




 La innovación digital y tecnológica operará cambios significativos en la actividad constructiva e inmobiliaria, con estrategias cada vez mejor planificadas y dirigidas



Caleido. Madrid.



4.2 PERSPECTIVAS DEL SECTOR INMOBILIARIO EN 2019

2019 será un año de consolidación en lo que respecta a los principales indicadores del sector. El problema del acceso a la vivienda mejorará en línea con la economía española. En este sentido, la confianza de la población se fortalecerá a medida que crezca el PIB y baje el desempleo. Las previsiones alejan el fantasma de la desaceleración y de la recesión, por lo que esperamos que la oferta y la demanda inmobiliarias vayan acercando posturas.

En lo que respecta al sector, su apuesta decidida por la tecnología y la innovación abandona-

rá el estado beta para poner el foco de forma decidida en nuevas líneas de negocio, algunas de marcado carácter disruptivo. La transformación digital y el fenómeno *proptech* dejarán de ser la novedad para ser un estándar, envolviendo por completo al tejido empresarial inmobiliario español. La innovación digital y tecnológica operará cambios significativos en la actividad constructiva e inmobiliaria, con estrategias cada vez mejor planificadas y dirigidas, sobre todo, a impulsar los departamentos de marketing y ventas.

La propiedad sigue imponiéndose al alquiler

En 2019, la búsqueda de vivienda en venta continuará siendo muy activa, dado que la preferencia por la propiedad continúa estando por encima del alquiler. De hecho, la gran afluencia de público a las ferias más importantes del sector ha dejado patente que la mayoría de los inquilinos no lo son por elección, sino por necesidad. Por ello, el arrendamiento se constituye como una fórmula temporal de acceso a la vivienda hasta que se reúnen las condiciones de ahorro y solvencia requeridas para solicitar una hipoteca.

Estos inquilinos con intención de convertirse en propietarios serán los que sostengan las compras de primera vivienda. Este nicho ya no es exclusivo de los más jóvenes. De hecho, la primera vivienda ya no está copada por la población de 25 a 35 años, sino de 35 a 45. Es un perfil que no ha olvidado la anterior crisis. Son personas que están muy pendientes de la actualidad del mercado y barajan la opción de la compra de una propiedad con gran cautela porque son conscientes de la inestabilidad laboral, de su capacidad de endeudamiento y de que no es posible ahorrar si el alquiler sigue subiendo. Se trata de individuos que desean crear un hogar y una familia, establecerse y abandonar la movilidad. En definitiva, echar raíces.

El potencial comprador no da el paso por una pura cuestión económica. Exhiben una clara intención de tener algo que sea suyo y no sentir que están "tirando el dinero". Además, con las rentas de alquiler en niveles máximos en determinadas zonas de las capitales más importantes, ven cómo pagar una cuota hipotecaria les sale más económico que seguir viviendo de alquiler. En las plazas donde las mensualidades de arrendamiento están más tensionadas, los inquilinos son expulsados del mercado y derivados a las periferias. La gentrificación es un hecho en ciudades como Madrid y Barcelona, donde solo viven en el centro aquellos que tienen un alto poder adquisitivo o los turistas.

El cliente extranjero sigue siendo fiel a España

El comprador de vivienda de origen foráneo sigue teniendo a España en el punto de mira. Su perfil no cambiará demasiado a lo largo de 2019. Continuará habiendo un cliente de segunda residencia de costa y otro de primera en grandes ciudades. Igualmente, el extranjero no solo comprará alto standing, sino que también

apostará por obra nueva y segunda mano de segmento medio. En cuanto al primer grupo, señalar que la costa es un potente imán, y no solo para británicos, franceses y alemanes, sino también para otras nacionalidades que poco a poco van ocupando cuota de mercado, desde noruegos y suecos a estadounidenses y canadienses, pasando por chinos, rusos y de ciertos países de Oriente Medio y América del Sur.

En cuanto al segundo grupo, 2019 está siendo el año del comprador venezolano en Madrid, compradores que buscan una residencia donde establecerse y, al mismo tiempo, un valor refugio. Además de Venezuela, México y Colombia también aportan clientes al alto standing inmobiliario en las urbes más dinámicas. La influencia del Brexit no ha sido tan negativa, y si bien las operaciones protagonizadas por británicos (el principal comprador foráneo en España), seguirán disminuyendo, no caerán de forma abrupta. Los compradores extranjeros seguirán llegando a España para disfrutar de nuestro estilo de vida, clima, gastronomía y ocio.

El inversor busca la alta rentabilidad del alquiler

La inversión en activos inmobiliarios en España consolidará su tendencia al alza a lo largo de 2019. La rentabilidad del alquiler sigue despertando el apetito inversor, y se espera que se cierren grandes operaciones de edificios de viviendas en bloque destinadas en exclusiva al arrendamiento entre promotoras y fondos de inversión. También se suscribirán acuerdos de colaboración público-privada. Las administraciones cederán suelo para levantar promociones en alquiler que después serán explotadas por inversores institucionales. Se trata de un movimiento necesario para, al tiempo que se vuelca al mercado producto para alimentar una oferta de alquiler escasa y mal mantenida, generar atractivas tasas de retorno prácticamente garantizadas.

Este negocio mantendrá intacto su poder de seducción en la medida en que el mercado del alquiler se regule sin que tengan que ponerse en marcha limitaciones a las rentas. Esta incertidumbre intimidará a los inversores y podría hacerles reconsiderar sus opciones. Es de esperar que se incentive a los propietarios con mayor seguridad jurídica y beneficios fiscales, en vez de imponer cotas máximas a las mensualidades. El efecto podría ser el contrario al

esperado, trasladándose las subidas a las periferias y fomentando un mercado de alquileres en B que no beneficiaría en absoluto a la Hacienda pública.

Suelo y licencias, claves de la obra nueva

Los nuevos desarrollos residenciales necesitan pisar el acelerador. Es deseable que en 2019 se desbloqueen algunos de los proyectos más importantes, paralizados desde hace años en los despachos de las diferentes administraciones municipales. Sería recomendable redoblar esfuerzos para alumbrar una Ley Estatal de Suelo que, sin invadir competencias, posibilite la salida al mercado de suelo finalista con mayor celeridad y permita agilizar los trámites para su gestión. En este sentido, es necesario que la concesión de las licencias de obra no se pierda en el laberinto burocrático.

Una gestión más diligente y digitalizada del suelo y de los visados permitirá ofrecer más vivienda nueva, un producto que en ciertas plazas es absolutamente necesario. Ha quedado demostrado que, facilitando al comprador un plan de pagos razonable, este no tiene problemas en comprar sobre plano a tres años. Al mismo tiempo, tanto promotoras como cooperativas han dejado atrás los agujeros éticos y la especulación, asentándose como empresas serias en las que poder confiar plenamente.

Las dos velocidades del precio de la vivienda

La tendencia al alza del precio de la vivienda es una constante. No se esperan grandes descabros a nivel nacional, por lo que en 2019 los repuntes permanecerán en la senda de la moderación y la sostenibilidad, recortando diferencias frente a los máximos. No obstante, la brecha inmobiliaria entre las dos Españas se perpetúa. Hay localizaciones donde el precio no ha tocado techo, ubicaciones que salieron antes de la crisis en mercados con trayectoria, muy consolidados y dinámicos, donde demanda y oferta están desequilibrados. Así, existe un inventario residencial que, o bien no cubre las necesidades del comprador, o bien no se ajusta a su perfil financiero.

La otra cara de la moneda son los emplazamientos deslocalizados del interior que se quedan fuera del circuito de las grandes capitales, donde falta infraestructura de comunicaciones y dotaciones comerciales, sanitarias,

etc. Se trata de ciudades y municipios donde hay menos oportunidades de formación y empleo y donde todavía hay stock levantado durante el boom que hay que drenar. Es en estos enclaves donde todavía hay margen para el descuento. En lo que respecta a la costa, la lectura es similar. Costa del Sol, Costa Brava y Baleares son las tres más cotizadas y las que tiran del precio hacia arriba. En las costas de Valencia, Azahar y Blanca se verá movimiento, mientras que los nuevos desarrollos en la parte del Cantábrico todavía van muy lentos.

La financiación, más cara pero más transparente

El Banco Central Europeo no tiene intención de mover los tipos de interés oficiales del 0% hasta 2020. Con un Euríbor en negativo del que no se esperan remontadas, y mucho menos milagrosas o desestabilizadoras, las hipotecas tienen todas las papeletas para seguir siendo accesibles. Sin embargo, algo ha cambiado en 2019 con la aprobación de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito Inmobiliario, que entró en vigor el pasado 16 de junio y que es más conocida como nueva Ley Hipotecaria. La normativa nació con la intención de garantizar la protección de los consumidores y de reducir la litigiosidad relacionada con las hipotecas.

Además de proporcionar al cliente más herramientas para que firme con la tranquilidad de haber comprendido hasta el último punto de su contrato hipotecario, la nueva ley establece un reparto de gastos que favorece al cliente. El deudor únicamente tendrá que pagar por la tasación y las segundas copias de las escrituras. Así, el banco responderá de los honorarios de notaría, registro y gestoría, además de liquidar el impuesto de Actos Jurídicos Documentados. Por otro lado, también se limitan o se anulan ciertas comisiones y se prohíbe la venta cruzada de productos vinculados.

Este escenario encarecerá las hipotecas, puesto que las entidades deberán asumir mayores costes, lo que afectará a sus balances. No obstante, el sector financiero es muy competitivo y tratará de flexibilizar sus condiciones para captar clientes solventes. Por otro lado, el comprador que necesite financiación remarcará su talante conservador en 2019, prefiriendo la hipoteca fija, aunque le resulte más cara, ante una variable que pueda poner en aprietos a sus finanzas.

Protagonistas: Proptech, inversión y coliving

2019 será el año de la construcción industrializada. Metodologías como el BIM permitirán que las casas se ajusten a un sistema de fabricación y montaje similar a la cadena de producción de cualquier otra industria. Igualmente, todo lo relacionado con la *data science*, desde la inteligencia artificial que está detrás del *machine learning* hasta el *big data*, permitirá adelantarse a las necesidades de los consumidores y ofrecerles un producto más personalizado y adecuado a sus intereses.

Del lado del inversor, los activos *living* serán el activo inmobiliario de moda. La vivienda en alquiler vive un buen momento, y en 2019 alcanzará el máximo gracias a la explosión del *built to rent*. Así, se dará la confluencia de tres factores: promotoras que quieren agilizar sus suelos, inversores que buscan rentabilidad e inquilinos que todavía no pueden ser propietarios. Otro activo dentro de esta categoría son las promociones *coliving*, herederas de los espacios *coworking*, en las que los residentes disfrutan de unos excelentes espacios comunes y se fomenta la vida en comunidad. 2019 será un año de innovación, en el que las fronteras entre compra y alquiler se irán difuminando

y los profesionales del sector tendrán que dar un salto tecnológico importante si no quieren quedarse atrás.

El mercado de oficinas alcanzará cifras récord

Uno de los segmentos del terciario que mejor responderá a lo largo de 2019 será el mercado de oficinas. Cabe esperar que en Madrid y Barcelona se registren cifras no vistas desde los años previos al crash del sector inmobiliario en lo que respecta a la contratación de espacio en alquiler. Así, el volumen de metros cuadrados destinados a oficinas en ambas capitales de provincia será realmente abultado.

Las empresas mostrarán su predilección por espacios recién construidos o recientemente rehabilitados, en busca de la más alta calidad para la ubicación tanto de sus sedes centrales como de las sucursales de sus negocios. De este modo, con una demanda tan pujante, la tasa de desocupación se situará en mínimos históricos. En cuanto a las rentas en zona prime, se espera un repunte importante dada la escasez y la lenta reposición, pero los precios todavía guardarán cierta distancia con los picos del *boom*.



Caleido, Madrid.



Las empresas mostrarán su predilección por espacios recién construidos o recientemente rehabilitados, en busca de la más alta calidad para la ubicación tanto de sus sedes centrales como de las sucursales de sus negocios