

AUGE, CAÍDA Y ESTABILIZACIÓN DEL MERCADO, EN PERSPECTIVA

La compraventa de vivienda nueva y usada en España

Por **Ignacio Amirola**,
CEO Euroval

Al revés que en el conocido tango cantado por Gardel, en vivienda “veinte años sí es mucho”. Basta con volver la mirada para sentir el vértigo de su zigzagueante evolución en este período. En Euroval lo hemos hecho para este número tan especial de *El Inmobiliario mes a mes*.

Una travesía en el tiempo que nos llevará desde las agitadas aguas del *boom* de mediados de la primera década de este milenio, hasta el remanso actual, pasando por los remolinos de la mayor crisis del mercado residencial en su historia.

VIVIENDA NUEVA Y USADA, DOS MERCADOS DIFERENTES

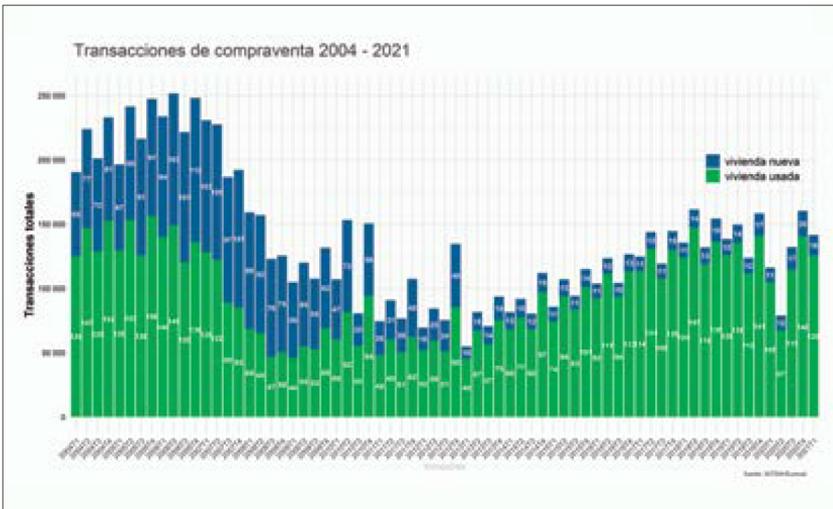
Tomando datos trimestrales, homogéneos, destacamos como primera idea el fortísimo incremento de las compraventas de vivienda nueva que pasan de 295.000 en 2004 a 410.000 en 2006, mientras que las de vivienda usada son de 553.000 y 545.000, respectivamente, con lo que, en el año de máximos, 2006, en el mercado de vivienda en España se negociaban más de 955.000 viviendas. El desfase entre el momento en que se inicia la vivienda y se formaliza la compraventa, hace que en 2007 siga la inercia de venta de vivienda nueva, aunque el mercado de la usada cae, y la vivienda nueva le sigue.



“En el año de máximos, 2006, en el mercado de vivienda en España se negociaban más de 955.000 viviendas. Hoy el mercado de vivienda es menos del 60% que el de 2006, y con una gran desproporción entre usada y nueva”

Hay un mínimo en torno a 2013, con sólo 56.500 operaciones de vivienda nueva, y 244.000 de usada; desde entonces, ésta va subiendo hasta las 513.700 transacciones en 2019, mientras que las de vivienda nueva siguen estancadas en 56.300 ventas, con lo que hoy el total del mercado de vivienda es menos del 60% que el de 2006, y con una gran desproporción entre usada y nueva.

Comparando el primer trimestre de 2019 y el de 2021, la situación ha vuelto a la tendencia anterior a la pandemia, de manera que aumenta en unas 3.500 las ventas de vivienda nueva (de 12.500 a 16.000) y se mantienen las de usada en el entorno de 125.500. Todo lo comentado se ve en el gráfico que presentamos, donde tras el crecimiento de las ventas de todo tipo de vivienda, hay una fuerte caída a lo



“Una idea relevante es la concentración espacial de la compraventa inmobiliaria. En 2020, el 67,5% de las ventas de vivienda nueva se registraba en cuatro comunidades autónomas: Madrid (22%), Andalucía (20%), Comunidad Valenciana (13%) y Cataluña (12,4%)”

largo de 2007; a partir de entonces y con un mínimo en 2013, permanece estancado con repuntes trimestrales ocasionales. Desde mediados de 2014 es llamativa la recuperación de las compraventas de vivienda usada, mientras que las de vivienda nueva permanecen a niveles muy bajos, hasta la actualidad.

ELEVADA CONCENTRACIÓN DE LAS COMPRAVENTAS

Una segunda idea relevante es la concentración espacial de la actividad de compraventa inmobiliaria, que se refleja en nuestro mapa. Para el año completo de 2020, el 22% del total de ventas de vivienda nueva se da en la Comunidad de Madrid, seguida de un 20% en Andalucía, un 13% en la Comunidad Valenciana, y el 12,4% Cataluña, de manera que el 67,5% del total de las ventas se registra en cuatro comunidades autónomas, que sería casi

el 74%, si se añade País Vasco (6,3%). En la vivienda usada tenemos en primer lugar Andalucía (19,1%), seguida de Cataluña (15,7%), Comunidad Valenciana, (14,5%) y Comunidad de Madrid (12,6%), que suponen el 62% del mercado; si se añade País Vasco, ascendería al 66%.

Esta diferencia de ocho puntos porcentuales nos dice que la compraventa de vivienda usada se reparte de manera relativamente más homogénea entre las regiones que la de vivienda nueva. Esta concentración en unas pocas zonas adquiere aún mayor relieve si descendemos a ciudades y mercados locales.

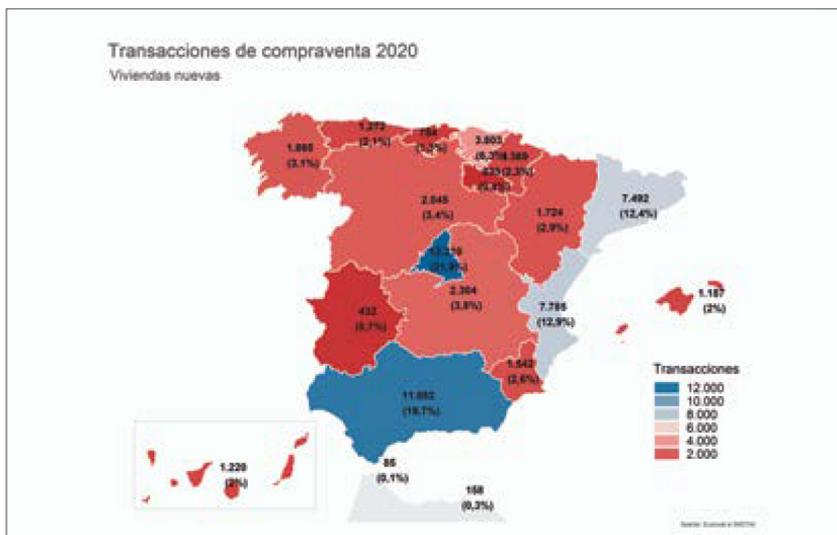
ALGUNAS IDEAS ADICIONALES

En suma, en España hubo un fortísimo crecimiento de las transacciones de vivienda, nueva y usada, acompañado de un incremento de precios, lo

que dio lugar a un ajuste más en forma de cantidades, esto es reducción de transacciones, que de precios.

La compraventa de vivienda usada terminó ajustando con una reducción de precios, mientras que la nueva permaneció en un nivel de pocas operaciones, y precios altos. Aunque persisten las facilidades de financiación y tipos de intereses muy bajos, la situación actual no muestra que se esté formando una burbuja, como ocurrió en el pasado, ya que la elevación de precios en zonas concretas con escasas transacciones carece de la característica principal de una burbuja que es una oferta considerable y en crecimiento.

En las circunstancias actuales, la variable que puede favorecer más la demanda de vivienda es la recuperación sustancial del empleo, y la percepción de que los activos financieros tienen un precio muy elevado, lo que suele llevar a la inversión en el mercado inmobiliario, y dentro de él, a invertir en vivienda. ♦



“Sin embargo, la compraventa de vivienda usada se reparte de manera relativamente homogénea entre las regiones que la de vivienda nueva. Esta concentración en unas zonas adquiere aún mayor relieve si descendemos a ciudades y mercados locales”