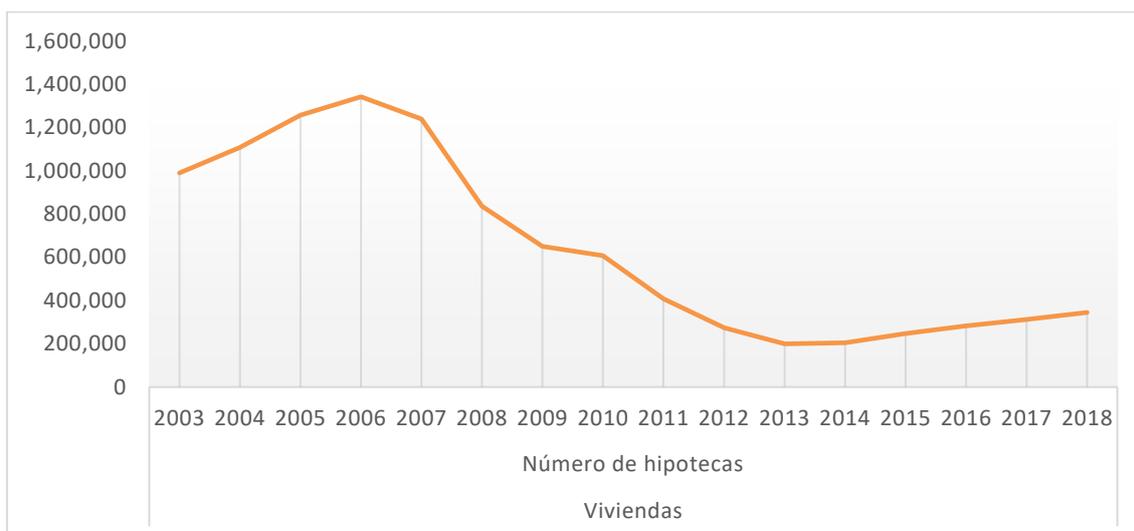
Fuente: INE y elaboración propia

La Figura 11 muestra la evolución del número de hipotecas a partir del 2003. Observamos cómo hasta el 2006, la evolución fue creciente hasta que el número de hipotecas concedidas para viviendas alcanzó su número máximo y se contabilizaron un total de 1.342.171 hipotecas. Alrededor del 80% de dichos préstamos hipotecarios se destinaba a la compra de vivienda. Hubo un decrecimiento evidente en el número de hipotecas concedidas a viviendas desde 2006 hasta el 2013, con una diferencia de 1.142.468 hipotecas como consecuencia del estallido de la burbuja inmobiliaria.

Otra evidencia que se muestra en la Figura es que desde el 2013-año en el que se registraron mínimos históricos- en adelante, el número de hipotecas ha ido creciendo a un ritmo constante hasta llegar a un total de 345.186 hipotecas concedidas para viviendas. Aunque el número de préstamos representa un porcentaje muy bajo respecto del de la burbuja inmobiliaria⁵, muestra como las entidades financieras están abriendo el grifo del crédito. Este aumento en la concesión de los créditos hipotecarios ha venido acompañado de un aumento en el importe medio de los préstamos.

⁵ Una burbuja inmobiliaria es un incremento desmesurado de los bienes inmuebles, ocasionado generalmente por la especulación. Al incrementarse los precios de estos bienes, muchos inversores se interesan por estos activos, por lo tanto, para satisfacer el incremento de la demanda, las empresas constructoras tienen que generar más pisos.

Figura 11. Evolución del número de hipotecas concedidas para viviendas. 2003-2018

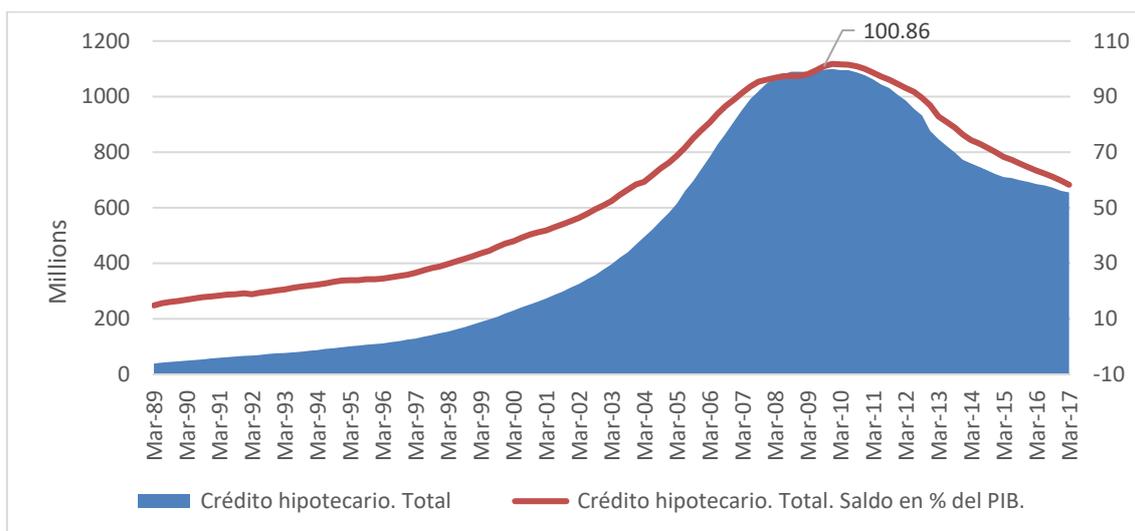


Fuente: INE y elaboración propia

En el momento del apogeo económico, alrededor del 80% de dichos préstamos hipotecarios se destinaba a la compra de vivienda. El saldo vivo del crédito inmobiliario del conjunto de las entidades de crédito (bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y establecimientos financieros de crédito) aumentó entre 1997 y 2007 a un ritmo medio anual del 22,5%, por encima del 17,4% correspondiente al crédito al sector privado de la economía en el mismo periodo. El crédito inmobiliario vio ascender su participación en la cartera de créditos al sector privado desde el 39,9% hasta el 60,4% en 2007, según datos del Banco de España.

La Figura 12 muestra la relación entre el PIB y el crédito hipotecario total. Si lo analizamos detalladamente, en 1989 el saldo vivo del crédito inmobiliario suponía el 15,57% del PIB de la economía española. Dicha proporción pasó a ser del 100% en 2009 tras veinte años de desarrollo firme. Tras alcanzar su máximo histórico en ese mismo año, tuvo lugar una desaceleración constante y en marzo de 2017, representaba el 58%.

Figura 12. Evolución de la relación entre el crédito hipotecario y el saldo (en % del PIB)

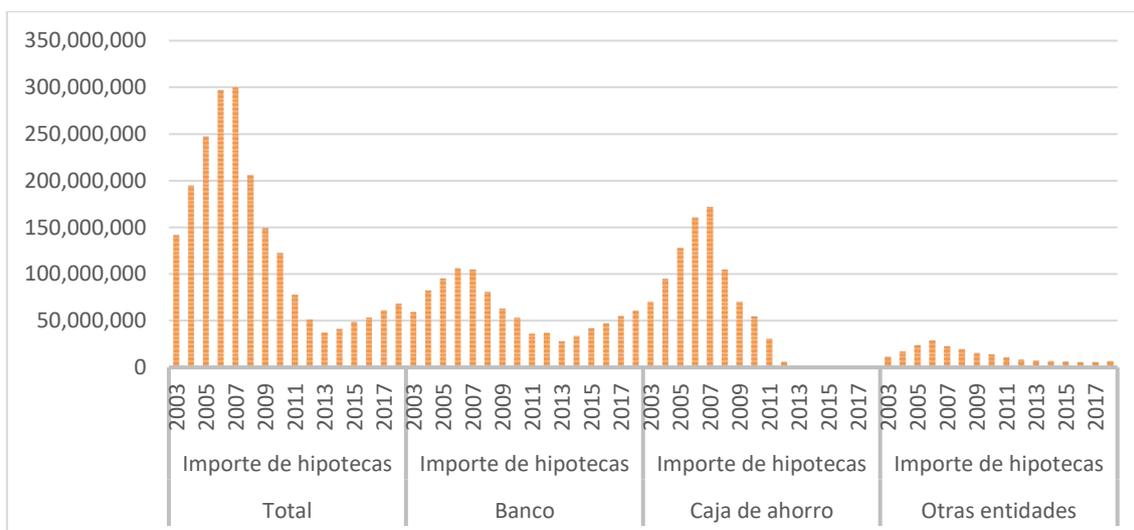


Fuente: INE y elaboración propia

Tanto las entidades bancarias como otro tipo de entidades, crearon enormes sumas de dinero a través de los préstamos en el periodo previo a la crisis financiera. El total del importe de las hipotecas concedidas alcanzó el auge en el 2007. Su valor total pasó de ser de 141.994.605 en 2003 a ser de 299.688.005. Por entidades bancarias, las cajas de ahorro fueron en su mayoría las mayores entidades que concedieron préstamos hipotecarios. Es indudable el peso que tenían, sin embargo, fueron las más afectadas tras la crisis ya que su actividad estaba mayoritariamente ligada al sector de la construcción, el más afectado con la crisis financiera. Concretamente de las 45 cajas que había a finales de 2009 solamente han sobrevivido dos, que son las siguientes: “Caixa Ontinyent” y “Caixa Pollença”. Pero tal y como muestra el gráfico, desde el 2015 las cajas de ahorro ya no prestan ningún tipo de crédito hipotecario (Garau, 2019).

Los bancos, también tuvieron gran relevancia en el momento de conceder préstamos, pero a diferencia de las cajas de ahorros, su nivel máximo se alcanzó en 2006 por un valor de 106.708.796. Teniendo en cuenta la cúspide tanto de los bancos como de las cajas de ahorros, estas últimas superaron por un valor de 192.979.209 a los bancos. La Figura 13 muestra información relativa a esta cuestión.

Figura 13. Evolución del número de hipotecas concedidas sobre el total de fincas por entidad. 2003-2018.



Fuente: INE y elaboración propia

2.1.4 Factor especulativo

La especulación también ha sido un condicionante en el caso de España de la demanda de vivienda. La compra de vivienda tiene, además de un valor de uso, un componente de inversión. Y es éste último el que fue alimentando un proceso especulativo durante la etapa de expansión económica, y que se frena bruscamente con el estallido de la burbuja. Aunque es la interacción de numerosos factores los que contribuyeron al aumento de la demanda de vivienda, una parte muy significativa esta explicada por la demanda con motivos de inversión.

La demanda de viviendas tuvo un gran incremento en una situación en la que los compradores adquirirían las viviendas para su posterior reventa debido al continuo crecimiento que estaban experimentando los precios de los bienes inmuebles. Cuanto mayor es la demanda de viviendas por motivos de inversión, mayor es el componente especulativo y también la posibilidad de que se generen “burbujas” en el mercado de la vivienda.

La especulación por lo tanto al relacionarlo con la crisis económica, está visto como algo negativo, sin embargo, para algunos autores (Naredo, 2008) el factor especulativo conlleva una serie de ventajas económicas. Siguiendo a Naredo (2008), una primera ventaja es la estabilización de las fluctuaciones de los precios ya que el especulador tiende a reducir las diferencias de precios. Cuando los precios son bajos las compras de los especuladores incrementan la demanda y por lo tanto los precios suben o al menos no descienden lo que bajarían con una demanda inferior que no contuviese la de los especuladores. Por lo contrario, cuando los precios tienden a subir porque hay porque oferta y mucha demanda, los precios subirán menos porque a la oferta habitual se le

suma la de los especuladores. Con lo cual se tiende a una estabilización de los precios en el periodo en el que se realizan las operaciones de especulación.

Otra ventaja es la distribución de los riesgos. Así, el propietario de un bien inmobiliario, por ejemplo, corre el riesgo de que en el futuro el precio del inmueble sea inferior a sus previsiones. Por lo tanto, si el propietario mantiene ese bien, corre el riesgo de que en un futuro el precio se vea reducido, pero si se transfiere ese bien no. Ahí es donde entran en juego los especuladores ya que la persona que habitualmente compra es el especulador. En esta función de reparto de riesgos, los especuladores prestan un gran servicio a la sociedad haciendo un papel de regulador y amortiguador del riesgo.

Pero la especulación no solo tiene ventajas, sino que, de acuerdo con (Naredo, 2008), algunos de los efectos económicos beneficiosos pueden transformarse en perjudiciales. Por lo tanto, la estabilización de las fluctuaciones de los precios puede ser perjudicial en algunos casos. Tal es el caso de los bienes en que los precios oscilan siempre en una dirección, en sentido alcista, como ocurre con el precio de las viviendas. En estos casos la especulación puede incrementar considerablemente la subida de los precios. Así pues, antes de que se diera lugar el estallido de la burbuja, los precios de las viviendas experimentaron una gran subida de precios.

2.2 OFERTA DE VIVIENDA

La mayoría de las personas residen en viviendas antiguas, a menudo en estructuras construidas hace muchas décadas. Este hecho destaca uno de las cuestiones más importantes de la vivienda: las nuevas unidades representan un pequeño componente del stock. Dicho esto, la oferta de viviendas se compone de viviendas nuevas y existentes (Altuzarra y Esteban, 2008).

Tanto los promotores inmobiliarios como los propietarios existentes están dispuestos a aumentar la oferta de viviendas, si los precios de las viviendas están subiendo. A medida que la demanda de vivienda comienza a aumentar, los precios de la vivienda comienzan a aumentar junto con la inversión residencial. Esto envía una señal a los promotores inmobiliarios y propietarios existentes para aumentar el suministro de viviendas nuevas. Sin embargo, esta mayor oferta a largo plazo, en igualdad de condiciones, conduce a precios de la vivienda más bajos. Este no es un proceso instantáneo porque hay un retraso entre las señales de precios en el mercado y la reacción de los propietarios y promotores inmobiliarios existentes, especialmente debido a tres razones principales. En primer lugar, se necesitan muchas actividades antes de que una nueva vivienda esté en el mercado: montaje del sitio, proyecto de construcción, permiso de planificación, etc. En segundo lugar, los promotores inmobiliarios toman sus decisiones en función de las expectativas sobre la evolución futura de los precios de la vivienda y la demanda de vivienda, pero no están dispuestos a enfrentar futuros excesos de oferta. Y, en tercer lugar, Las

expectativas de los propietarios existentes sobre futuras ganancias de capital también pueden hacer subir los precios (Altuzarra y Esteban, 2008).

3. PANORÁMICA DEL MERCADO DE VIVIENDA

3.1. STOCK DE VIVIENDAS

En las secciones previas he explicado el comportamiento de las variables de oferta y demanda de vivienda (de manera detallada ésta última) durante el periodo expansivo, la crisis inmobiliaria y la reciente recuperación económica. En esta sección, me voy a ocupar de analizar los efectos que dicho comportamiento sobre el parque de viviendas.

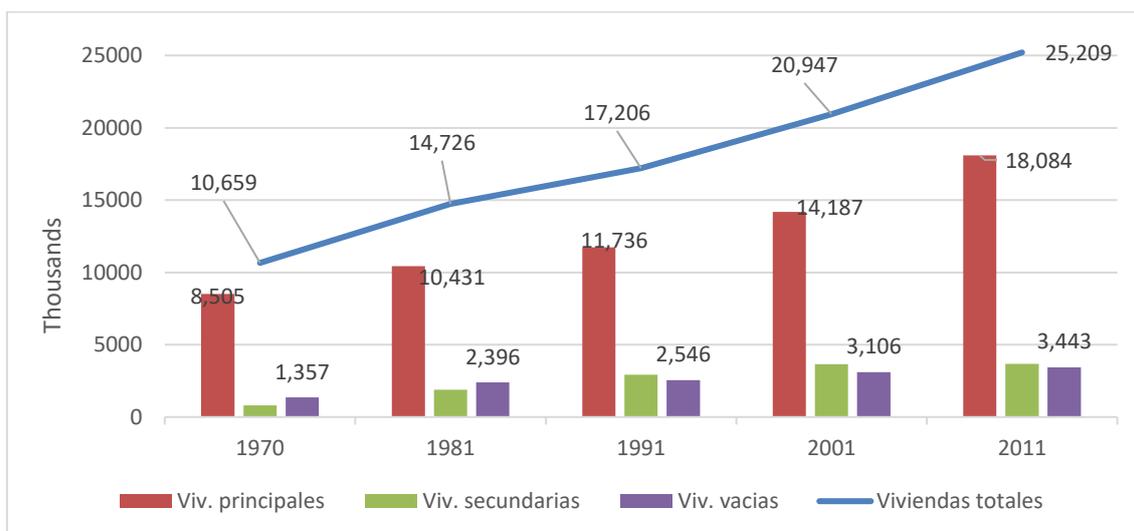
En primer lugar, conviene destacar la existencia de diferentes tipos de viviendas: viviendas principales, secundarias y desocupadas. Las viviendas principales son las que se utilizan la mayor parte del año como residencia habitual por parte de una o más personas. Las viviendas secundarias se utilizan únicamente parte del año con fines vacacionales, por ejemplo, por lo que no constituye la residencia habitual. Las viviendas desocupadas, son las que habitualmente se encuentran deshabitadas, sin tener en cuenta las dos situaciones anteriores.

La Figura 14 muestra la evolución de las viviendas totales y según la tipología comentada, durante el periodo 1970-2011 (último año disponible), de acuerdo con los Censos de Población y Vivienda.

El incremento de viviendas en España ha sido notorio desde 1970. El crecimiento más notable se registró del año 2001 al 2011, donde el número de viviendas aumento en casi 4 millones. En tan solo 40 años, las viviendas totales han pasado de la insignificante cifra de 10 millones a alcanzar un total de 25.208.623.

Según algunos expertos, se espera que este crecimiento de las viviendas continúe en ascenso, aunque más moderado, debido principalmente a aspectos sociales como el aumento de la población, las emancipaciones de los jóvenes, el aumento de los divorcios, y por construir una sociedad cada vez más perdurable.

Figura 14. Evolución de las viviendas totales, principales, secundarias y vacías. 1970-2011



Fuente: Banco de España y elaboración propia

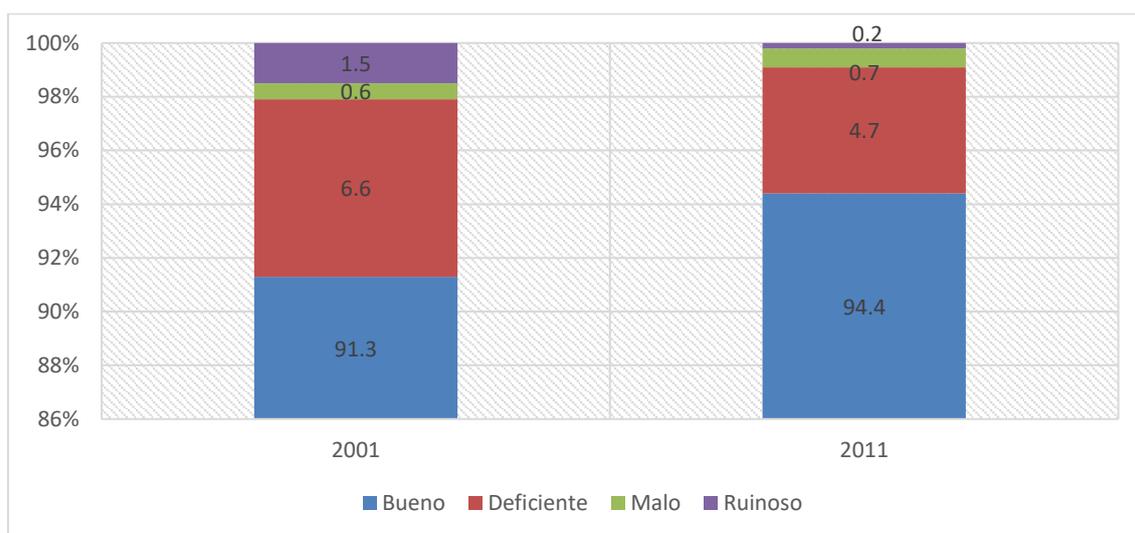
3.1.1. Viviendas principales

En el año 1991, de acuerdo con los datos el Banco de España, el número de viviendas principales era de 11.736.376. Una década más tarde, en el año 2001, se observa un importante crecimiento. Las viviendas principales alcanzaron las 14.187.169 unidades, por lo que el incremento en tan solo una década fue de 2.450.793. En el año 2011, por su parte, se contabilizaron unas 18.083.692 viviendas principales, que suponían alrededor de un 72% del total del parque de viviendas, frente a algo menos del 15% de secundarias y del 14% de viviendas vacías. El aumento de este tipo de viviendas ha sido ascendente a lo largo de los años, teniendo una relación estrecha con la creación de la burbuja inmobiliaria.

Pese al significativo incremento del número de viviendas producido durante el periodo expansivo, particularmente entre 2000-2007, más del 80% del parque de viviendas fue construido antes de la década de los 80. De ahí que sea relevante hacer una breve mención al estado de las viviendas. Para ello, utilizo datos sobre el estado integral de los edificios en los que se ubican las viviendas.

La Figura 15 presenta los cambios ocurridos entre 2001 y 2011, último censo disponible, en el estado de los edificios de las viviendas principales. El estado puede considerarse que ya era bueno en 2001 (91.3%) y a medida que pasa el tiempo, ha tendido a mejorar. Esta evolución es razonable debido a que durante la etapa expansiva el volumen de edificios de nueva construcción fue ganando peso específico sobre el total de edificios. El porcentaje de viviendas principales que no se encontraban en buen estado era del 5,6% en 2011. Este porcentaje era del 8,7% en 2001, lo que denota una mejora en el estado de este tipo de viviendas.

Figura 15. Estado de las viviendas principales. 2001-2011



Fuente: Censos de Población y Vivienda (2001, 2011). INE

3.1.2. Viviendas secundarias

Las viviendas secundarias son demandas por razones de inversión o para disfrute vacacional y son adquiridas tanto por residentes como por no residentes. De hecho, una proporción significativa de las viviendas secundarias fueron compradas por éstos últimos durante la etapa expansiva del ciclo previa a la crisis.

Desde tiempo atrás, las viviendas secundarias han representado un alto porcentaje de viviendas en España (en comparación con otros países del entorno), y han supuesto un elemento fundamental en el sistema de poblamiento, ya que han contribuido a la infrautilización del parque de viviendas. El aumento de viviendas secundarias ha sido intenso durante los años previos al estallido de la burbuja y se ha producido fundamentalmente concentran en las áreas turísticas. No obstante, también son abundantes en las grandes áreas urbanas, así como Madrid o Barcelona.

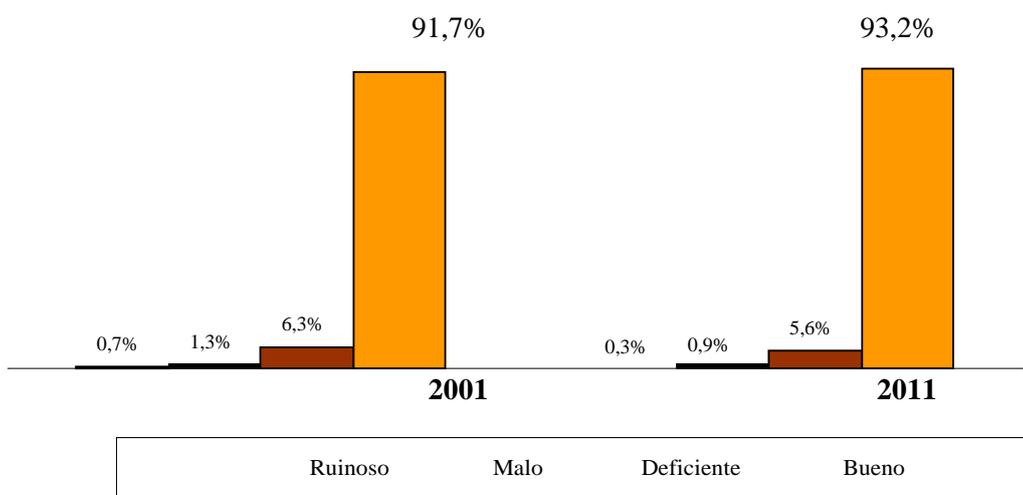
En el año 1991, estas viviendas rondaban casi las 2.923.000 de unidades, es decir, el 17% del total de viviendas. Durante los años noventa han crecido extraordinariamente tanto el parque principal como el secundario. En los países con mayor porcentaje de viviendas secundarias como eran Francia e Italia en la década de los 90, el porcentaje apenas suponía un 10,7% y un 10,6% respectivamente. En cambio, según el Censo de Población y Viviendas de 2001 el parque español de residencias secundarias sobrepasaba la cantidad de 3.360.000 unidades, lo que en términos relativos representaba el 16% del parque total de viviendas.

Pasada una década, tal y como indica el Censo de Población y Viviendas del año 2011, en España había 25.208.623 viviendas, con un incremento de 4.262.069 (un 20,3%) en diez años. El 71,7%

de las viviendas eran principales, el 14,6% secundarias y el 13,7% estaban vacías. Por su parte, el número de edificios era de 9.804.090, con un incremento del 13,2% en los 10 últimos años.

En el caso de las viviendas secundarias, los edificios donde estas se ubican, es también bueno al igual que ocurría con las viviendas principales. Han experimentado mejoras significativas en los últimos 10 años. Apenas un 6,8% de viviendas secundarias no se encontraban en buen estado en el 2011. Este porcentaje era del 8,3% en 2001(Ver Figura 16).

Figura 16. Estado de las viviendas secundarias. 2001-2011



Fuente: Censos de Población y Vivienda (2001, 2011). INE

3.1.3. Viviendas desocupadas

La vivienda se considera como un espacio privado necesario para satisfacer el derecho básico de los ciudadanos a disponer de un alojamiento digno y adecuado (Vinuesa Angulo, 2008). El preocupante número de viviendas vacías, es un fenómeno de gran relevancia social ya que podría estar produciéndose un uso inadecuado de la propiedad, al no respetarse el principio de su función social, especialmente cuando las viviendas no utilizadas están ubicadas en zonas donde la necesidad es mayor; desde el punto de vista económico, porque hay un gran patrimonio de un elevado valor sin aprovechamiento.

Las viviendas desocupadas han aumentado a lo largo del periodo de análisis presentado en la Figura 14. A la par que el parque de viviendas en España aumentaba, también lo hacían las viviendas desocupadas. En 1970, el número de viviendas vacías ascendía a 1.357.446 y tras un progreso constante año tras año al alza, según el censo de población y viviendas de 2011, las viviendas vacías ya eran de un total de 3.443.365, más del doble que la primera muestra tomada en cuenta.

Es importante destacar el papel que han jugado los desahucios en España tras la crisis financiera, en el que un gran número de ciudadanos y familias han sido expulsados de sus viviendas ante el impago de la hipoteca. En la mayoría de casos de desahucios la vivienda había sido adquirida durante la crisis económica. Desde el estallido de la crisis en España se han producido 745.000 ejecuciones hipotecarias que han derivado en unos 510.000 desahucios. De ellos, unos 236.000 afectaron a la primera residencia de los desalojados. No obstante, es solo una aproximación puesto que no hay detalles sobre los desahucios de 2007 a 2012. El Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) refleja que en ese periodo hubo 349.438 ejecuciones hipotecarias registradas en los juzgados y 244.278 desalojos. Esta indicaba que, en 2013, el año con más casos, hubo 45.194 entregas de inmuebles a la banca, de las que 34.570 eran la vivienda habitual de los afectados. En 2014 hubo 38.402 entregas de vivienda, de las que 30.056 fueron de primera residencia y en 2015 fueron 36.929 desalojos en total, 29.327 de vivienda habitual (Portillo, 2018).

3.2. DINAMICA DEL MERCADO DE VIVIENDA

Como he apuntado en las secciones previas, la construcción de viviendas se alimentó durante un largo tiempo de un proceso especulativo que terminó por genera un extraordinario exceso de oferta de viviendas. El sector inmobiliario residencial creció de manera estrepitosa durante un largo periodo de tiempo, para posteriormente registrar un significativo parón. La recuperación económica tras la crisis se está dejando notar levemente en la actividad inmobiliaria. El análisis de las viviendas iniciadas y terminadas, a diferencia del estudio del stock de viviendas realizado en las secciones anteriores, proporciona una visión sobre el dinamismo del mercado en diferentes momentos.

3.3.1. Viviendas iniciadas y terminadas

La Figura 17 muestra el número de viviendas iniciadas y terminadas en España durante el periodo 1990-2018. En este periodo de análisis se distinguen 3 etapas. La etapa de expansión; el estallido de la burbuja que da lugar a la crisis; y la recuperación económica del país.

Hay que comentar también que hay una clara diferencia entre el número de viviendas iniciadas y terminadas ya que hay visados que se concedieron pero que no se llevaron a cabo, porque en algunas situaciones se dieron casos de dificultades financieras o empresas promotoras que entraron en concurso de acreedores⁶.

⁶ Se define como un instrumento que toda empresa tiene para solventar una situación económica extraordinaria y de crisis. Una compañía podrá solicitar la declaración de concurso de acreedores cuando no tenga suficiente liquidez para hacer frente a sus pagos. Está relacionado con la falta de solvencia de las empresas.

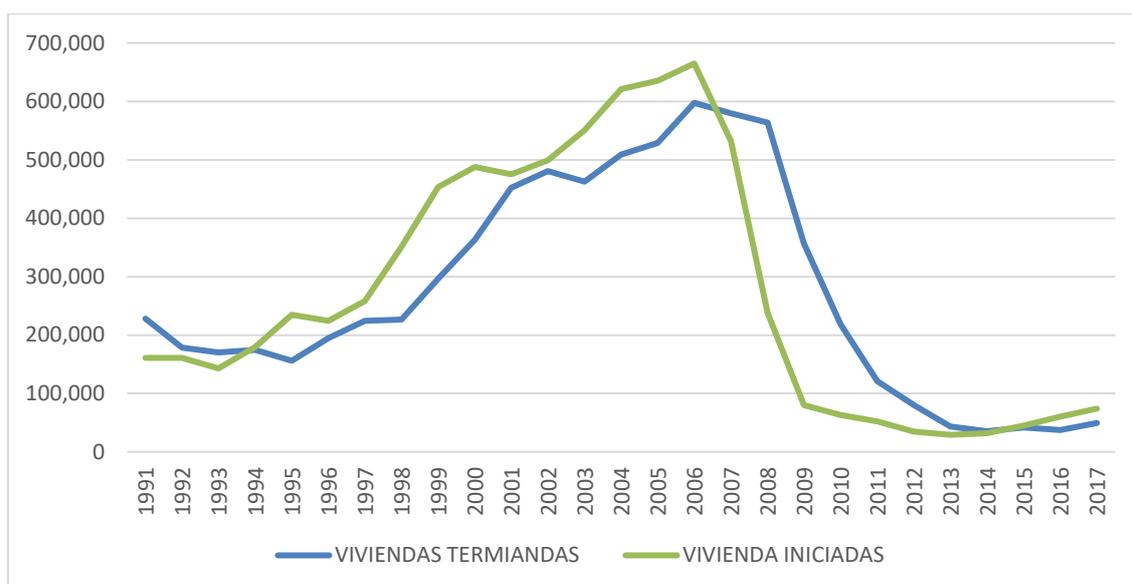
En 1991, el número de viviendas libres iniciadas ascendía a 161.066 unidades, y 10 años más tarde, tras un incremento firme y persistente, alcanzaron la cifra de 475.059. En cambio, las viviendas terminadas, también experimentaron un aumento, pero si observamos el gráfico, se aprecia como las viviendas terminadas tienen un aumento menor que las viviendas que se estaban construyendo. Por lo tanto, en un momento de crecimiento económico, se iniciaban más viviendas de las que se terminaban. Se observa que, en la etapa previa al estallido de la burbuja, la actividad inmobiliaria era desorbitada, con incrementos significativos año tras año.

El auge de la construcción llegó dos años posteriores a la crisis en el 2006, cuando las viviendas que se empezaron a construir llegaron al desorbitado número de 664.923 viviendas y las terminadas 579.632. A partir de ese mismo año y de forma drástica tanto las viviendas iniciadas como las terminadas comenzaron un notable decrecimiento. El declive más notable tuvo lugar entre 2006 y 2009 con una disminución en 3 años de 600.000 viviendas aproximadamente. Este decrecimiento se explica a través del estallido de la burbuja inmobiliaria.

Ya en la fase de crisis, el sector de la construcción ha sido protagonista de la economía española, pero también uno de los grandes perjudicados durante la crisis financiera. Numerosas promotoras y constructoras cesaron el negocio o entraron en concurso de acreedores. Esto explica porque el número de viviendas tuvo un declive tan profundo en la etapa 2006-2013.

Si nos centramos en los resultados de los últimos años, tras 6 años de descensos, se está produciendo un aumento de ambas variables que se transfiere en una recuperación tanto del sector inmobiliario como de la situación económica y financiera del país. Esta tímida recuperación, aún se encuentra muy lejos del nivel de actividad de hace 10 años.

Figura 17. Evolución de viviendas libres iniciadas y terminadas. 1991-2016



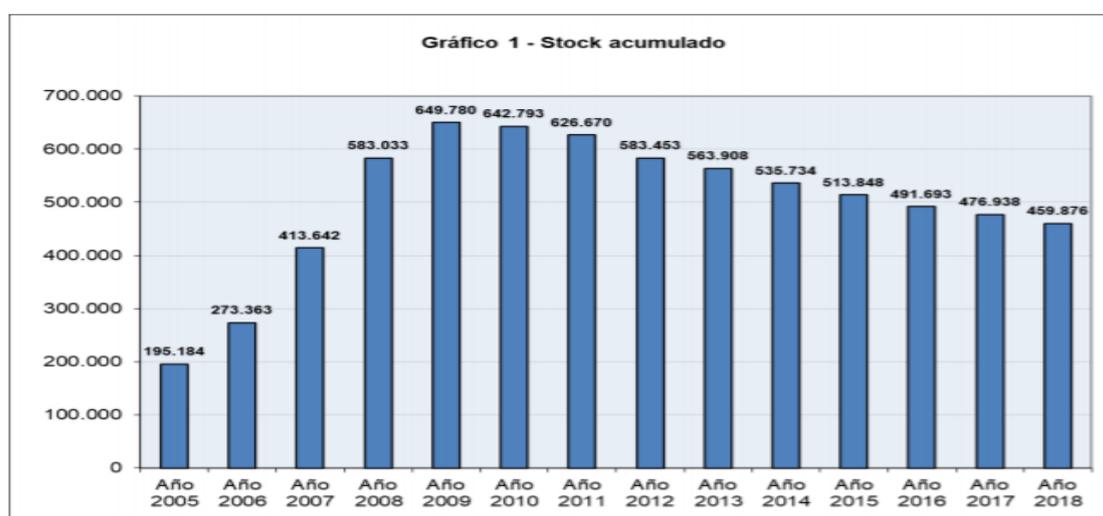
Fuente: Ministerio de vivienda. Elaboración propia

3.3.3. Viviendas nuevas sin vender

Una de las consecuencias iniciales del pinchazo de la burbuja inmobiliaria fue el surgimiento de un stock de viviendas nuevas que no se habían vendido y que en muchos casos quedaron en manos de los promotores de viviendas y de la banca. La Figura 18 permite apreciar la evolución del número de viviendas nuevas sin vender en España desde 2005 hasta 2018. Se observa un claro crecimiento desde el 2005, año en el que según los datos del Ministerio de Fomento se contabilizaron 185.184 viviendas sin vender, hasta el año 2009 en el cual se registraban 649.780 viviendas pendientes de venta. Hay que considerar que muchos promotores decidieron seguir construyendo las viviendas iniciadas y no paralizar las obras ya que, aunque los precios de las viviendas hubiesen descendido, podrían recuperar una parte de la inversión (Figura 18).

Desde el año 2009, tiene lugar una minuciosa pero continua disminución del stock de viviendas sin vender hasta llegar al 2018, año en el que se contabilizan casi medio millón de stock acumulado de viviendas nuevas sin vender, más concretamente, 459.876. Aunque estos datos puedan resultar alarmantes, el 2018 ha supuesto la menor cantidad de excedente que se ha registrado en España desde 2007. Con esta nueva caída, el número de viviendas nuevas sin vender suma ocho años de reducción desde 2010, aunque la mayor reducción fue la de 2012.

Figura 18. Evolución de las viviendas nuevas sin vender. 2005-2018



Fuente: Ministerio de Fomento

4. VIVIENDAS DE ALQUILER

Una cuestión relativa al mercado inmobiliario residencial que está cobrando interés creciente en los últimos años en España es el mercado de vivienda en alquiler. En esta sección estudiaremos algunas características del mercado del alquiler en España tratando de analizar por qué la proporción de vivienda alquiler (en relación con la vivienda en propiedad) ha sido y es tan bajo en España en comparación con otros países de Europa.

A diferencia de otros países europeos, España nunca ha apostado por la creación de parques de alquiler para cubrir la demanda de viviendas. El sector público se dedicó en gran medida a favorecer el acceso a la propiedad, promulgando a su vez numerosas leyes de arrendamientos caracterizadas por establecer estrictos controles de alquileres, que de este modo hacían que el mercado del alquiler fuese menos atractivo (Pareja Eastaway y Sánchez Martínez, 2011). No obstante, en los últimos años se aprecia una tendencia creciente del peso relativo del alquiler en el mercado residencial español, cuya mayor relevancia y dinamismo se concentran en determinados colectivos fundamentalmente, hogares jóvenes, inmigrantes y trabajadores temporales, y en áreas geográficas específicas, sobre todo, en Madrid, Cataluña, Baleares y Canarias (Pareja Eastaway y Sánchez Martínez, 2011).

En España, el sector del alquiler pasó del 50% a mediados del siglo pasado, a tener porcentajes inferiores al 15% a finales de siglo. Por ello, ante la necesidad de resolver el problema, en 1985

se promulgó el Real Decreto Ley de 30 de abril, conocido también como “Decreto Boyer”⁷, de este modo se liberalizó el mercado del alquiler, después de largas décadas de control. Desde la aprobación de este decreto-ley, el sistema de viviendas se ha caracterizado por un sector del alquiler estancado y un auge intenso y continuo del sector inmobiliario (Pareja Eastaway y Sánchez Martínez, 2011).

4.1 CULTURA DE LA PROPIEDAD EN ESPAÑA

La vivienda en propiedad, según numerosos autores, es resultado de un hecho cultural.

“Es corriente pensar que el parque de viviendas español, dominado por la propiedad, es resultado de una cultura que da preferencia a la adquisición de una vivienda frente al alquiler, debido al reciente pasado agrícola del país y a la búsqueda de la seguridad por encima de la movilidad, la flexibilidad y el riesgo” (Jurado Guerrero, 2006, pág. 117).

Los españoles prefieren una vivienda en propiedad porque les proporciona seguridad y, además es una forma de ahorro para la vejez. No obstante, hay que añadir que además de ser una decisión de elección en cuanto a propiedad o alquiler, también es una cuestión de cómo se perciben los costes que presentan los alquileres (Jurado Guerrero, 2006).

Siendo un país de propietarios durante mucho tiempo, esta tendencia social está dando la vuelta, y la vivienda en alquiler ha pasado de ser una opción residual a ser una alternativa viable. Este cambio de tendencia se debe a una serie de factores, aunque el estallido de la crisis financiera también ha tenido su repercusión. Como consecuencia del estallido de la burbuja inmobiliaria, y consecuentemente la mayor restricción del crédito hipotecario, a partir de 2007, muchos españoles optaron por el alquiler como mejor forma de acceder a una vivienda, además de considerar compra una vivienda debido a la inestabilidad laboral y pérdida de poder adquisitivo.

Este tímido cambio de tendencia también es motivado por la mayor movilidad geográfica-laboral, el cambio de mentalidad, la eliminación de las ayudas fiscales a la compra de la vivienda y la dificultad de acceso por parte de los jóvenes para acceder a una vivienda. Son principalmente los jóvenes, con recursos económicos limitados quienes apuestan por el alquiler para poder independizarse (Correas, 2017).

Como puede observarse en la Tabla 2, el régimen de vivienda en alquiler ha sufrido una caída continuada desde el 51% que representaba en 1950 hasta un 17,8% en 2001, incluyendo en este

⁷Bajo el mandato de Miguel Boyer se firmó este Decreto Ley. Marco un antes y un después en los contratos de arrendamientos urbanos ya que suprimió la prórroga forzosa obligatoria para el arrendador y a voluntad del arrendatario.

porcentaje, tanto el alquiler a precio de mercado como el alquiler a bajo precio, la cesión gratuita u otras formas de tenencia. Entre 2001 y 2011, el alquiler recuperó peso relativo hasta constituir el régimen de tenencia por el que opta el 21,1% de los hogares.

Tabla 2. Evolución del régimen de tenencia en España. 1950-2011

	En Propiedad (%)	Alquiler u otras formas (%)
1950	49,0%	51,0%
1960	51,9%	48,1%
1970	63,4%	36,6%
1981	74,9%	25,1%
1991	77,8%	22,1%
2001	81,1%	17,8%
2011	78,9%	21,1%

Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

La Tabla 3 muestra la evolución del porcentaje de hogares por régimen de tenencia durante el periodo 2005-2016 según datos del INE. Destacar un significativo aumento del alquiler a precio de mercado, que ha pasado de representar un 9,5% en 2005 a suponer el 13,8% en el 2016, alcanzando así el valor máximo en los últimos años. En cuanto al alquiler inferior al precio de mercado, éste ha evolucionado negativamente y en los últimos 5 años se ha mantenido en el 2,5%. En referencia a las cesiones gratuitas, el porcentaje ha oscilado ligeramente entorno a valores del 7,1% y del 5,5%.

Tabla 3. Evolución de los hogares por régimen de tenencia. 2005-2016

	Propiedad (%)	Alquiler a precio de mercado (%)	Alquiler inferior al precio de mercado (%)	Cesión gratuita (%)
2005	80,5	9,5	3,5	6,4
2006	79,5	10,3	3,2	7,0
2007	80,1	10,4	3,2	6,3
2008	79,6	11,0	3,2	6,1
2009	79,3	11,3	3,3	6,1
2010	79,4	11,4	3,1	6,1
2011	79,6	12,1	2,8	5,5
2012	79,2	12,0	2,5	6,3
2013	77,7	12,9	2,5	6,9
2014	78,0	12,4	2,5	7,0
2015	77,3	13,1	2,5	7,1
2016	77,1	13,8	2,5	6,5

Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Pero, ¿de dónde viene y cómo se consolida esa cultura de la propiedad?

El parque de viviendas en España representaba unos 25 millones de viviendas a finales de la primera década del siglo XXI, de los cuales alrededor de un tercio eran segundas residencias o residencias vacías y alrededor de un 13,2% viviendas en alquiler. “Desde el punto de vista de la oferta, la escasez de vivienda en alquiler se puede explicar en parte como consecuencia de las políticas de congelación de alquileres desarrollada en España después de la contienda civil, con la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU)⁸ de 1946. Esta ley y las posteriores, LAU de 1956 y LAU 1964, fueron sumamente rígidas en lo referente al control de alquileres. Los efectos negativos del control de alquileres sobre la dimensión del sector del alquiler, tanto en términos de oferta como de demanda es común en la mayoría de los países europeos” (Pareja Eastaway y Sánchez Martínez, 2011, pág. 58). En primer lugar, el control de alquiler actúa disminuyendo la movilidad de las personas en el mercado de trabajo, ya que estas pueden rechazar tentadoras ofertas de trabajo que implican un desplazamiento de viviendas, por escasa oferta de las mismas o por no encontrar un arrendamiento en las mismas condiciones.

En segundo lugar, se reduce la construcción del mercado del alquiler. Como resultado de ello, aunque estas medidas estaban orientadas a apoyar los inquilinos, en la práctica, fueron la base para la reducción continua del sector de alquiler desde un 54% en 1950 al 23% a principios de los ochenta.

En tercer lugar, la calidad de los arrendamientos se ve reducido, esto se puede explicar debido a la baja rentabilidad de las inversiones, por lo que se dejan de hacer mejoras en las viviendas, aun que estas sean de mala calidad resultando en un deterioro de las viviendas.

En cuarto lugar, se crean ciertas y notorias diferencias entre los inquilinos existentes y los nuevos, ya que la regulación de los de los alquileres reduce exclusivamente los gastos de los hogares de aquellos que actualmente ocupan una vivienda alquilada y no de los que quieren alquilar una vivienda.

Desde la promulgación de las Leyes de Arrendamientos Urbanos de los años, 1946, 1956 y 1964, se ha intentado revertir la situación del alquiler poniendo en vigor nuevas leyes, siendo la última la de 1994 con un marco regulador algo más restringido, pero priorizando la libertad de acuerdo entre las partes. Sin embargo, se puede decir que ni la liberalización completa ni la regulación estricta han conseguido aumentar la participación del sector de alquiler en el mercado inmobiliario español (Pareja Eastaway y Sánchez Martínez, 2011).

Para concluir esta sección, quisiera hacer mención a una práctica que se ha venido extendiendo tras el estallido de la burbuja inmobiliaria y durante los años de recuperación: las cooperativas de

⁸ Legislación española que regula el mercado del alquiler en todo el Estado.

vivienda. Se trata de entidades sin ánimo de lucro, formadas por un grupo de personas que comparten la necesidad de una vivienda y se unen para acceder a ella en las mejores condiciones de calidad y coste posible, consolidándose, así como una vía para acceder a una vivienda asequible. (Etxezarreta y Merino, 2014)

Es la cooperativa la que se encarga de promover las viviendas para asignarlas a los socios de estas, eliminando así el precio del promotor por la venta de vivienda, por lo que se construyen a precio de coste, resultando hasta en un 20% y 30% más baratas. Es por eso que los socios de las cooperativas son al mismo tiempo los promotores y adjudicadores de la vivienda, y que una vez finalizada la construcción y entregada al respectivo socio, se disuelven.

Las cooperativas de viviendas son vistas por una gran parte de la población como una buena solución para la compra de viviendas, no obstante, presenta ciertos inconvenientes que también hay que considerar. Los cooperativistas deben adelantar el dinero para realizar la obra de la vivienda, lo que conlleva algunos riesgos, además de los numerosos casos de mala gestión que han provocado la quiebra de las mismas.

A pesar de esto, la contribución de las cooperativas a la promoción de viviendas ha sido importante dado que han constituido un instrumento eficaz para resolver problemas de vivienda.

4.2. ESCASA OFERTA DE ALQUILER Y MEDIDAS PARA FOMENTAR EL MERCADO

El hecho de que el sector del alquiler de vivienda sea poco atractivo en términos relativos para los inversores tiene mucho que ver con la falta de rentabilidad y las expectativas de revalorización de los precios de la vivienda. Los rendimientos de la inversión en alquiler han sido poco atractivos hasta la actualidad. La opción de alquilar es aconsejable siempre que no se tengan unas expectativas de revalorización de la vivienda muy elevadas, como sucedió en el periodo de 1997-2006, en los que la opción de compra ha sido más rentable. Sin embargo, a partir de 2008, en el entorno actual de crecimiento negativo de los precios, las opciones del alquiler se hicieron más rentable frente a la compra.

Las actuaciones públicas sobre la oferta o sobre la demanda en el mercado de la vivienda en alquiler tienen efectos distintos sobre el equilibrio. Una oferta adecuada, estimulada desde el sector público, puede favorecer tanto el aumento de unidades de vivienda como la reducción de los precios o rentas, mientras que las ayudas directas, dirigidas a los hogares para la adquisición de servicios de vivienda, bien sea de alquiler o de propiedad, pueden conllevar a un peligro de mayores precios o alquileres de vivienda.

4.2.1 Medidas para fomentar el mercado del alquiler

Para fomentar el alquiler privado, las medidas adoptadas fueron dirigidas tanto al inquilino como al propietario del inmueble. Desde el punto de vista del demandante, cabe mencionar la entrada en vigor de la Renta de Emancipación el 1 de enero de 2008, que nace con la finalidad fomentar una salida más temprana de los jóvenes de la vivienda familiar. Consistía en una subvención por parte del Estado de 210 euros mensuales para que el inquilino pudiese hacer frente al pago del alquiler con un máximo de 4 años. Únicamente tenían derecho a solicitar esta renta las personas entre 22 y 30 años siempre y cuando sus ingresos anuales no superasen los 22.000 euros brutos. Esta renta ayudó considerablemente a reducir el esfuerzo que suponía para los jóvenes emanciparse. Según datos del Ministerio de la Vivienda, el esfuerzo que representaba a los jóvenes emanciparse era de un 43,3%, sin embargo, para aquellos que disponían de la Renta de Emancipación, el esfuerzo se situaba en un 24,1%. Otra medida que se llevó a cabo fue la vuelta de la desgravación por alquiler de la vivienda habitual en el impuesto de la renta a nivel general.

Desde el punto de vista del ofertante, también se implementaron ciertas medidas para hacer del mercado del alquiler un mercado más atractivo. Se ofreció ayudas de 6.000 € a los propietarios de viviendas vacías que las rehabilitasen y alquilaran. Por otra parte, los costes de alquiler se podían deducir de la declaración de la renta. La reducción de carácter general era del 60% y se podía aplicar a todos los inmuebles arrendados destinados a vivienda habitual. Adicionalmente, se podía alcanzar una reducción del 100% si se alquilaba a personas entre 18 y 35 años (Pareja Eastaway y Sánchez Martínez, 2011).

Los resultados de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares del INE indican que, en 2003, la proporción de hogares que residían en viviendas de alquiler en dicho año era solo del 10,6%, por debajo de la proporción resultante en el Censo de Viviendas de 2001. Baleares (19,7%) y Madrid (17%) eran las autonomías con mayor proporción de viviendas de alquiler en dicho año, según dicha fuente.

Finalmente, cabe señalar el papel de las denominadas Sociedades Cotizadas Anónimas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI). Las SOCIMI han supuesto un cambio en la reestructuración del sector inmobiliario tras el estallido de la burbuja. Fueron legalizadas en España en 2009 bajo el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero, y son la versión española de los “Reit”⁹ (Real Estate Investment Trus). Fueron puestas en marcha con el objetivo de impulsar el mercado del alquiler. Sin embargo, este nuevo método de inversión inmobiliaria no llegó a despegar hasta el 2013, cuando se tocó fondo con la crisis y el gobierno de Mariano Rajoy aplicó una nueva normativa. Para mejorar el atractivo del mercado de alquiler, se introdujo la exención

⁹ Son sociedades de inversión en el sector inmobiliario que cotizan en bolsa.

del Impuesto sobre Sociedades, así como una significativa deducción en transmisiones patrimoniales (Doménech, 2018).

Según Doménech, desde el 2013 hasta 2018, las SOCIMI han ido creciendo en número hasta contar con 56 de ellas en España, de las que 51 cotizan en el Mercado Alternativo Bursátil¹⁰, 5 en el mercado oficial y 2 en el IBEX35. La actividad principal de una SOCIMI es la compra de todo tipo de activos inmobiliarios –viviendas, locales comerciales, oficinas y demás- con el fin de explotarlos a través del arrendamiento.

Las SOCIMIS deben contar con una cartera de inmuebles de los que al menos el 80% se dedique al alquiler, mantener los inmuebles como mínimo tres años, y salir a bolsa en un plazo máximo de dos años desde que se constituyen. Además, deben distribuir al menos el 80% de los beneficios que obtengan entre sus accionistas vía dividendos. y son ellos los que acaban tributando por esas remuneraciones vía declaración de la renta, según les dicta la Agencia Tributaria¹¹.

Sus aportaciones al sector inmobiliario han sido importantes para el resurgir del mismo. Por una parte, dan transparencia a un mercado que ha estado vinculado con los fraudes y engaños – depositan las fianzas en los organismos públicos correspondientes- y además revalorizan los barrios en los que tienen presencia. También jugó un papel clave contribuyendo a reactivar el mercado inmobiliario español atrayendo inversión extranjera en el dañado sector inmobiliario durante la época de la crisis. Por otra parte, se logró atraer a la propiedad inmobiliaria a las familias con capacidad de ahorro, uno de los principales objetivos recogidos en el preámbulo de la normativa que las regula (Ferre, 2019).

4.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES EN ALQUILER.

La tabla 4, presenta la evolución de los hogares que viven en alquiler por edad de la persona de referencia. Se aprecia un incremento significativo de esta forma de tenencia de vivienda entre los jóvenes, de 16 a 29 años. En 2007 el 41.9% de los hogares con persona de referencia entre 16 y 29 años optaba por acceder a la vivienda de alquiler mientras que, en el año 2016, ésta proporción subió hasta el 71.6%. El alquiler entre los rangos de edad de 30 a 44 y de 45 a 64 años ha experimentado un leve crecimiento en los años mostrados. Dentro del primer grupo de edad, ha habido un incremento de 10 puntos porcentuales mientras que dentro del segundo se observa una reducción progresiva desde el 12,4% de 2007 hasta el 9,9% en 2016.

¹⁰ El Mercado Alternativo Bursátil o MAB, es un mercado dirigido a empresas con poca capitalización que buscan expandirse, con una regulación a medida, diseñada específicamente para ellas y unos costes y procesos adaptados a sus capacidades.

¹¹ La Agencia Tributaria es un organismo público que se encarga de aplicar y controlar el sistema tributario español. Se creó en 1990 y entró en funcionamiento en 1992.

Tabla 4. Evolución de los hogares que viven en alquiler por edad de la persona de referencia. 2007-2016

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	19,9	20,4	20,7	20,6	20,4	20,8	22,3	22,0	22,7	22,9
De 16 a 29 años	41,9	45,2	50,0	53,1	53,6	57,5	61,5	65,8	65,8	71,6
De 30 a 44 años	25,7	26,3	26,2	26,2	27,2	28,8	32,1	31,4	34,7	35,6
De 45 a 64 años	16,2	16,4	16,9	16,4	17,1	17,3	17,6	18,0	18,6	19,1
65 años o más	12,4	12,7	12,5	12,2	10,2	9,8	10,8	10,2	10,7	9,9

Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

La Tabla 5 muestra la evolución del porcentaje de población en régimen de alquiler en Europa según los datos del Ministerio de Fomento. Los países en los que el alquiler tiene más influencia, son Alemania, Austria, Dinamarca, Reino Unido, y Francia. Los porcentajes de población que optan por esta forma de tenencia son prácticamente el doble que en España. Por lo contrario, los países del Este de Europa son los que presentan menores porcentajes de población en alquiler.

Tabla 5. Evolución del porcentaje de población en alquiler en Europa. 2007-2016

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Δ 2007-2016 (%)
Alemania	n.d.	n.d.	n.d.	46,8	46,6	46,7	47,4	47,5	48,1	48,3	n.d.
Austria	40,8	42,1	42,4	42,6	47,6	42,5	42,7	42,8	44,3	45,0	10,3
Dinamarca	32,9	33,5	33,7	33,4	31,3	34,0	35,5	36,7	37,3	38,0	15,5
Reino Unido	26,7	27,5	30,1	30,0	32,1	33,3	35,4	35,6	36,5	36,6	37,1
Francia	39,5	37,9	37,0	38,0	36,9	36,3	35,7	35,0	35,9	35,1	-11,1
Suecia	30,5	31,2	30,3	29,2	30,3	29,9	30,4	30,7	33,8	34,8	14,1
Países Bajos	33,4	32,5	31,6	32,8	32,9	32,5	32,9	33,0	32,2	31,0	-7,2
Irlanda	21,9	22,7	26,3	26,7	29,8	30,4	30,1	31,4	30,0	n.d.	n.d.
Bélgica	27,1	26,9	27,3	28,4	28,2	27,6	27,7	28,0	28,6	28,7	5,9
Finlandia	26,4	26,8	25,9	25,7	25,9	26,1	26,4	26,8	27,3	28,4	7,6
Chipre	25,9	27,7	25,9	26,9	26,5	26,8	26,0	27,1	27,0	27,5	6,2
Italia	26,8	27,2	27,2	27,4	26,8	25,8	26,7	26,9	27,1	n.d.	n.d.
Luxemb.	25,5	26,2	29,6	31,9	31,8	29,2	27,0	27,5	26,8	n.d.	n.d.
Grecia	24,4	23,3	23,6	22,8	24,1	24,1	24,2	26,0	24,9	26,1	7,0
Eslovenia	18,7	18,7	18,7	21,9	22,5	23,8	23,4	23,3	23,8	24,9	33,2
Portugal	25,8	25,5	25,4	25,1	25,0	25,5	25,8	25,1	25,2	24,8	-3,9
España	19,4	19,8	20,4	20,2	20,3	21,1	22,3	21,2	21,8	22,2	14,4
República Checa	25,5	24,2	23,4	21,3	19,9	19,6	19,9	21,1	22,0	21,8	-14,5
Letonia	14,0	14,0	12,8	15,7	17,2	18,5	18,8	19,1	19,8	19,1	36,4
Malta	20,2	20,1	21,5	20,5	19,8	18,2	19,7	20,0	19,2	18,6	-7,9
Estonia	13,2	11,1	12,9	14,5	16,5	17,8	18,9	18,5	18,5	18,6	40,9
Bulgaria	12,4	12,9	13,2	13,1	12,8	12,6	14,3	15,7	17,7	17,7	42,7
Polonia	37,5	34,0	31,3	18,7	17,9	17,6	16,2	16,5	16,3	16,6	-55,7
Hungría	11,5	11,0	10,2	10,3	10,7	10,2	11,3	11,8	13,7	13,7	19,1
Eslovaquia	10,9	10,7	10,5	10,0	9,8	9,6	9,5	9,7	10,7	10,5	-3,7
Croacia	n.d.	n.d.	n.d.	11,8	9,9	10,4	11,5	10,3	9,7	10,0	n.d.
Lituania	10,6	7,8	8,5	6,4	7,8	8,1	7,8	10,1	10,6	9,7	-8,5

Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

5. LA VIVIENDA PROTEGIDA

En esta sección me ocupo de analizar brevemente la dinámica que ha tenido en España la vivienda protegida. Voy a distinguir dos tipos de viviendas protegidas: vivienda de protección oficial (VPO) y vivienda de protección pública.

5.1 VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL

Las Viviendas de Protección Oficial (VPO) tienen su origen en 1963, momento en el que se detectó la necesidad de establecer varias categorías de viviendas. Estos bienes inmuebles cuentan con una amplia variedad para casi todo tipo de demandantes, pero no todas son iguales, ni con el mismo precio, requisito o tipo de protección. Están especialmente destinadas para que los sectores más vulnerables de la sociedad puedan disponer de una vivienda en condiciones

Las viviendas se consideran protegidas, cuando las CCAA en la que se encuentra verifica los requisitos a cumplir acerca de dimensiones máximas y precios máximos. Este tipo de viviendas puede alquilarse de forma temporal o comprarse. El precio de las VPO son inferiores al de las viviendas libres, no obstante, hay que cumplir con una serie de condiciones establecidas a las cuales no todo el mundo puede acceder. Estos pisos deben usarse como primera residencia, y además otra característica son los ingresos ya que, para poder acceder a una VPO, los ingresos anuales no deben superar una determinada cifra.

Por lo tanto, las VPO cuentan con una serie de ventajas respecto a la vivienda libre. El primer aspecto y más importante evidentemente es el precio, puesto que los pagos tanto para acceder a la compra como para un alquiler son mucho menores que los de la cuota de mercado. Además, se ofrecen una serie de ventajas financieras al conseguir este tipo de inmueble tales como ayudas económicas para pagar la entrada o bien para conseguir el préstamo hipotecario. Sin embargo también cuenta con ciertas desventajas que hacen que estos inmuebles no sean tan atractivos. Mientras mantenga su categoría de protegida, el precio de venta estará limitada, por lo tanto, se debe vender el inmueble no al precio que se crea oportuno, sino que se tiene que ajustar el precio a la media de las demás viviendas con esas características. Asimismo, la vivienda debe ser utilizada como vivienda habitual por lo que no se puede usar como segunda residencia ni tampoco subarrendarla. Otro factor negativo es la venta limitada, pues para poder vender estas viviendas tienen que pasar un determinado tiempo, dependiendo de cada Comunidad Autónoma y además se debe pedir la autorización correspondiente, así como devolver las ayudas que se hayan recibido (Moronatti, 2018).

5.2 VIVIENDAS DE PROTECCIÓN PÚBLICA

Otra de las categorías en este ámbito de viviendas protegidas, son las viviendas de protección públicas. A diferencia de las VPO, el precio de este tipo de viviendas como la calidad son mayores. En este caso, la compra del suelo, la financiación y la construcción son gestionadas por un ente público. Existen tres tipos de viviendas con protección pública: Viviendas para la venta o uso propio, Viviendas destinadas al arrendamiento y Viviendas de Integración social.

a) Viviendas para venta o uso propio. Dentro de esta categoría se distinguen:

a.1) Viviendas de protección de precio limitado

Conocidas también como VPPL, la principal característica diferenciadora respecto a las demás es que pueden levantarse únicamente sobre suelo destinado a vivienda libre. Como

su nombre indica, estas viviendas tienen un precio sujeto a un máximo legal de venta (Moronatti, 2018). Las características de este tipo de vivienda son:

- No superar una superficie de 150 m².
- Solo se pueden edificar sobre suelo que este destinado a vivienda libre, vivienda de protección pública de más de 110 metros cuadrados o vivienda de precio tasado.
- Su régimen legal de protección pública se extiende durante 20 años desde la fecha de calificación definitiva como VPPL.
- Son de Precio Máximo Legal de Venta.

a.2) Viviendas de protección pública básica

Estas viviendas y las VPPL son muy similares, pero generalmente se dirige a aquel sector de la sociedad con menos recursos (Moronatti, 2018). Las características de estas viviendas son:

- No superar una superficie de 110m² para casos generales y 150 m² para familias numerosas.
- Son de Precio Máximo Legal de Venta.
- Su régimen legal de protección pública se extiende durante 20 años desde la fecha de calificación definitiva.

b) Viviendas para arrendamientos:

Este tipo de viviendas pueden ser de arrendamiento, de arrendamiento con opción de compra y de arrendamiento con opción de compra para jóvenes (Moronatti, 2018). Las características de estas viviendas son:

- No superar una superficie de 110m² para casos generales y 150 m² para familias numerosas.

c) Viviendas de integración social:

Más conocidas como VIS, son aquellas viviendas destinadas a personas que necesitan protección social. Pueden ser para arrendamiento, pero en ningún caso para tener en propiedad.

6. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA Y DE LAS TRANSACCIONES DE VIVIENDA

Como paso previo al análisis de la evolución de los precios de la vivienda, resulta relevante detenerse en el estudio de la dinámica de compra-venta de vivienda que ha caracterizado el periodo de análisis. El análisis de dicha dinámica proporciona inputs que ayuda a comprender mejor la evolución de los precios de la vivienda. Es por ello que, en esta sección, inicialmente voy a analizar los resultados de la Estadística de Transacciones Inmobiliarias iniciada en 2004 y elaborada a partir de los datos remitidos trimestralmente por la Agencia Notarial de Certificación (ANCERT), según convenio de colaboración firmado entre el Ministerio de Vivienda y el Consejo General del Notariado. Posteriormente, me ocuparé del estudio del comportamiento de los precios de la vivienda.

6.1 TRANSACCIONES INMOBILIARIAS

En este apartado, como he apuntado, analizaré la evolución de las transacciones inmobiliarias a lo largo de los últimos años, haciendo referencia a los periodos “pre crisis” y “post crisis”. Estudiaré, por tanto, la variación de las transacciones totales, de vivienda libre nueva y de vivienda libre de segunda mano.

Los datos utilizados proceden de la Estadística de Transacciones Inmobiliarias cuyo objetivo consiste en conocer el estado de la actividad inmobiliaria a través del número de transacciones (compraventas) inmobiliarias que se han producido en cada trimestre, así como, conocer el valor declarado y el valor medio declarado de las transacciones de vivienda libre en un trimestre determinado.

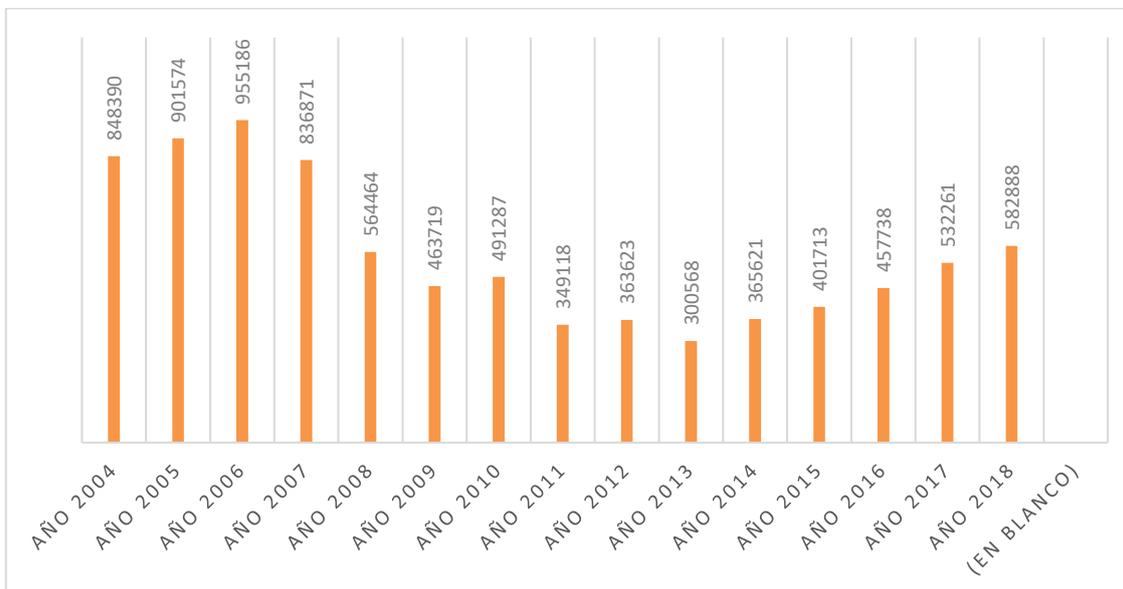
6.1.1. Transacciones inmobiliarias de vivienda

En la Figura 19 se muestra la evolución anual del número de transacciones inmobiliarias de viviendas en España desde 2004 hasta 2018. El desarrollo de la compraventa de viviendas se ha visto afectado lógicamente por la crisis financiera. Si en el 2004, las operaciones de compraventa de viviendas alcanzaban un total de 848.390, a principios de 2008 el número de transacciones se reducía hasta las 564.464, lo que suponía un importante descenso respecto a las 835.871 operaciones de 2007. La cifra de transacciones inmobiliarias durante el periodo tocó fondo en 2013 con 300.568 transacciones, para posteriormente comenzar a experimentar una moderada recuperación.

Aunque el 2018 ha supuesto una continuidad en el ciclo alcista de compraventas de viviendas (las transacciones inmobiliarias han superado las 500.000 operaciones) el sector inmobiliario todavía está lejos de las casi 1.000.000 de transacciones que se registraron en 2006. Con respecto a 2017,

se han producido alrededor de 50.000 compraventas de viviendas más, un incremento anual alrededor del 11%, manteniendo el ritmo de crecimiento de los últimos años.

Figura 19. Evolución de las transacciones inmobiliarias de viviendas. 2004-2018



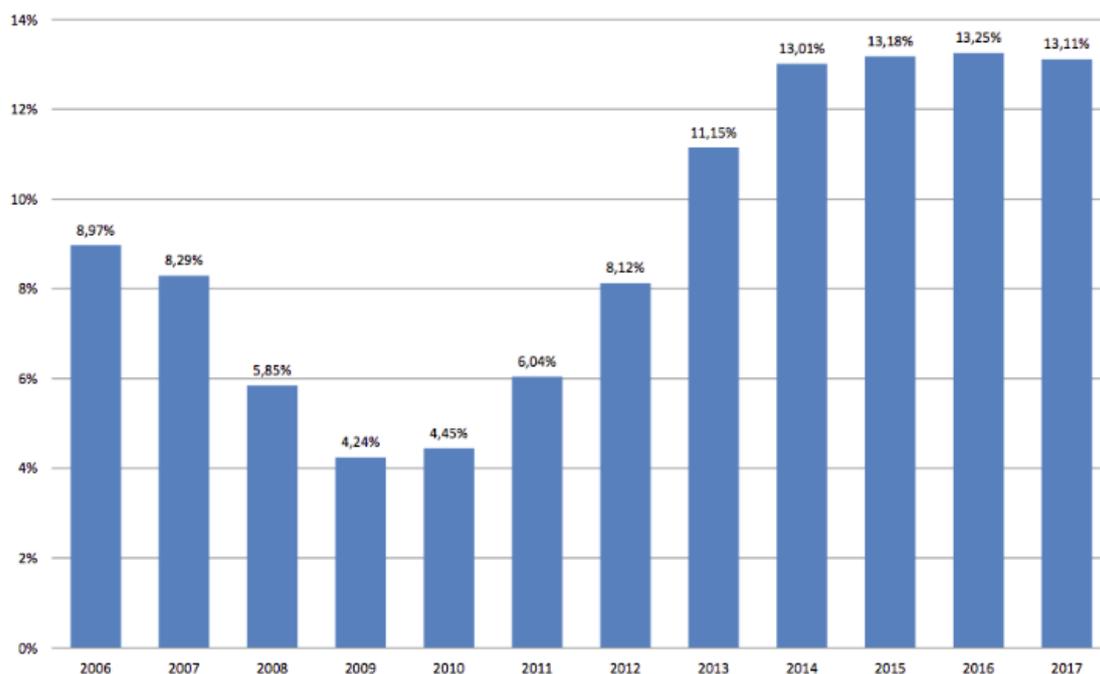
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

6.1.2 Transacciones inmobiliarias según residencia del comprador

La llegada de turistas a España no solo beneficia al turismo, además impulsa el mercado de las viviendas. El perfil de demandante extranjero es predominantemente de nacionalidades vinculadas a la compra de vivienda en España con fines turísticos. Este hecho se constata no sólo por el perfil de las nacionalidades cabeceras, sino también por la composición geográfica de mayor peso de demanda extranjera, focalizada en zonas costeras (Marrero y Soto, 2018).

En la Figura 20 se muestra la evolución de la compraventa de viviendas por extranjeros durante el periodo 2006-2017. Al inicio del periodo, los extranjeros suponían un 8,97% del total de las operaciones de compraventa registradas y tras llegar a un mínimo en 2009 con un 4,29%, su evolución ha sido positiva hasta situarse con pesos próximos al 13% durante los últimos cinco años. Se observa por tanto que la dinámica de la demanda de compra de vivienda por parte de extranjeros es más activa, en términos relativos, que en los años anteriores a la crisis.

Figura 20. Evolución de la compra de viviendas por extranjeros en porcentajes. 2006-2017



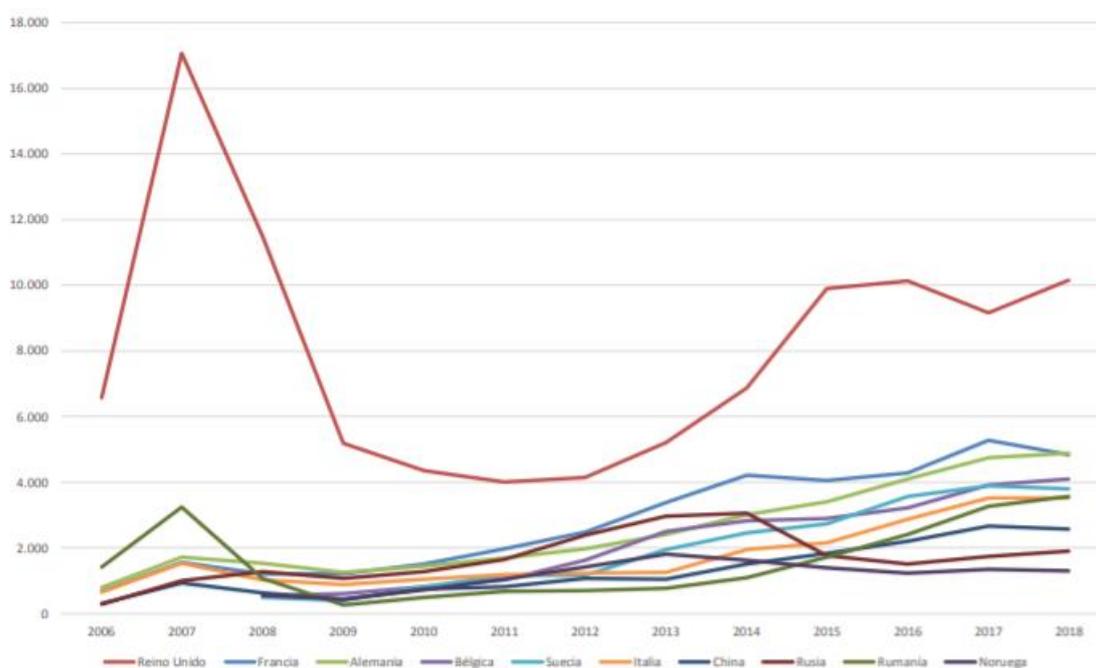
Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Inmuebles y Mercantiles de España

La Figura 21 muestra la evolución de la demanda extranjera correspondiente a las nacionalidades más destacadas en cuanto a compra de viviendas por parte de extranjeros durante los últimos años.

Por nacionalidad, los británicos, a pesar del gran descenso porcentual tras la crisis, su peso y su crecimiento han sido lo más destacable en cuanto a la compra de viviendas por extranjeros. La demanda británica se ha reducido en unas 13.000 compras aproximadamente, pero en los últimos años ha tenido lugar una gran recuperación y han superado las 10.000 compras.

El resto de nacionalidades han mantenido pesos relativamente estables, dando lugar a leves oscilaciones. Pero a pesar de ello, la evolución de las nacionalidades cabeceras, ha tenido también una evolución muy favorable con el paso del tiempo.

Figura 21. Evolución de la compra de viviendas según nacionalidad. 2006-2017



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Inmuebles y Mercantiles de España

6.2 EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA

A continuación, voy a analizar la evolución del precio de la vivienda en España que ha resultado del comportamiento de los factores de oferta y demanda comentados al inicio del Proyecto.

6.2.1. EVOLUCIÓN PRECIOS: Vivienda nueva y de segunda mano

Si bien el aumento de los precios de las viviendas no siempre tiene que ser visto como un fenómeno negativo, ya que implica un aumento de la riqueza de las familias propietarias, también es cierto que es el causante de dos problemas: la pérdida de capacidad de compra de las familias y la elevación de sus niveles de endeudamiento (Rodríguez López, 2008).

Durante el auge inmobiliario, España ha sido considerado uno de los países que mayor incremento de precios ha registrado (Rodríguez López, 2008). Entre 1997 y 2007 el precio medio de la vivienda en España, en términos reales, creció a una tasa media anual acumulativa superior al 7 %. En términos acumulados, el precio llegó a crecer hasta casi un 120 %, llegando a alcanzarse tasas de variación interanuales superiores al 17 % en los momentos de mayor auge.

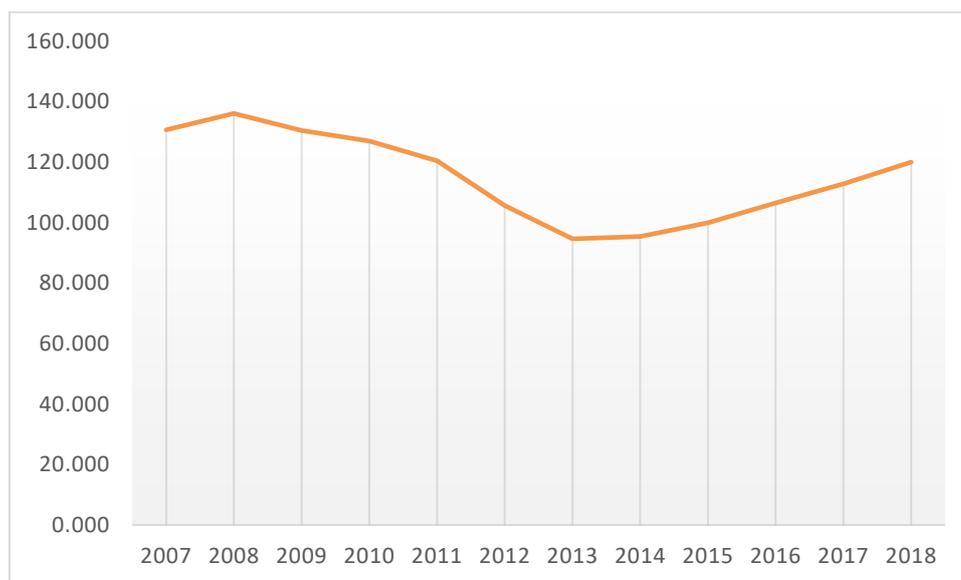
En relación al poder adquisitivo, la compra de una vivienda representativa costaba a una familia prácticamente el doble al final que al principio de la etapa considerada. Cabe destacar que durante

el año 2002 y 2004, tuvo lugar la fase más inflacionaria de la burbuja, y en 2007, el sector inmobiliario ya representaba el 100% del PIB.

El incremento de los precios de las viviendas, tiene su origen en una serie de factores de carácter macroeconómico, demográfico y financiero como he explicado en la primera parte del trabajo. Era evidente que era una buena inversión ya que el aumento del precio ofrecía gran rentabilidad. No obstante, las familias compraron viviendas por encima de sus propias posibilidades financieras.

Tal y como muestra la Figura 22 el índice de precios de la vivienda nueva elaborado por el INE, ha tenido una variación negativa tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, pasando de 130,65 en 2007 a 94,65 en 2013. No obstante, esa variación se ha tornado en un crecimiento positivo que, desde tal año, los precios de las viviendas nuevas han aumentado, mostrando un valor de 120,04 en 2018.

Figura 22. Evolución del índice de precios de las viviendas nuevas. 2007-2018

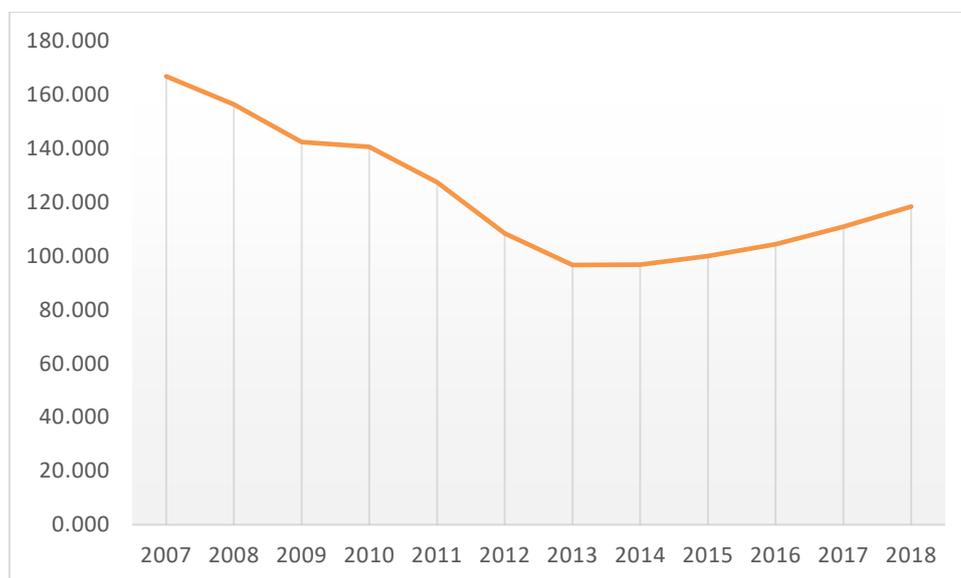


Fuente: INE y elaboración propia

La Figura 23, presenta una evolución similar a la vivienda nueva, si bien la caída del índice durante la crisis ha sido más severa que en el caso de la vivienda nueva. A principios de la crisis financiera, el índice de precios se situaba en 166,785 y ya en 2013, el índice de se situaba casi con los mismos puntos que las viviendas nuevas, con una diferencia de 2 puntos (96, 64). Desde entonces, su incremento ha sido más que visible, según los últimos datos extraídos del INE, con un índice de precios de 110 puntos en 2018.

Se observa que el ajuste de los precios fue muy significativo durante la crisis y que empezó a recuperarse lentamente con el inicio de la recuperación económica, sin llegar a alcanzar los valores previos a la crisis.

Figura 23. Evolución del índice de precios de las viviendas de segunda mano 2007-2018.



Fuente: INE y elaboración propia

Si realizamos un análisis comparativo de la evolución de los precios con los países de nuestro entorno, encontramos que la situación europea se mueve entre dos modelos inmobiliarios. Uno, con gran peso del alquiler y otro, con predominio absoluto de la vivienda en propiedad. El primero tiende a conservar el patrimonio construido, mientras que el segundo tiende a hacer construcción nueva para obtener plusvalías de la recalificación de suelos. El primero evoluciona más de acuerdo con la demografía y la renta disponible de los hogares alquilados, el segundo con el pulso de la coyuntura económica, llamada a asegurar liquidez, dispuesta a invertirse en las nuevas promociones de vivienda. Así, no es una casualidad que los dos únicos países europeos que permanecieron al margen del boom inmobiliario fueron los dos que mayor porcentaje de viviendas en alquiler: Suiza y Alemania (Naredo, 2008).

Comparando la evolución del índice de precios de la vivienda durante el periodo 2007 -2017 de España con algunos países de la UE, vemos que España cuenta con el mayor valor de dicho índice. A lo largo de estos 10 años, cabe destacar la bajada de precios que se ve a partir del 2008 como consecuencia de la crisis financiera a raíz de las hipotecas subprime,¹² que hemos comentado. No

¹² También conocidas como hipotecas basura o NINJA, son aquellas hipotecas que se concedieron a personas o empresas poco solventes. Más concretamente, a ese sector de la sociedad con ingresos muy ajos

obstante, con la recuperación, todos los países empiezan a volver a una tendencia al alza a partir del año 2014. Del año 2013 al 2014, tanto España como el resto de países, tienen una variación positiva exceptuando a Francia e Italia. Si nos fijamos en este aumento continuo del precio de la vivienda, vemos que a partir del 2015 todos los países han experimentado un crecimiento, excepto Italia que disminuye, quedándose en último lugar del ranking en cuanto al aumento del precio de la vivienda (Ver Tabla 6).

Tabla 6. Evolución del índice del precio anual de la vivienda en propiedad. 2007-2017.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
UE	101,1	101,7	97,25	98,5	98,8	96,9	95,8	97,3	100,0	104,7	109,5
Alemania	81,2	82,3	83,00	83,9	86,8	89,8	92,6	95,5	100,0	107,5	114,1
España	148,8	146,6	136,97	134,5	124,3	105,9	96,2	96,5	100,0	104,6	111,1
Francia	100,7	101,6	95,33	99,9	105,7	105,1	103,1	101,5	100,0	101,0	104,2
Italia				118,1	119,7	116,7	109,1	104,0	100,0	100,3	99,2
Reino Unido	93,6	89,4	81,43	86,1	84,8	85,2	87,4	94,4	100,0	106,9	111,8

Fuente: Eurostat y elaboración propia

6.2.2 Evolución del precio del alquiler

Como yo he mencionado, en los últimos años ha habido un claro incremento de la proporción de hogares que residen en viviendas de alquiler. El incremento de la proporción de hogares que residen en vivienda de alquiler se intensificó a partir de 2013. En conjunto, el número de hogares en régimen de alquiler se situaba algo por encima de los 3 millones en 2018, frente a los 2,4 millones de 2008.

A medida que ha aumentado la demanda del alquiler, también lo ha hecho el precio de los mismos. Una de las causas más destacables que han incidido en la evolución reciente el precio del arrendamiento en España son los pisos turísticos, además del aumento de la demanda debido a la poca capacidad de ahorro para comprar una vivienda.

La Tabla 7 presenta la evolución del Índice de precios del alquiler para un conjunto de países europeos (incluido España) durante el periodo 2007-2017. Se observa que todos los países han tenido una evolución creciente constante en los años de análisis, exceptuando el caso de España y de Italia. En España, su crecimiento ha sido positivo hasta el 2012, para tener un posterior decrecimiento hasta el 2016.

o que no disponían de trabajo en ese momento, por ello eran consideradas de alto riesgo. Las entidades, a cambio de este mayor riesgo, obtenían mayores intereses.

Analizando la evolución de los últimos 3 años, vemos que tres países tienen un mayor aumento de la renta del alquiler: son Alemania, Reino Unido y Suecia. Por debajo se encuentran España, Francia e Italia, siendo España el país con una evolución más discreta con 0,32 puntos.

Hay que destacar que esta evolución de precios del alquiler no es homogénea en todo el territorio español, sino que se concentra en sobre todo en las dos grandes ciudades gracias a la presencia del turismo, que son Madrid y Barcelona.

Tabla 7. Evolución del índice del precio del alquiler. 2007-2017

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Alemania	90,7	91,7	92,7	93,8	94,9	96,1	97,3	98,8	100	101,2	102,9
España	91,4	95,3	98,3	100,4	101,5	102,0	101,9	101,1	100	99,9	100,3
Reino Unido	82,0	84,8	86,3	87,5	89,7	92,7	95,0	97,2	100	101,8	102,7
Suecia	83,9	86,1	88,8	90,3	92,4	94,7	96,8	98,5	100	100,8	101,7
Francia	88,8	90,8	92,7	94,2	95,3	96,7	98,3	99,3	100	100,3	100,5
Italia	88,8	90,9	93,9	95,2	96,8	98,9	100,2	99,9	100	100,3	100,5

Fuente: (Marijuan Elguea, 2017)

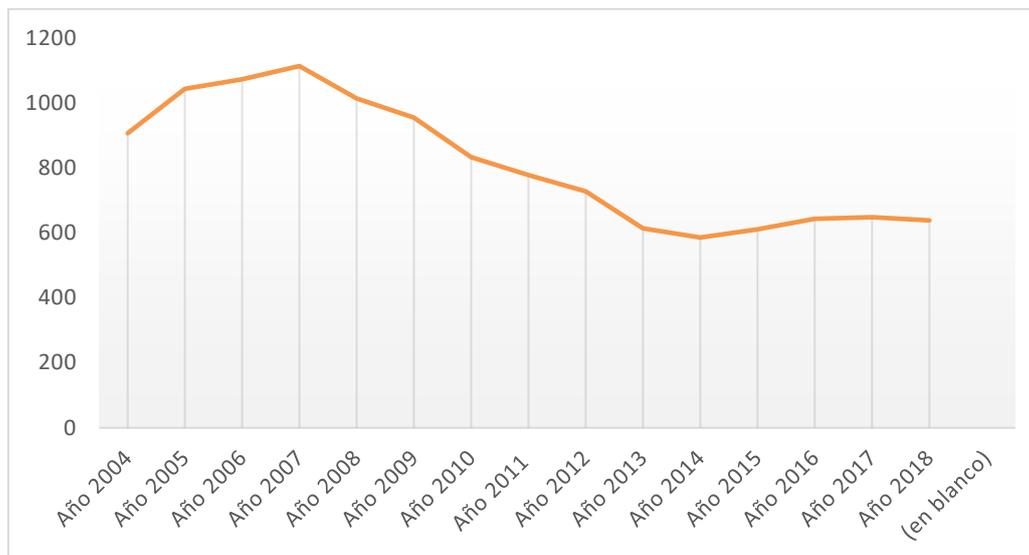
6.2.3. Evolución del precio del suelo urbanizable

El suelo es el primer bien necesario para la construcción de viviendas nuevas y como tal, es un determinante clave para entender la evolución del mercado de la vivienda e inmobiliario en España. La falta de suelo urbanizable, sobre todo en las ciudades grandes como Madrid o Barcelona, no satisfizo la alta demanda, por ello la importancia de fomentar este aspecto ha sido y es muy relevante.

Para tomar medidas respecto a la falta de suelo urbanizable, se impulsó de la Ley del Suelo de 1998 impulsada por el entonces presidente José María Aznar. Con la promulgación de esta ley lo que se intentaba conseguir es más suelo urbanizable, de este modo los precios de los terrenos caerían y eso haría bajar el coste de la vivienda. No obstante, el resultado deseado no fue ese, sino que lo que se consiguió fueron aumentos de los precios.

La Figura 24 muestra la evolución que ha tenido el precio medio del metro cuadrado del suelo desde el 2004 al 2018. Se aprecia una evolución de los precios del suelo al alza hasta el inicio de la crisis, para después tener una intensa bajada de los precios. Su precio pasó de los 1.114 euros por metro cuadrado en 2007, hasta los 586 euros en 2014. Por lo tanto y en base a estos datos, el coste del suelo y el precio de la vivienda están íntimamente ligados. Entre los factores que influyen en el precio del suelo se incluyen el precio de la vivienda, su demanda y su expectativa de crecimiento, así como la abundancia o escasez de suelo urbanizable.

Figura 24. Evolución del precio medio del metro cuadrado de suelo urbano. 2004-2018



Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

7. ¿HA CAMBIADO ALGO DESPUÉS DE LA CRISIS?

En esta última sección voy a revisar algunos de los cambios más significativos que se han producido en el mercado de la vivienda, y sobre todo en el mercado inmobiliario como consecuencia de las lecciones aprendidas tras la crisis financiera. Por un lado, me referiré a los cambios observados en el comportamiento de los agentes y que tienen que ver con la actitud de promotores, compradores y entidades financieras con respecto al riesgo. Por otro lado, revisaré las nuevas oportunidades que el sector inmobiliario tiene como resultado del desarrollo de las tecnologías.

7.1 CAMBIOS EN EL COMPORTAMIENTO DE LOS AGENTES DEL MERCADO

No es siempre fácil identificar los cambios que se han producido en compradores, promotores y entidades financieras, en esta sección voy a tratar de resumir algunas características que parecen definirse en esta nueva era del mercado de la vivienda e inmobiliario en general.

El sector inmobiliario, como hemos indicado, experimentó una gran decadencia, debido a la crisis que sufrió España. Los precios de las viviendas y del suelo, las transacciones de viviendas, la concesión de hipotecas, la construcción, todos estos factores han sido protagonistas de una gran desaceleración, que ha cambiado la manera de operar en el mercado inmobiliario. Por todo esto,

se tomaron una serie de medidas para estabilizar los mercados financieros, los sectores bancarios y la economía.

En primer lugar, hay que destacar la *mayor exigencia por parte de los inversores*. En la actualidad, en cuanto a la evaluación de la viabilidad de los proyectos en desarrollo se refiere, los inversores son más exigentes. El concepto que se tenía acerca de que el sector inmobiliario era un sector que siempre funcionaría bien, se ha roto y ha provocado un análisis más selecto a la hora de planificar nuevos planes.

El segundo aspecto a destacar es *la profesionalización versus la especulación*. El crecimiento económico que tuvo lugar en España, se tradujo en una actividad compradora frenética respaldada por la idea de que los precios de las viviendas irían siempre al alza. El mercado inmobiliario por tanto estaba repleto de agentes que actuaban con criterios especulativos. En la actualidad, uno de los factores más característicos del sector inmobiliario es la mayor profesionalización. En los últimos años, han aparecido los “servicers”, que ayudan a incrementar la transparencia, eficiencia y profesionalidad del mercado inmobiliario (Álvarez, 2018). El papel que han desarrollado estos “servicers”¹³ ha sido clave en la recuperación del sector ya que han facilitado el drenaje de activos inmobiliarios que habían acabado en manos de un buen número de bancos con motivo de la crisis, transfiriéndolos con transparencia tanto a inversores nacionales y extranjeros como a particulares (Álvarez, 2018).

En tercer lugar, destaca el *papel que ahora juegan tanto promotores, compradores y entidades financieras*. En la situación actual, las gestoras de inmuebles pertenecientes a entidades financieras son las grandes protagonistas del mercado regulando al promotor tradicional a un segundo plano. Con este cambio, las entidades ya no solo financian, sino que se han convertido en los mayores tenedores de edificios y suelos.

En cuarto lugar, y siendo uno de los cambios más importantes experimentados es la *financiación restrictiva en cuanto a la financiación de proyectos*. Las entidades financieras han cambiado los parámetros de financiación para proyectos inmobiliarios. Es decir, la crisis ha llevado a actuar de forma más restrictiva y selectiva a la hora de adjudicar financiación.

En quinto lugar, cabe señalar la mejora en *la calidad de las viviendas*. Comparada con la de hace años, la calidad, tanto de las viviendas como de los edificios, ha crecido de manera considerable, como también ha crecido el mejor conocimiento del sector por parte del cliente.

¹³ Son las sociedades que nacieron de las antiguas filiales inmobiliarias de la banca y que se dedican a gestionar tanto sus carteras como las hipotecas de los bancos. Actualmente, son controladas por los fondos internacionales. Su condición de gestores totales de las promociones, hace que se encarguen de todo el proceso hasta la comercialización del inmueble. Se centran en su mayoría en el sector residencial, perfeccionando el modelo de negocio y convirtiéndose en piezas indispensables.

Finalmente, se puede señalar *la mayor dedicación hacia la necesidad de los clientes*. Durante muchos años, el hecho de que se construyeran tantas viviendas tenía como fin lucrarse de la actividad sin tener el deseo de cubrir las necesidades del consumidor. En la actualidad el sector inmobiliario está cambiando y empezando a dar pasos hacia la utilidad, según el portal inmobiliario “Fotocasa”.

7.2 EL PAPEL DE LAS TECNOLOGÍAS EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Si hay una cuestión que se repite el sector inmobiliario, es el relativo a la necesidad de industrializarse y modernizar sus procesos. Tanto las agencias promotoras como las constructoras están interesadas en superar la mala imagen que se gestó como consecuencia de la cultura del pelotazo, la corrupción y las denuncias de construcciones demasiado caras y de baja calidad. Por este motivo, ahora las nuevas promotoras y constructoras no dejan de advertir que casi todo ha cambiado en este nuevo ciclo (De Juan, 2018).

Los avances en la tecnología artificial han propiciado que miles de compañías desarrollen plataformas para adaptar las nuevas necesidades de los clientes al mundo inmobiliario (Meany, 2019). Algunas de estas plataformas son las siguientes:

1- Big Data: Los datos son una fuente de información de gran valor. En cuanto al sector inmobiliario, permiten que tanto las entidades como los individuos tomen decisiones informadas. El Big Data puede proporcionar información relativa a la historia de la propiedad, así como su coste, detalles específicos del barrio en el que se encuentra la vivienda, el cálculo de las tasas a pagar en cuanto al crédito hipotecario y también para pronosticar una previsión futura.

2- “Blockchain”: Las facilidades que presta un “Blockchain” son muy diversas en cuanto a su utilización. En el caso del sector inmobiliario, algunas compañías lo utilizan para tramitar los pagos del alquiler ya que permite hacer las transacciones de forma segura sin necesidad de intermediarios. Se caracteriza por la transparencia, agilidad y eficiencia que aporta en el proceso.

3- Realidad virtual (RV) y realidad aumentada (AR): Estas aplicaciones permiten a los compradores de viviendas facilitarles la toma de decisiones puesto que pueden ver una propiedad incluso cuando todavía no ha sido construida. Esta herramienta supone un gran avance para aquellas promotoras inmobiliarias y constructoras que quieran ofrecer a sus clientes la posibilidad de acceder de forma sencilla a sus proyectos de obra como a los inmuebles construidos.

4- “Chatbot”: Es un sistema informático de inteligencia artificial diseñado para mantener conversaciones en vivo con usuarios a través de diferentes canales de mensajería de texto. Da respuestas instantáneas y simula que sea una persona quien está detrás de esa conversación, sirve tanto como para pedir u ofrecer información, como para llevar a cabo acciones. Aplicado al sector inmobiliario, esta herramienta permite al usuario obtener valoraciones de su vivienda en breve tiempo a través de su móvil, es decir, de forma online.

5- Drones: Una de las tecnologías que más destacan y llaman la atención en estos últimos años son los conocidos drones. Pequeños aparatos voladores no tripulados y que pueden ser controlados en forma remota. Los drones son capaces de tomar imágenes aéreas desde cualquier lugar tanto a edificios como al entorno, por lo que son muy recomendables para complejos residenciales ya que las vistas son muy amplias, además de ser de gran utilidad para inspecciones técnicas de edificios situados en lugares altos o peligrosos.

El desarrollo de este tipo de tecnología, es beneficiosos tanto para agencias promotoras y constructoras, como para compradores dado que pueden facilitar el éxito en las operaciones.

Por una parte, las inmobiliarias pueden de este modo mejorar el servicio y la experiencia del cliente, y en cambio el cliente, puede saber perfectamente cómo se encuentra el mercado o vivienda que le interesa, evita la información asimétrica¹⁴ y crea un conocimiento completo y veraz de la oferta, lo que permite una mejor elección.

8. CONCLUSIONES

Este Proyecto analiza la evolución de las principales variables de demanda y oferta que afectan al mercado de la vivienda en España durante el periodo 2002-2018, prestando especial atención a la manera en la que el mercado está reaccionando una vez se produce el ajuste tras el estallido de la burbuja inmobiliaria. He distinguido tres fases: el auge inmobiliario (2000-2008), la crisis financiera (2009-2013), y la recuperación del económica (2014-2018).

Los resultados obtenidos muestran que la creciente demanda de viviendas en un momento de auge económico, estuvo condicionada principalmente por incrementos en la población, el aumento tanto de la renta como de la ocupación, las facilidades de acceso al crédito, los cambios sociales que experimentó el país y a una especulación por parte de los inversores. Ese aumento de la demanda se vio traducido en un creciente incremento del parque de viviendas en España. Así pues, tanto las viviendas principales como las secundarias protagonizaron el aumento del stock de viviendas en España. En este periodo de expansión, los precios de las viviendas y las

¹⁴ Aquella situación en la cual una de las partes en una transacción tiene más o mejor información que el resto.

transacciones inmobiliarias crecieron hasta alcanzar máximos históricos. En aquel momento, en España, además de existir una demanda de vivienda real motivada por la dinámica de la población y la renta, se estaba desarrollando una burbuja inmobiliaria impulsada por la actividad especulativa.

El estallido de la burbuja era cuestión de tiempo y en 2008, comenzó la recesión española. La actividad inmobiliaria cayó drásticamente. Los precios, la financiación, la inversión, la construcción y la demanda de viviendas.

Durante el periodo de crisis que se extiende entre 2008-2013, los agentes que participan en el mercado sufrieron graves consecuencias. Las inmobiliarias, las constructoras, los bancos y las personas sufrieron el efecto que ellos mismos habían causado. Fue en el periodo de crisis cuando el mercado del alquiler, poco demandado en la historia de España empezó a tener un mayor peso relativo, resultando una opción viable para acceder a una vivienda, sobre todo entre los jóvenes.

Durante la etapa de recuperación (2014-2018), se han alcanzado niveles previos al estallido de la burbuja inmobiliaria en algunas variables. En este periodo, diversos indicadores del mercado de vivienda han experimentado una tendencia creciente que ya se ha consolidado.

La evolución de compraventa de viviendas y los precios siguen por niveles inferiores a los de la etapa de expansión. Al actual ciclo alcista le quedan unos años de crecimiento estable, gracias a factores como el crecimiento económico y el empleo. No obstante, es complicado conocer con exactitud el futuro que le espera al mercado de las viviendas en España, dado que su evolución está sujeta a muchas variables.

9. BIBLIOGRAFÍA

- Altuzarra y Esteban, A. (2008). A model of the Spanish housing market. *Journal of Post Keynesian Economics*, 353-373.
- Álvarez, E. (2018). La profesionalización del sector inmobiliario: una oportunidad para la estabilidad. *Observatorio inmobiliario y de la construcción*.
- Bayona Carrasco, J. (January de 2008). *La población de nacionalidad extranjera en España: evolución y características demográficas*. Obtenido de ResearchGate: file:///C:/Users/unaib/Downloads/articulo.pdf
- Bernardos Domínguez, G. (2009). Creación y destrucción de la burbuja inmobiliaria en España. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 23-40.
- Correas, J. (14 de Enero de 2017). *La vivienda en España: de un país de propietarios al boom del alquiler*. Obtenido de Bolsamania: <https://www.bolsamania.com/noticias/economia/la-vivienda-en-espana-de-un-pais-de-propietarios-al-boom-del-alquiler--2447362.html>

- De Juan, M. (24 de 7 de 2018). La tecnología reinventa el mercado inmobiliario: de las 'proptech' a la hipoteca verde. *CincoDías*.
- Defensor del Pueblo. (2018). La situación demográfica en España. *Defensor del Pueblo*, 113.
- Doménech, P. (Mayo de 2018). *Instituto de Estudios Financieros*. Obtenido de https://www.iefweb.org/wp-content/uploads/2019/01/socimi_estrella_sector_inmobiliario.pdf
- Etxezarreta y Merino, A. (2014). Las cooperativas de vivienda como alternativa al problema de la vivienda en la actual crisis económica. *Dialnet*, 92-119.
- Ferre, M. (14 de Febrero de 2019). El paradójico papel de las socimis en el precio del alquiler. *CincoDías*.
- Garau, N. (8 de Mayo de 2019). Cajas de ahorro España, ¿mejor o peor que los bancos? *Help my Cash*.
- García, A. M. (2011). Evolución del esfuerzo para la adquisición de vivienda en España. *Dialnet*.
- Jurado Guerrero, T. (2006). El creciente dinamismo familiar frente a la inflexibilidad del modelo de vivienda español. *Cuadernos de Información Económica*, 116-127.
- Marijuan Elguea, L. (2017). *Análisis del mercado de la vivienda: desde el marco europeo a la CAPV*. San Sebastián.
- Marrero y Soto, D. (18 de Febrero de 2018). La compra de viviendas de extranjeros vuelve a batir récord: superan las 61.000 casas en 2017. *Idealista*.
- Meany, Z. (4 de Febrero de 2019). Estas son las 6 disrupciones tecnológicas que están transformando el sector inmobiliario. *El Periódico*.
- Moronatti, E. (29 de Julio de 2018). *Business Insider*. Obtenido de <https://www.businessinsider.es/mas-alla-vpo-que-tipos-vivienda-protegida-existen-cuales-son-sus-requisitos-275493>
- Naredo, J. M. (2008). El aterrizaje inmobiliario. *Boletín CF+S*.
- Pareja Eastaway y Sánchez Martínez, M. (2011). El alquiler: una asignatura pendiente de la Política de Vivienda en España. *Ciudad y Territorio: Estudios territoriales*, 53-70.
- Portillo, J. (31 de Enero de 2018). ¿Cuántas familias perdierson su casa por la "leyenda urbana" de los desahucios? *El País*.
- Rodríguez López, J. (2008). La situación del mercado de vivienda en España. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, 11-24.
- Vinuesa Angulo, J. (2008). La vivienda vacía en España: un despilfarro social y territorial insostenible. *Scripta Nova*.

