

2020 y primer semestre 2021

Análisis del Mercado Inmobiliario

Visión Global
en 2020
y
Evolución
en 2021

Economía mundial: efectos de la COVID-19

1. Economía mundial: efectos de la COVID-19

El virus de la COVID-19 hundi6 la economía mundial en la mayor recesi6n desde la Segunda Guerra Mundial, seg6n la jefe del Fondo Monetario Internacional (FMI), Gina Gopinath.

El impacto causado por la pandemia del coronavirus sobre la poblaci6n mundial no ha tenido precedentes y ha provocado una disminuci6n del ingreso per c6pita en todas las regiones del mundo. Las medidas de suspensi6n de las actividades que se introdujeron para la contenci6n del virus ocasionaron una fuerte contracci6n del sistema econ6mico mundial que, seg6n previsiones del Banco Mundial, se redujeron un 5,2 % durante el a6o 2020, la peor recesi6n desde la Segunda Guerra Mundial.

Los devastadores efectos de la pandemia a nivel econ6mico hicieron mella en los países m6s afectados por el virus y tambi6n en los que dependen en gran medida del comercio y turismo internacional, las exportaciones de productos b6sicos y financiamiento exterior.

Aunque la economía mundial se dirige en 2021 a registrar su mayor crecimiento en m6s de 500 a6os, las diferencias entre países se est6n ampliando, lo que puede producir grandes y peligrosos desequilibrios entre las diferentes economías mundiales.

El FMI alert6 de que la brecha de crecimiento entre países se est6 acentuando. Mientras que USA es el país que lidera el crecimiento econ6mico mundial, seguido muy de cerca de China, la zona euro y una gran parte de los países emergentes se est6n quedando atr6s. A diferencia de lo que pas6 en la crisis de 2008, esta vez la recuperaci6n est6 siendo m6s desequilibrada a consecuencia, entre otras, de la irregularidad en la distribuci6n de vacunas contra la COVID-19.

Seg6n palabras de la directora gerente del FMI, Kristalina Georgieva: "Si bien las perspectivas han mejorado en general, las perspectivas divergen peligrosamente. Las vacunas a6n no est6n disponibles para todos y en todas partes. Demasiadas personas contin6an enfrentando la p6rdida de empleos y el aumento de la pobreza. Demasiados países se est6n quedando atr6s".

La conclusi6n a todo esto es que muchos países del mundo tardar6n a6os en poder recuperarse por completo de la pandemia y mucho depender6 de la agilidad con la que estos puedan suministrar a sus poblaciones la vacuna. Cuanto m6s tarde la vacunaci6n, m6s probabilidades de que el virus contin6e siendo una amenaza internacional para dichos países.

Todas estas hip6tesis, sin embargo, depender6n de la duraci6n del virus, el n6mero de países que se vean afectados por el mismo, la cifra de personas afectadas, y las muertes registradas en cada uno de ellos.

En marzo de 2020 el virus había alcanzado un 96 % de los países reconocidos por la Organizaci6n de las Naciones Unidas. Esta afectaci6n, junto con la gran relaci6n comercial y financiera de los países miembros de la ONU, provoc6 que la COVID-19 tuviera efectos devastadores a nivel mundial.

Estos efectos tuvieron una afectaci6n distinta y desigual en cada uno de los países damnificados, del mismo modo que la recuperaci6n de estos depender6 de diferentes factores, ya sean internos o externos. A corto plazo, los países m6s perjudicados fueron los que vieron como su actividad empresarial disminuía de manera notable.

Este parón en la actividad estuvo marcado por distintos motivos tales como: evitar los nuevos contagios, la falta de productos necesarios para la comercialización o fabricación de bienes o productos, y por la falta de demanda. Lógicamente los países más afectados fueron los que basan su sustento en las exportaciones a países de fuera de la Unión Europea, que tuvieron que afrontar eventuales restricciones de los medios de transporte y controles más exhaustivos en las aduanas. Estos fueron, según Eurostat: Italia, Alemania, Reino Unido e Italia. Los países que basan su actividad en el turismo exterior y la hostelería también se vieron fuertemente afectados.

Esta disminución de la oferta vino provocada, principalmente, por las regulaciones sanitarias adoptadas. En menor o mayor grado la mayoría de los países disminuyeron la producción durante los seis primeros meses del año a consecuencia del paro en la actividad de fábricas, el cierre de las oficinas, la paralización del transporte de productos básicos y acabados, y la disminución de la movilidad por motivos laborales.

Hay que tener también en cuenta que toda esta incertidumbre que rodeaba la economía mundial tuvo una afectación directa en el precio de las materias primas, el cual se volvió muy volátil. Según el *World Pandemic Uncertainty Index (WPU)* del FMI, el nivel de indecisión que provocó la COVID-19 no tiene precedentes y triplica, prácticamente, los niveles alcanzados en anteriores epidemias.

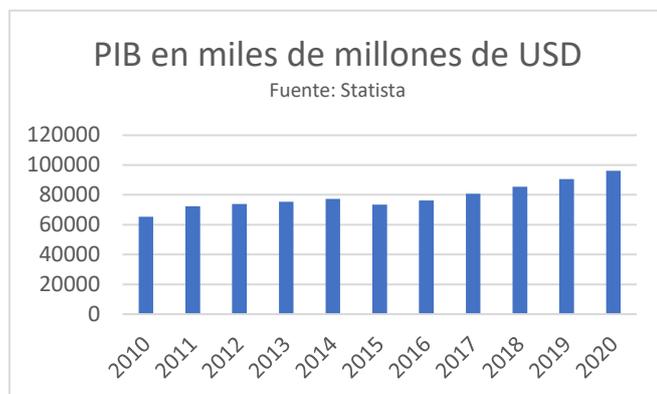
El precio de los productos acabados no se vio tan afectado gracias a la abundancia de *stock* y por el nivel de producción alcanzado principalmente en la China.

Estos dos motivos fueron los que más penalizaron la economía durante el primer trimestre del 2020 ya que afectaron de manera directa a la producción de los productos básicos lo que se vio traducido en elevadas caídas de precios. Para poner un ejemplo, el precio del barril de Brent (petróleo) disminuyó casi un 60 % y el de materiales como el aluminio y el cobre lo hicieron un 13 % y 20 % respectivamente. Los países que se vieron más afectados fueron Rusia, Canadá y Australia.

No obstante, a diferencia de otras ocasiones como la crisis de principio de los años 70, esta caída de la oferta fue más puntual ya que una vez desaparecieron los problemas sanitarios que provocaron la reducción de oferta, el nivel se recuperó en un periodo de tiempo considerablemente corto. En definitiva, la economía mundial en el año 2020 entró en recesión y la caída del Producto Interior Bruto fue de 4,2 %.

Y, lógicamente, esta recesión del PIB tiene también sus repercusiones económicas sobre las empresas y Bolsas mundiales.

En el caso de las primeras, la mayoría obtuvieron unos beneficios muy inferiores a los emanados en los ejercicios anteriores y muchas de ellas tuvieron pérdidas, principalmente por dos motivos.



El primero la disminución en el número de ventas y del margen obtenido por cada una de ellas, que estuvo provocada por una reducción de la demanda y la producción.

Por motivos sanitarios y de contención del virus, muchas empresas disminuyeron o paralizaron completamente su producción. Esto provocó la falta de productos intermedios, con procedencia foránea, que eran necesarios para la producción de los productos finales.

La diferencia de la afectación de la COVID-19 entre países vendedores y ensambladores, por ejemplo, provocó el estancamiento en las cadenas de producción con la consecuente rotura de esta. La consecuencia de la restricción de movimiento, de los ingresos percibidos (por estar sin trabajo, o en expedientes de regulación de empleo temporal) y la desconfianza de la población, también provocó una inferior demanda de bienes y servicios. El estado de alarma generó un aumento en el consumo de bienes básicos y necesarios para la vida diaria. Sin embargo, la demanda de productos duraderos o el consumo de servicios de ocio se vio realmente mermada, ya que la única opción disponible para adquirirlos era la compra *online*, y no es la mejor manera para consumir productos de estas características. Esta importante bajada de la compra de productos, tuvo una afectación directa en la actividad económica y provocó el cierre de numerosos negocios y una importante subida del paro con lo que esto conlleva: una disminución en los ingresos y una reducción de gastos frecuentes, y, aún más de los extraordinarios.

En segundo lugar, cabe destacar las consecuencias que tuvo el Coronavirus sobre las Bolsas mundiales. Entre los meses de febrero y marzo las cotizaciones bursátiles (S&P500) cayeron aproximadamente un 24 % debido a la elevada reducción de los beneficios empresariales.

Lamentablemente es de esperar que la COVID-19 dejará grandes cicatrices a nivel económico mundial que tendrán un impacto duradero ya que la contracción de dicho mercado se puede comparar, según los expertos, con la que provocó la Gran Depresión de los años 30, en la que los precios agrícolas cayeron más de un 50 % entre 1929 y 1932, lo que redujo drásticamente los ingresos de los agricultores.

Esta vez, de los sectores más afectados a nivel mundial ha sido el del turismo y los viajes. Debido a las restricciones de movilidad causadas por la COVID-19, la gran mayoría de aviones del mundo estuvieron parados, los hoteles cerrados... estos, entre otros factores, causaron grandes estragos en la economía mundial.

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT) durante el año 2020, la llegada de turistas internacionales descendió, a nivel global, un 73 % respecto al año anterior, lo que conllevó millonarias pérdidas económicas y una importante bajada del PIB.

Las regiones más afectadas fueron, por este orden: Asia con un descenso del 84 %; Oriente Medio con una bajada del 75 %; Europa que vio como su turismo acumulado por año tuvo un declive del 70 %; seguidos de cerca por África (68 %) y América (69 %).

A nivel europeo los países más perjudicados por la pandemia fueron Austria, que tuvo un retroceso del 98 %, Islandia donde fue del 97 %, y Eslovaquia y República Checa que ambas tuvieron un descenso del 96 %. España registró un retroceso de 89 %.

Economía España

2. Economía España

La economía española se contrajo aproximadamente un 11 % durante el año 2020 debido al fuerte impacto de la crisis del Coronavirus, en lo que los expertos consideraron el mayor hundimiento desde la Guerra Civil Española, el desplome más marcado en los últimos 85 años, y lo que se puede traducir, en términos monetarios, en una caída de la producción de unos 130.000 millones de euros. Lamentablemente España volvió a sufrir una recesión cuando todavía no se habían terminado de cerrar las secuelas de la crisis anterior, la del 2009, que fue una crisis causada por otros motivos. Por aquel entonces se generaron desequilibrios de competitividad, deuda privada, excesos en la construcción y desajustes en el déficit público. En esa ocasión la ayuda pública no era una opción ya que todos los indicios apuntaban a la desaparición de empresas y, por consecuencia, de empleos relacionados con la gran burbuja inmobiliaria que se generó. Según el INE, que está activo desde el año 1970, no se había registrado desde esa fecha una caída igual.

En esta ocasión, la crisis ha sido causada por una pandemia mundial con un impacto muy desigual en función del sector de negocio que analicemos. Los más afectados, lógicamente fueron el turismo y la hostelería que, teóricamente, se recuperarán cuando se restablezca la normalidad a nivel social.

Es un declive monetario ocasionado principalmente, por las medidas tomadas por el ejecutivo español para contener al virus.

Podemos decir pues que, aunque económicamente la afectación al PIB fue brutal, el nivel de las rentas de los hogares españoles no se vio tan afectado.

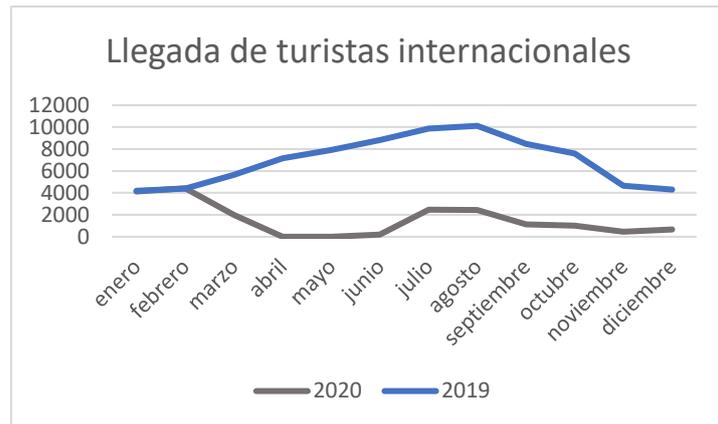
Gracias a los ERTE, los ingresos de muchas de las familias españolas se vieron afectados de una manera mucho más leve. Sin embargo, estos ERTE provocaron un aumento importante en la deuda pública, que deberá corregirse de una manera más o menos ágil, o tendrá unas consecuencias graves más adelante, tal como ya han advertido el FMI y el Banco de España.

La economía española, juntamente con la del Reino Unido, fue de las más golpeadas tratando de contener el virus debido a un confinamiento más largo que en muchos otros países el mundo, además de un impacto más duro de la primera ola del virus.

El principal causante de esto, una economía muy dependiente del sector servicio, principalmente de la hostelería y el turismo que requieren de movilidad y de una mayor interacción social. Otro factor muy influyente fue la gran cantidad de empleos temporales que se rescindieron debido a su bajo coste de despido.

Por último, la mala gestión del Gobierno Español en cuanto ayudas se refiere fue la gota que colmó el vaso ya que el ejecutivo no generó apenas ayudas directas, más allá de los ERTE.

Según la Organización Mundial del Turismo durante el año 2020, en España, las llegadas de turistas internacionales descendieron un 77 % respecto al año anterior, lo que provocó un desplome del 99 % en los ingresos generados por este tipo de viajero durante el segundo trimestre de 2020.



Economía Cataluña

Cataluña tampoco se ha librado de los efectos del Coronavirus. El confinamiento de la población, tanto a nivel mundial como estatal, provocó repentinamente cambios en nuestro estilo de vida, nuestra manera de actuar, de relacionarnos con los demás, de trabajar y de comunicarnos ya que todo eso, en la mayoría de los casos, quedó limitado al entorno de nuestros hogares. Este nuevo paradigma causó en la sociedad catalana, un alto nivel de incertidumbre y dudas en torno a su futuro. La falta de información, de datos precisos sobre como evolucionaría el virus, la propagación de la enfermedad, la habilidad de la comunidad científica para pararla y la capacidad financiera propia, provocaron que durante las primeras semanas de confinamiento la población paralizara su toma de decisiones con su consecuente afectación en la economía.

Como consecuencia, la economía catalana que tuvo una bajada del 11,4 %, un 0,4 % más respecto a la española, lo que supone el mayor desplome de los últimos 80 años. La diferencia con el conjunto del Estado se debe, entre otras cosas, a las restricciones más severas impuestas por el Govern en cuanto a la actividad de ocio y hotelera se refiere. El gran peso que tiene el turismo extranjero en la economía de Cataluña, que fue uno de los más afectados por las medidas restrictivas impuestas para frenar la pandemia, provocó que el segundo trimestre de 2020 el PIB cayera en picado como consecuencia del confinamiento global y el primer estado de alarma. Durante el verano hubo un leve repunte que se fue desvaneciendo a medida que volvía a subir la incidencia del Coronavirus y entraban en vigor nuevas restricciones.

Economía
hogares
españoles

3. Economía hogares españoles

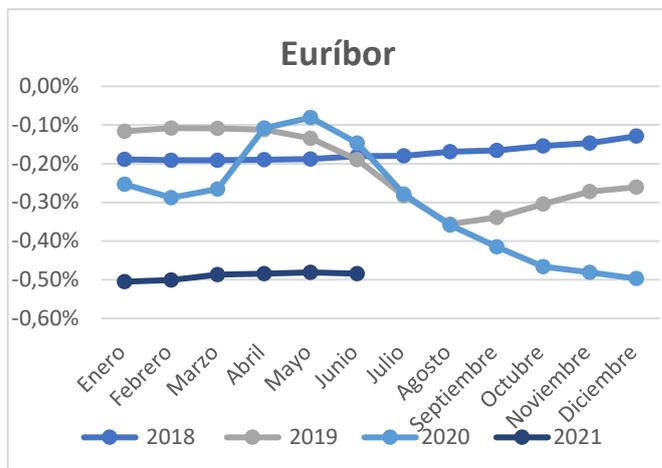
Antes del inicio de la pandemia, la situación financiera española, tanto a nivel particular como empresarial, estaba más saneada que 12 años atrás. También era un buen momento para la construcción de vivienda nueva que iba de la mano a la evolución de la demografía española. Además, la solvencia y liquidez del sector bancario era mayor en 2020 que en 2009.

Los efectos colaterales de la COVID-19 tuvieron un gran impacto en el mercado laboral español, y es que el número de afiliados a la Seguridad Social bajó en 950.000 trabajadores durante el periodo de tiempo en el que las restricciones de movilidad eran más acusadas. Un 70 % de estos eran trabajadores acogidos a contratos de tipo temporal. Otro gran problema fue los trabajadores que se vieron afectados por los ERTE, que fueron más de 3 millones solamente en el mes de abril. Si a estos dos casos sumamos las bajas que se dieron en el régimen general de autónomos por cese de actividad tenemos que, a finales de abril, el 30 % de los trabajadores españoles estaba sin poder trabajar. A medida que la actividad económica empezó a recuperarse, los trabajadores en ERTE volvieron a reincorporarse a sus puestos de trabajo, con lo que la economía, de forma paulatina, se volvió a activar.

A pesar de las distintas ayudas sociales y económicas proporcionadas por el Gobierno para intentar compensar estas pérdidas como las ayudas a autónomos, los subsidios a los trabajadores temporales o la aprobación del ingreso mínimo, dichas medidas no fueron realmente suficientes para compensar el efecto de la crisis de la COVID-19 y la economía de las familias se vio duramente afectada por el mal momento del mercado laboral. A consecuencia de todo esto, juntamente con la incertidumbre de los mercados económicos y laborales, la demanda de vivienda se vio afectada ya que la población prefirió ahorrar y dejar las inversiones a largo plazo para cuando la situación se normalizara. Podemos decir por lo tanto que, aunque la coyuntura sociosanitaria de la COVID-19 tuvo un fuerte impacto en la actividad económica y, aunque no fue uno de los sectores más perjudicados, el sector inmobiliario también se vio afectado.

Situación financiación e inversión

4. Situación financiación



La crisis provocada por la COVID-19 tuvo una afectación directa en las condiciones financieras mundiales debido a la volatilidad de los mercados financieros y los principales bancos centrales no tardaron en actuar. El BCE tomó un conjunto de medidas extraordinarias desde marzo hasta junio con el objetivo de garantizar la suficiente liquidez y crédito a empresas y familias proporcionándoles un bajo interés.

El Euríbor, tipo de referencia hipotecario que refleja el tipo de interés al que las principales entidades financieras se prestan dinero entre sí en el mercado interbancario, ha revolucionado el mercado hipotecario desde finales de 2016 con una caída de un -0,073 o un -0,463 en octubre de 2020.

2020 ya se definía como un mercado disfuncional y nunca visto en nuestra economía, con intereses negativos, es decir pagar por prestar dinero. Esta situación pronto provocó que el sector bancario abandonara su persistente interés en ofrecer a los clientes hipotecas con tipo variable, las cuáles requerían hasta el momento asumir un alto riesgo por parte de los clientes; para pasar a ofrecer hipotecas fijas muy competitivas.

En conclusión, en el año 2009 los tipos fijos suponían menos del 3 % del total de las hipotecas firmadas cada mes, y a finales de 2020 ya rozaban el 50 %. Según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en noviembre de 2020 se constituyeron 28.756 hipotecas sobre viviendas: el 50,8 % de esas hipotecas se constituyeron a tipo variable y el 49,2 % restante a tipo fijo.

Por una parte, podemos decir que las hipotecas a tipo fijo ofrecen estabilidad en las cuotas ya que no varían a lo largo de toda la vida del préstamo, y suelen contar con plazos de amortización más cortos, aunque soportan más comisiones e intereses que en el caso de las variables.

Por otra parte, y partiendo de un euríbor a -0,497 % en diciembre de 2020, hecho que ya suponía su séptima caída consecutiva y su quinto mínimo histórico seguido en 2020; los ciudadanos con una hipoteca a tipo variable se están beneficiando mucho de esta situación. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, aunque se prolongue en el tiempo, no durará eternamente porque los tipos, antes o después, volverán a subir.

Tal es así que en 2021 el euríbor ya experimenta una leve subida desde -0,501 en febrero respecto al -0,505 de enero, hasta al -0,481 en mayo.

Después de la llegada de la COVID-19, la tendencia actual es el abaratamiento de los préstamos hipotecarios con el objetivo de captar más clientes, la apuesta por los tipos de interés fijos ante las fluctuaciones de los tipos de interés, y cierto endurecimiento de los requisitos, como por ejemplo la disminución del *loan to value*, es decir un menor importe financiado frente al precio total de la vivienda, o más vinculaciones en el préstamo hipotecario.

El próximo año será clave para conocer qué impacto ha tenido la pandemia en el sector inmobiliario. Aunque ya podemos afirmar que el sector de la vivienda no ha sido de los más afectados con esta crisis pero si hay un importante cambio de tendencia entre la demanda de venta y alquiler, con un descenso en esta última. Por otra parte, el Banco Central Europeo (BCE) ya ha adelantado que no moverá ficha con los tipos de interés hasta por lo menos 2022. La nueva ley de crédito inmobiliario (LCI), 5/2019 de 15 de marzo, fue publicada en el BOE y entró en vigor el 16 de junio de 2019. Nació por petición de la Unión Europea con el fin de garantizar un régimen jurídico seguro, ágil y eficaz, ofrecer más protección de los consumidores frente las posibles malas prácticas y la falta de transparencia de las entidades bancarias, en definitiva, regular la concesión de hipotecas en nuestro país.

Los principales cambios que ha comportado la entrada de la nueva ley han sido: aumentar la protección del consumidor, ofrecer más libertad a los clientes a la hora de cambiar de entidad, limitar los productos vinculados, prohibición de cláusulas abusivas, redefinir el reparto de los gastos de la hipoteca, regular la comisión por amortización anticipada, implementar unos requisitos más estrictos para que el banco pueda embargar la vivienda y controlar la actividad de los intermediarios financieros.

5. Situación inversión

El sector inmobiliario es uno de los más beneficiados de los fondos del Banco Central Europeo, que destinará al alquiler social y a la rehabilitación más de 7.000 millones de euros. Los expertos consideran que dicho sector saldrá beneficiado del fondo europeo contra la COVID-19.

El dinero procedente de los fondos Next Generation EU se repartirán de la siguiente forma: más de 5.000 millones irán destinados al plan de rehabilitación y regeneración urbana, que tiene como propósito la renovación de barrios enteros y la reforma de 500.000 viviendas en los próximos tres años. 1.000 millones se dedicarán al Plan de vivienda para el alquiler asequible, en el que el Gobierno español pretende crear 24.000 viviendas de alquiler a precio asequible. Los últimos 1.000 millones irán destinados a la renovación de propiedades y edificios de la Administración General del Estado.

Debemos tener en cuenta que esta inyección económica extra significará cifras entorno al 10 % del PIB de la construcción, lo que dará un gran impulso a la mejora de la vivienda española. Este plan de actuación tiene la intención de transformar el sector residencial tecnológica y digitalmente hablando, además de modernizar el parque público que está obsoleto a nivel, sobre todo, energético lo que provoca un alto consumo de energía y una alta producción de gases de efecto invernadero. Uno de los objetivos de esta acción es reducir dicha emisión de gases por parte del sector inmobiliario en un 30 %.

Otra de las finalidades marcadas por este plan de recuperación es aumentar el parque de viviendas actual de alquiler social o asequible ya que según el Gobierno la oferta y la demanda de este tipo de producto no es proporcional y es que a medida que demanda de vivienda social aumenta, la oferta no lo hace. Actualmente se estima que haría falta la creación de aproximadamente un millón de viviendas de este tipo para poder satisfacer la demanda. Para poder corregir estos desajustes del mercado, ayuntamientos, administraciones públicas y comunidades autónomas, actuarán en tres ámbitos distintos: el primero en la creación de nuevas viviendas de alquiler asequible; el segundo, el aumento de la oferta inmobiliaria con alquiler asequible en las zonas en que el precio del mercado de alquiler está más tensionado; y el tercero, el desarrollo de viviendas en suelos de titularidad pública. En este último el Estado cedería el derecho a promotores privados durante 75 años para que estos levantaran las viviendas y, durante ese periodo, las pudieran alquilar a precios razonables. Terminado este periodo, el suelo volvería al erario.

Según datos del CBRE el 55 % de los inversores inmobiliarios prevén aumentar sus compras en España durante el año 2021 ya que ven con cierto optimismo el mercado español debido a la campaña de vacunación que se está llevando a cabo en Europa y España.

Situación
sector
inmobiliario
español

6. Situación sector inmobiliario España

Una de las economías más golpeadas por la pandemia ha sido la española. En números globales no cabe duda de que el año 2020 ha causado estragos en sector inmobiliario. Prueba de ello es que las propiedades que a principio de año se vendían fácilmente, a final de año ya no. La COVID-19 cambió circunstancialmente nuestras vidas, en todos los aspectos de esta, y como no podía ser de otra forma, el sector del *real estate* tuvo que adaptarse tanto a las necesidades de los compradores como las de los clientes.

La suspensión durante varios meses de la mayor parte de las actividades económicas, juntamente con las consecuencias negativas que eso tuvo sobre el empleo, salarios y beneficios sociales, llevó a España a sumirse en importante crisis económica.

La emergencia sanitaria afectó, también, al mercado inmobiliario, no obstante, lo hizo de una forma bastante más moderada, si tenemos en cuenta la magnitud del impacto que ha generado a nivel económico global. Según los datos disponibles en julio, la compraventa se situó un 33 % por debajo de los niveles pre-COVID y los precios de la vivienda se vieron disminuidos en aproximadamente un 1,2 % en agosto.

Sin embargo, estas disminuciones no auguran un hundimiento del mercado, salvo que se produjera un nuevo cierre total, con el pertinente parón en la economía. La demanda se mantiene en los bajos tipos de interés con una tendencia conservadora a medio plazo, además existen pocas alternativas de inversión para los inversores en España.

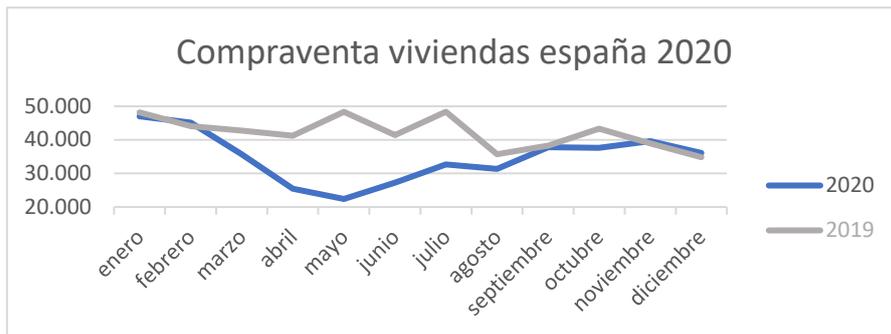
La caída del producto interior bruto dependió, principalmente, de cuatro factores: la duración de la crisis sanitaria, la capacidad económica del gobierno para ayudar a las empresas y trabajadores afectados por el parón de actividad, el acierto en las medidas adoptadas, y, sobre todo, la rapidez en ponerlas en práctica.

Si bien es cierto que el mercado inmobiliario español gozaba de buenos números en los meses pre-COVID y a pesar de que el mercado bursátil ya mostraba una tendencia a la baja a inicios del mes de febrero, no fue hasta mediados del mes de marzo que el sector inmobiliario empezó a verse afectado por el confinamiento aplicado por el Gobierno de España. Debido a esto, el número de la solicitud de viviendas llegó a descender hasta un 55 % durante la última quincena de marzo, aunque este descenso no se dilató de manera homogénea durante el periodo que duró el confinamiento. En el mes de abril, gracias a la normalización de la vida en confinamiento los ciudadanos que estuvieron confinados tuvieron suficiente tiempo para analizar sus viviendas, ver las carencias de estas y visualizar la vivienda que deseaban obtener y que se adaptaba a sus necesidades.

Durante este periodo varias inmobiliarias desaparecieron del mercado, sobre todo las más pequeñas, por no poder hacer frente, principalmente, a sus gastos estructurales. En cuanto a las promotoras, muchas optaron por la hibernación dejando sus proyectos en *stand by*.

Sin embargo, aunque la crisis afectó al sector inmobiliario lo hizo de una manera mucho más moderada de lo que incidió en la economía general.

Aunque el volumen de compraventa y los precios de la vivienda se resintieron, no se llegó a producir un hundimiento del mercado como pasó en el año 2008. Según el INE el volumen de transacciones de compraventa disminuyó durante el año 2020 un 17 % respecto al año anterior.



Datos de la misma fuente apuntan que durante el año 2020 los precios de la vivienda subieron al menor ritmo desde 2014, situándose un 1 % por debajo en el

último trimestre del año, aunque, esta bajada no fue suficientemente significativa para alterar las estadísticas interanuales ya que el precio de la vivienda en el 4T del 2020 era casi un 2 % superior al del mismo periodo del año anterior.

Igual que en la mayoría de los países europeos, la situación vivida en los hogares españoles debido a la COVID-19 provocó un cambio de paradigma en las características de las propiedades en las que se interesaron los ciudadanos españoles. El confinamiento hizo que gran parte de la población pasara más horas de las habituales encerrada en casa, convirtiendo a esta en el espacio más importante de su día a día y en el que realizaba la mayor parte de sus actividades diarias.

Los domicilios se convirtieron en la oficina, el lugar de ocio, la zona de estudio, de juegos, etc. Esta situación provocó que muchas personas se dieran cuenta de que su vivienda no se adaptaba a sus nuevos menesteres y, por tanto, surgió la necesidad de buscar un nuevo hogar.

Ante la incertidumbre de saber qué iba a pasar, por miedo a un nuevo posible confinamiento y debido a la implementación del teletrabajo, la gente empezó a buscar viviendas en zonas más residenciales, barrios más espaciosos, alejados del centro con lo que esto, por norma, conlleva mayor calidad de vida y en muchos casos, a menor precio.

Además, no tenerse que desplazar diariamente al lugar de trabajo provocó que la distancia entre éste y el hogar dejara de ser un problema a la hora de decidir la ubicación de la vivienda. Durante el primer mes de confinamiento, según datos del portal inmobiliario Idealista, el número de búsquedas de viviendas en las capitales de provincia españolas disminuyó un 12 %. En el caso de Madrid la búsqueda de casas en el centro de la ciudad disminuyó un 5 %, en Barcelona casi un 4 % y en Valencia, que fue la más afectada, la reducción fue de un 14 %.

En esta línea, si bien es cierto que la preferencia por vivir en zonas residenciales, alejadas de los núcleos urbanos fue una tendencia al alza, hay que tener en cuenta también que la importancia de las buenas comunicaciones, la facilidad de acceso de mercaderías y servicios fueron también aspectos muy valorados por los españoles a la hora de buscar nuevas ubicaciones.

Este nuevo paradigma no provocó solamente un cambio en las preferencias de ubicación en la búsqueda de nuevas viviendas, sino que también modificó la tipología de propiedad que buscaban los usuarios. Antes del confinamiento, una vivienda de dimensiones reducidas en el centro de una gran ciudad se vendía con facilidad, ya que muchas personas solamente tenían la casa como dormitorio y no necesitaban mucho espacio. Sin embargo, estar tanto tiempo "encerrados" generó un cambio en la mentalidad de la gente a la hora de buscar un hogar y claro está que los pisos con terraza o balcón y las casas con jardín, fueron los más demandados durante el confinamiento. Las terrazas y balcones se convirtieron, de la noche a la mañana, en lugares muy preciados dentro de los hogares. Se transformaron en lugares de entretenimiento, de ocio, de evasión y de expresión. Por este motivo la necesidad de tener un espacio exterior se

convirtió en un *must* imprescindible a la hora de buscar nuevos hogares provocando que la búsqueda de propiedades con jardín, terraza o balcón aumentara hasta un 40 %.

Donde sí podemos ver un impacto más marcado es en los precios de las casas y chalés. El nuevo paradigma de tipología buscado por la sociedad, después de la pandemia, provocó una mayor demanda de esta tipología de vivienda, que proporciona más espacio tanto interior como exterior, lo que encareció su precio.

Si partimos de la base que, según fuentes de Idealista, el precio de venta de la vivienda usada, a nivel estatal, tuvo un aumento del 1,6 % interanual en enero, situándolo en 1.786 €/m², la que mayor aumento sufrió en función de la tipología de inmueble fue la vivienda unifamiliar, que situó su precio medio en 1.547 €/ m² lo que supuso un aumento del 3,2 % respecto al año anterior. Los pisos, sin embargo, debido a la menor demanda que tuvieron, solamente se movieron un 0,7 % hasta situar el m² de media a nivel nacional en 1.888 €/ m².

Debemos tener en cuenta que, según datos de Eurostat, el 64,6 % del tipo de vivienda ubicada en territorio español son pisos, frente al 35,5 % de casas. Esta diferencia se acentúa todavía más si nos centramos en las grandes ciudades, en las cuales el 84,8 % del producto inmobiliario son pisos y solamente el 15,2 % son casas.

Centrándonos en pueblos y áreas residenciales ubicadas a las afueras de las principales ciudades, vemos que la proporción es bastante parecida, situándose las casas en un 41,3 % y los pisos en un 58,7 %. En las zonas rurales, sin embargo, hay una gran predominancia de las viviendas, igual que pasa en el resto de Europa, y este tipo de vivienda significa el 68,1 % de viviendas frente al 31,9 % de los pisos.

Esta disparidad de oferta y demanda en función de territorio se vio directamente reflejada en el precio de los pisos y chalés en cada una de las comunidades autónomas españolas, si los comparamos con los valores de inicios de 2020 y es que el aumento en los precios se vio reflejado en 10 de las 17 comunidades autónomas de España. La Rioja, Baleares y la Comunitat Valenciana fueron las que registraron un mayor aumento en el precio de la vivienda unifamiliar mientras que Extremadura, País Vasco y Asturias fueron en las que incrementaron más los precios de los pisos.

Sin embargo, los precios de venta de pisos más altos se dieron en Madrid, con un precio medio el m² de 3.115 €; Baleares, donde este se situó en torno a los 2.979 €/ m²; y en Catalunya con un precio medio de 2.536 €/ m². Estas tres comunidades han sido también las que han alcanzado los precios más altos en la venta de chalés, dónde los precios el m² se situaron en 1.883 €, 3.275 € y 1.805 €, respectivamente.

Además de esto, las restricciones, el distanciamiento social y las necesidades de una mayor higiene provocaron que cada vez más se tuvieran que visitar las propiedades de manera virtual. De este modo se redujo el contacto físico entre posibles compradores o arrendatarios, respetando así las medidas establecidas en materias de seguridad, pero volviendo a retomar la actividad.

Todo esto fue posible gracias al avance de las nuevas tecnologías. Hoy en día prácticamente todo se puede comprar a través de Internet, incluso las casas. Los avances tecnológicos del mundo digital han proporcionado una gran cantidad de herramientas que permiten visitar las viviendas de una manera muy cómoda y desde casa.

La actualización de páginas web juntamente con los nuevos materiales visuales como los *tours virtuales*, que permiten hacer un recorrido completo por las viviendas, las imágenes 3D, los renders, y los vídeos y videollamadas permitían ver las viviendas como si estuvieras en ellas, ver la orientación de esta, e incluso el entorno en el cual está ubicada, facilitando enormemente las búsquedas *online*.

Además, la búsqueda de hogares vía Internet permitía hacerlo con tan solo un clic, sin horarios, de una forma cómoda, sin cita previa y sin estrés. También proporcionaba más tiempo y calma a los usuarios a la hora de comparar precios de viviendas de una misma zona, y les permitía ver más viviendas en un menor tiempo ya que no debían desplazarse a la misma para poder conocerla.

Los expertos coinciden en que esta nueva tendencia ha venido para quedarse y creen que va a perdurar, por lo menos durante 5 años más.

Para el conjunto de 2020 la corrección del precio medio de la vivienda es de aproximadamente un 5 %, un dato muy inferior al que se esperaba en el inicio de la crisis, que auguraba una corrección de aproximadamente el 13 %.

Aunque a principios de año las cifras apuntaban a una continuidad expansiva del sector inmobiliario español, la crisis provocada por la COVID-19 truncó todas las expectativas previstas.

Durante las semanas que duró el estado de alarma, el sector inmobiliario, especialmente la compraventa, se mantuvo en un estado de “hibernación”. El confinamiento total, junto con las restricciones de movilidad y el cierre de notarías paralizó las nuevas transacciones inmobiliarias.

A pesar de la paralización inicial del sector, la posibilidad de utilizar las tecnologías digitales - como *tours virtuales*- ha provocado que el sector inmobiliario haya podido recobrar la actividad y estar operativo durante el estado de alarma.

Según datos recogidos por los principales portales inmobiliarios del sector, las búsquedas *on line* aumentaron de manera significativa durante las semanas de confinamiento. Especialmente las relacionadas con viviendas más grandes y con espacio exterior, lo que ha generado cambios en las preferencias de la demanda de los consumidores.

No obstante, debemos ser conscientes de que la magnitud de la pandemia afectó de manera considerable al mercado laboral, y por consecuencia a la demanda de vivienda. Si durante el año 2019 el volumen de transacciones superó el medio millón (505.467) en el año 2020 este dato se vio reducido hasta las 418.172 transacciones.

En los cuatro primeros meses de 2021 la cifra se sitúa en 172.481 operaciones de compraventa realizadas, lo que significa un 12,51 % más que en el mismo periodo del año anterior. La renta de muchos de los hogares españoles todavía se está viendo mermada y la incertidumbre que rodea el mercado laboral puede provocar que las familias decidan ahorrar más y en consecuencia posponer las decisiones de inversión.

A nivel internacional, la compraventa de vivienda por extranjeros descendió hasta el 11 % durante el año 2020 según datos del Colegio de Registradores. Según datos de la misma fuente el volumen de operaciones de compraventa de vivienda por parte de ciudadanos extranjeros fue en 2020 de 47.500 transacciones, un 15,3 % menos que en el 2019. Las dificultades de este tipo de comprador para moverse durante la pandemia fueron los causantes de este mayor descenso en el número de compraventas, que ya se venía observando en los años anteriores a

la crisis. Desglosando por comunidades autónomas las que mayor comprador foráneo tienen son Baleares, con un 29,6 %; la comunidad Valenciana que se lleva el 23,3 % del total de operaciones de compraventa realizadas; las Islas Canarias con un 22,8 %; y Murcia, con 18,5 %. Muchas de ellas, en definitiva, comunidades poseedoras de una gran actividad turística.

En este contexto de reducción de la demanda, el precio de la vivienda experimentará un ajuste importante, y al final de 2021 podría llegar a situarse por debajo de los niveles anteriores a la crisis y todo apunta que las zonas turísticas y la vivienda de segunda mano serán las que más sufrirán.

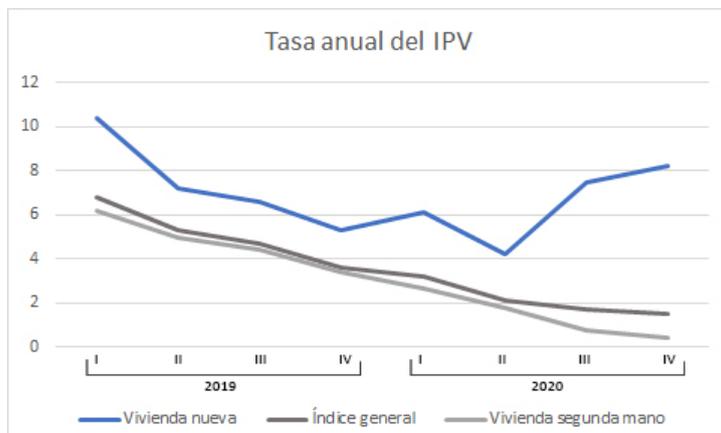
Además, el estado de alarma afectó de manera directa a la actividad constructora, que, aunque se reanudó de una forma más o menos ágil cuando se levantaron las restricciones de actividad, ha provocado una notable ralentización en el inicio de nuevos proyectos de edificación a causa del clima de incertidumbre que todavía existe.

En toda esta coyuntura el mercado que se ha visto menos afectado es el de alquiler ya que ha recibido una mayor demanda y se ha situado a niveles superiores de los previos a la pandemia. Según datos del portal inmobiliario Fotocasa, tras el año de pandemia la demanda de viviendas de alquiler ha subido un 2 % pasando de un 48 % en febrero del 2020 a un 50 % a principios de año 2021. Uno de los principales motivos es el miedo a que se vuelva a un confinamiento total, en el cual no se podía salir de casa y que cambió el paradigma de las preferencias residenciales de muchos españoles.

Este estancamiento ha provocado que un gran porcentaje de la población se haya planteado cambiar de vivienda principal tras los meses de confinamiento. En España, el porcentaje de habitantes con intención de cambiar de vivienda se ha disparado por encima del 60 %.

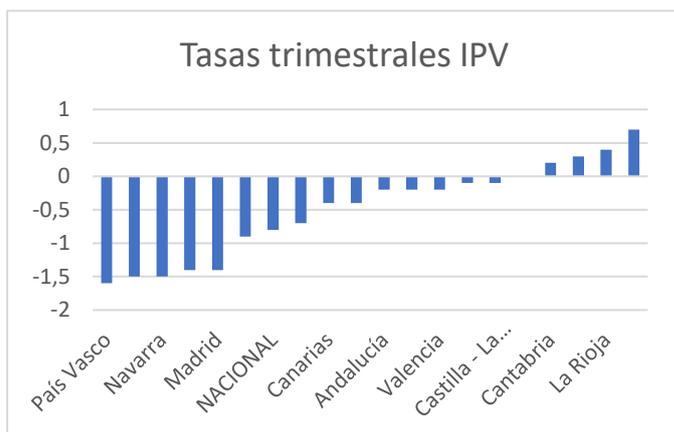
No obstante, este deseo de cambiar de hogar no se tradujo en un aumento de operaciones inmobiliarias.

Además, también han cambiado las características de las viviendas de los nuevos demandantes, principalmente en cuanto a superficie se refiere y es que la situación sanitaria a provocado que el 52,2 % de las compraventas realizadas durante el 2020 tuvieran una superficie mayor a los 80 m², lo que significa un 4 % más que en el año 2019.



Sin embargo, las predicciones de los expertos de los principales portales inmobiliarios y asociados del sector, que auguraban una fuerte caída de los precios de la vivienda durante 2020, especialmente en la compra y alquiler de segunda mano, no se han cumplido. Aunque las operaciones de compraventa sufrieron un fuerte desplome, los precios han

seguido sufriendo y se cerró el año con un repunte medio del 2,1 % en el sector de compraventa mientras que el alquiler ha seguido evolucionando de forma variable entre unos territorios y otros.



Las diferencias evolutivas de los precios de segunda mano y obra nueva llegaron a su máximo exponente en el cuarto trimestre del 2020 cuando el precio de la nueva construcción se encareció un 8,2 % respecto al mismo periodo del 2019. En el sector de segunda mano, se registró un aumento interanual del 0,4 %, lo que supuso un 50 % menos que el registrado entre julio y septiembre.

Según el análisis de los datos, segmentados por comunidades autónomas, ninguna de ellas ha tenido una bajada de precio semejante a la ocurrida durante el 2019.

El segmento *built-to-rent* vio incrementadas sus inversiones en España casi un 10 % en 2019. Algunas promotoras importantes ya empezaron a apostar fuerte por esta fórmula sacando al mercado lotes residenciales en los principales núcleos urbanos.

En 2021 se espera que la construcción para el alquiler se consolide en nuestro país debido a la gran escasez de vivienda en régimen de alquiler y los altos precios con los que estas propiedades salen al mercado.

El efecto de la pandemia sobre la demanda en el mercado inmobiliario ha sido desigual, igual que la desaceleración y la recuperación económica, en función de si analizamos las principales ciudades o nos centramos en los municipios más pequeños.

En el caso de Barcelona, por ejemplo, que es la segunda ciudad más importante en cuanto a número de transacciones inmobiliarias se refiere (11.813 transacciones durante el tercer trimestre de 2019 según datos del INE) ha sido la primera en notar la desaceleración. Durante el tercer trimestre de 2020 el número de compraventas disminuyó un 34,68 % respecto al mismo periodo del año anterior y el volumen de transacciones se situó en 7.716. Mirando el acumulado anual, la ciudad de Barcelona registró durante el año 2020 un descenso del número de transacciones de compraventa de vivienda usada de aproximadamente el 24,24 %, pasando de un total de 46.842 operaciones cerradas durante todo el 2019 a 35.486 en 2020.

Según datos de la inmobiliaria aProperties, durante los meses de enero y febrero de 2020 las cifras de operaciones iban claramente al alza en los mercados de compraventa y alquiler, con un aumento del volumen de transacciones del 76 % y 33 % respectivamente, en comparación el mismo periodo del año anterior.

De todos modos, el mercado catalán se caracteriza por ser un mercado atractivo para los inversores, ya sean nacionales o internacionales. Una muestra de ello es que, a partir del tercer trimestre de 2020, los datos de compraventa se situaron, de nuevo por encima de los obtenidos durante el año 2019. Asimismo, durante la primera mitad de 2021, el segmento de compraventa ha crecido un 18,7 % en comparación con el mismo periodo de 2020.

Barcelona

La opción del *coliving* ha seguido cobrando fuerza como alternativa a la compra y alquiler, dadas las dificultades económicas de la sociedad actual. Este nuevo tipo de acceso a la vivienda, basado en la idea de compartir espacios, vivencias y experiencias profesionales en el entorno de la vivienda, se asentó especialmente en las ciudades de Barcelona y Madrid. Aunque en un principio este producto estaba más orientado a la población más joven, este nuevo modelo de vivienda se ha ido ampliando a nuevos segmentos generacionales.

Para hacernos una idea podríamos decir que un espacio *coliving* se basa en un alquiler flexible de una vivienda en la que coinciden personas afines. Por norma general suelen ser viviendas amplias, equipadas y preparadas para poder convivir y crear espacios de intercambio.

Este nuevo modelo de convivencia nació en *Silicon Valley* debido a la escasa oferta y elevado precio de la vivienda de alquiler y a la alta demanda producida por los profesionales que necesitaban afincarse en la zona por motivos laborales. Este fue el punto de inflexión que provocó la creación de un nuevo estilo de convivencia. Empezaron a “aparecer” edificios en los cuales sus inquilinos compartían *hobbies*, trabajo, inquietudes... unos inquilinos que transformaban sus aspiraciones e ideales de la propiedad privada en una nueva manera de vivir.

Este modelo de negocio, ya afincado en ciudades como New York, Londres o Copenhague ha venido para quedarse. Estar constantemente relacionado con personas del mismo ámbito laboral, profesional, o con intereses parecidos genera sinergias y facilita el aprendizaje de todos ellos al mismo tiempo que genera *networking* y aumenta las posibilidades de conseguir nuevas oportunidades de negocio.

Segmento
de venta
de
Segunda
Transmisión

7. Ventas: General VS aProperties

Contra todo pronóstico la pandemia no consiguió un gran impacto en cuanto a lo que bajadas de precio de venta se refiere o al menos no de una forma tan marcada como los expertos auguraban. En el mes de marzo de 2021 el 18,1 % de las viviendas publicada en Idealista, uno de los principales portales inmobiliarios a nivel estatal, tenía un precio de venta inferior a los 100.000 €, lo que significa aproximadamente un 2,8 % más respecto al inicio de la pandemia en febrero de 2020.

El precio medio de la vivienda usada en España marcó durante el año 2020 una subida del 0,9 % de variación interanual y una variación trimestral del 2,1 % según datos del portal Idealista, lo que situó el precio medio por metro cuadrado en la capital española en 1.779 €.

Solamente 3 de las 17 comunidades autónomas del territorio español experimentó una recesión en el precio de la vivienda. La más afectada fue Castilla y León que vio como el precio medio de sus viviendas bajó un 2,3 % respecto al año anterior. Le siguieron, aunque de lejos, Galicia con un 0,7 % y Cantabria con un 0,4 %. La mayor subida se dio en Extremadura que situó sus precios un 4,5 % por encima respecto al periodo anterior.

De las principales capitales españolas, Barcelona registró la mayor caída, situando sus precios un 2,6 % por debajo, seguida de Palma con un 2,5 %, Sevilla con un 1,8 % y Madrid en un 1,3 %. En el otro lado de la balanza estuvieron Bilbao con un 4,8 % más, Málaga que incremento sus precios un 2,8 %, Valencia un 2,5 y Valladolid un 2,3 %. Sin embargo, incluso con estas bajadas Barcelona y Madrid siguen entre las capitales más caras del territorio nacional, con unos precios medios de venta de 4.009 €/ m² y 3.682 €/ m², respectivamente.

Y aunque el impacto de la COVID-19 no fue muy fuerte en cuanto a la evolución de los precios se refiere, sí que lo fue respecto al número de operaciones de compraventa. Y es que, si dejamos de lado los precios, una de las principales consecuencias que tuvo la pandemia sobre la mentalidad de las personas fue que cambió el interés en cuanto a sus hogares se refiere y es que ahora, una gran mayoría busca viviendas más amplias que se adapten a sus necesidades. Una prueba de ello es que, según datos de Idealista, la demanda en capitales de tamaño medio ha aumentado de media a nivel nacional, un 78 %, y el *stock* de vivienda en venta se mantuvo estable en torno al 7 %, lo que significa una subida moderada.

Podríamos decir que, en líneas generales, la experiencia de los ciudadanos españoles durante el confinamiento provocó que estos empezaran a valorar tener más metros, y vivir en zonas menos céntricas a cambio de tener más metros cuadrados, viviendas más luminosas, jardín o terraza. El teletrabajo, o la reducción de la jornada presencial en la oficina, tuvo un impacto directo en el aumento de las visitas sobre ciudades medianas, cuyos precios son más asequibles, pero en las cuales el residente no pierde los beneficios de vivir en las grandes urbes. Por este motivo son las capitales de mediano tamaño las que vieron como la demanda por comprar, sobre todo casas, se acentuaba de manera considerable llegando incluso a duplicarse.

En este aspecto, uno de los segmentos más afectado fue el de la compraventa, debido a las restricciones de movilidad fuera del territorio y a los efectos económicos globales, que provocaron que el comprador extranjero se “asustara” a la hora de invertir en territorio nacional.

Una vez se reanude la libre circulación los expertos consideran que la situación se normalizará y aquellos inversores extranjeros que, entre otros motivos, compraban segunda residencia en España como inversión para rentabilizar mediante el alquiler vacacional, volverán a invertir y a activar la economía.

Y es que cada vez son más los ciudadanos extranjeros que deciden comprar propiedades en territorio español, ya sea para fijar su residencia en España, para pasar periodos vacacionales e incluso como inversión. Según datos del Banco de España, desde la crisis financiera de 2008 la compra de viviendas por parte de los ciudadanos extranjeros ha adquirido mucha importancia en el mercado inmobiliario español.

Según datos del Colegio de Registradores, este tipo de cliente compró en 2020 46.300 viviendas, un 26,5 % menos que en 2019 (63.000 transacciones). Una diferencia que se sitúa en el 41% comparando con las 65.400 transacciones de 2018. Las nacionalidades que más compraron en 2020 fueron las siguientes: Reino Unido, Francia y Alemania. Según datos de la misma fuente debemos tener en cuenta que durante el 2019 un 7 % de los compradores de viviendas de precio superior a los 500.000 € eran foráneos, la mayoría de ellos influenciados por la concesión de la *Golden Visa*, que otorga beneficios de residencia a aquel ciudadano que compre valores inmuebles por valor igual o superior al medio millón de euros.

Aunque por lo general la situación económica provocada por la pandemia tuvo efectos negativos sobre la economía y el sector inmobiliario español, también trajo consigo cosas buenas. Una de estas, la entrada de España en el *ranking* de “las mejores ciudades para los jóvenes para comprar”. Y es que el teletrabajo modificó la manera en la que éstos afrontan ahora su vida laboral. La libertad de ubicación causada por la implementación, en muchas compañías del teletrabajo, provocó que los jóvenes consideraran viajar por el mundo y dejar su ciudad natal para trabajar en destinos más agradables y con una mejor meteorología, además de contar con precios más asequibles. Este nuevo modelo de trabajador “nómada” ha provocado que muchos de los jóvenes extranjeros hayan puesto a Madrid (puesto 13 del *ranking*) y Barcelona (puesto 18 del *ranking*) entre las ciudades, según Idealista, más demandadas de Europa.



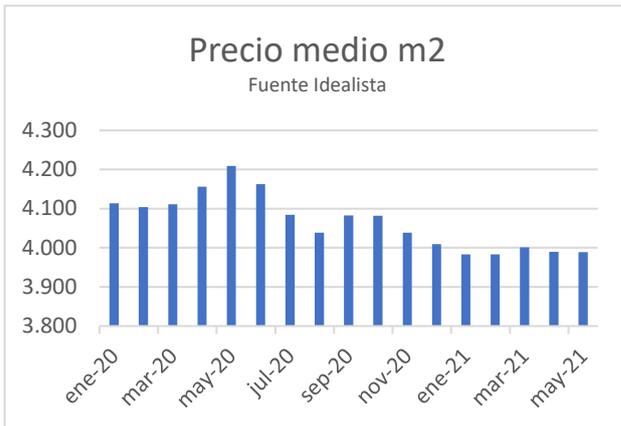
Según datos de la inmobiliaria aProperties aunque el año 2020, que empezó con números de récord tanto a nivel de ventas como de alquileres, se vio directamente afectado por la aparición del Coronavirus, los resultados de la compañía al cierre del año fueron sorprendentemente buenos. A nivel global, la compañía con sedes en Barcelona, Sant

Cugat, Madrid y Valencia cerró el año 2020 un 5,5 % más respecto al año 2019.

7.1. Barcelona

Según datos del portal inmobiliario Idealista, aunque el precio medio por metro cuadrado en Catalunya registró a finales de diciembre de 2020 una variación interanual de un 1,2 %, situando el precio m² en 2.309 €, la Ciudad Condal no tuvo la misma suerte y cerró el año con un descenso en el precio m² de 2,6 %, situando el precio en 4.009 €/ m².

En la Ciudad Condal se registró una heterogeneidad entre la caída de la venta de los pisos (-3,4 %) y el incremento de demanda de chalés (+6,6 %) lo que convierte a la capital catalana en la capital con el precio de vivienda unifamiliar más alto (3.973 €/ m²).



Los datos extraídos de Idealista sitúan los precios de la ciudad catalana, a inicios de 2020 casi 3 % por debajo de los que había en el periodo anterior. Esta bajada de precios se hizo firme hasta mediados de marzo, mes en el cual la variación mensual empezó a subir, de una manera muy residual, pero permitió empezar a vislumbrar una salida de la recesión. No obstante, aunque la variación mensual siguió creciendo hasta el mes de junio, el

precio medio por metro cuadrado a finales de año quedó por debajo del que había en 2019 (4.115 €/ m²).

A finales de mayo de 2021 se apreció una clara caída en los precios medios de todos los distritos de Barcelona. Los barrios más afectados fueron Nou Barris y Sants – Montjuïc, que vieron como su precio descendía de media, un 17 % y un 14 % respectivamente. Los distritos menos afectados fueron, Sarrià – St. Gervasi, L'Eixample y Pedralbes – Les Corts. En el primero, aunque sufrió una bajada del 3,4 %, los precios medios se mantienen muy por encima de la media española situándose en 5.267 €/ m²; en L'Eixample tras una bajada de casi el 10 % los precios quedaron en 4.450 € de media; y en Pedralbes – Les Corts en 4.836 €/ m², lo que significó un 9,2 % menos respecto al mismo periodo del año anterior.

No obstante, desde hace años el mercado residencial de la capital catalana se encuentra consolidado, con una alta demanda y un gran volumen de compraventas.

Según datos del INE el volumen total de operaciones cerradas de compraventa durante el año 2020 fue de 43.370. Siendo de estas un 81 % de vivienda usada y un 19 % de vivienda nueva. Esto significó solamente un 5,6 % menos respecto a los números del año anterior. Es decir, que, aunque el Coronavirus tuvo una gran afectación, esta fue menor de la esperada.

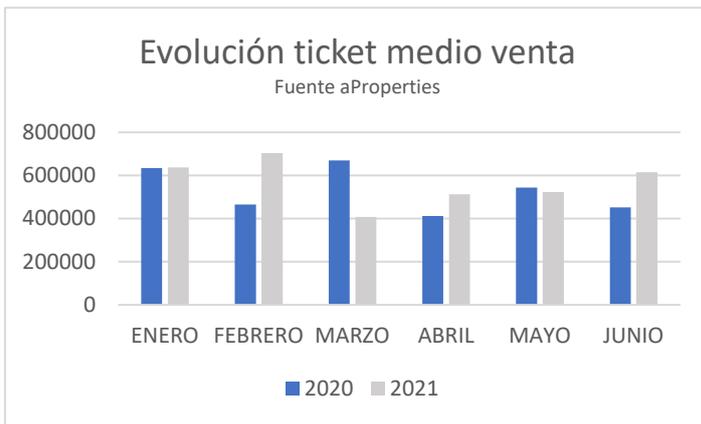
Según datos propios de la inmobiliaria especializada en vivienda *prime* aProperties, el volumen de transacciones de compraventas cerradas durante el año 2020 en Catalunya fue un 5,4 % más que las realizadas durante el 2019. Estas operaciones fueron realizadas para compradores e inversores españoles, y también para italianos, franceses y suizos.

Durante este 2021 el volumen de compraventas da esperanza al sector y es que en lo que llevamos de año, según datos del INE, el número de transacciones subió un 8,42 % respecto al mismo periodo del año pasado.



Los datos registrados por la inmobiliaria aProperties son mejores y es que en su oficina de la Ciudad Condal han cerrado, durante el primer semestre de 2021, un 65 % más de operaciones de compraventa que en el primer trimestre del año 2020. Con esto podemos decir que la inmobiliaria, tuvo una actividad comercial superior a la media estatal en 2020, y por lo tanto este año 2021

los números son mucho más positivos. A esto hay que sumarle el paulatino aumento de precios, que tuvieron un descenso considerable durante el año 2020. No obstante, la evolución del *ticket* medio de las propiedades vendidas durante el primer semestre de 2021 por aProperties en la ciudad de Barcelona se situó esta primera mitad de año en 566.901 €, un 7 % más de la media del mismo periodo del año anterior. En función de estos datos podemos observar que, aunque el mes de marzo fue un poco más flojo, los datos de la compañía reflejan una pequeña tendencia al alza, que parece que perdurará durante el resto del año.



Con todos estos datos queda claro que Barcelona se ha convertido en una ciudad referente a nivel internacional.

La buena climatología, la variedad de lugares donde poder disfrutar, relajarse y hacer visitas hace que miles de turistas la visiten anualmente del mismo modo que cada vez más empresas deciden establecerse en ella. A todo esto,

hay que sumarle las buenas comunicaciones, las excelentes infraestructuras y la variedad de comercios que dotan a Barcelona de un gran atractivo tanto para familias como para ejecutivos, para instalarse en la Ciudad Condal.

7.2. Madrid

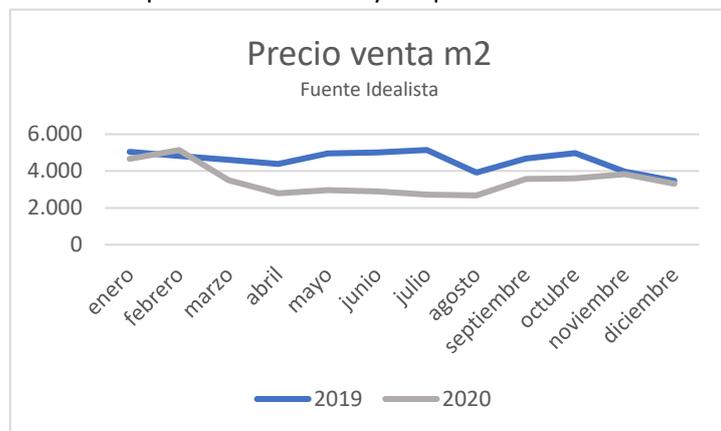
Si bien es cierto que en toda España la tendencia a la hora de adquirir nuevas viviendas se modificó perdiendo fuerza el piso para ganar protagonismo las casas, en la capital española esta tendencia no fue tan marcada y es que tanto los pisos como los chalés vieron reducidos sus valores frente a los del año 2020 aproximadamente en un 1 %. Sin embargo, el parque disponible por debajo de los 200.000 € ha disminuido, pasando de un 30,9 % en febrero de 2020 a un 29,9 % en marzo de 2021.



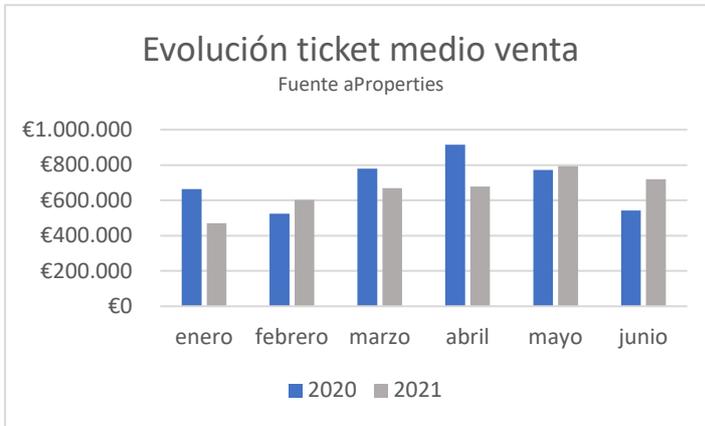
No obstante, a nivel global podemos decir que la capital española ha perdido fuelle en cuanto a número de operaciones de compraventa se refiere. Según datos del INE, durante el año 2019 se realizaron un total de 73.814 operaciones, un 19,29 % más de las que se cerraron en 2020, cuando se registraron 59.572.

En lo que respecta a la vivienda de segunda mano, este porcentaje fue todavía más acentuado ya que durante el año 2019 el total de operaciones de compraventa de vivienda usada en Madrid capital fue 57.027, lo que supuso un 23,4 % más del volumen de transacciones efectuadas durante el año de la pandemia.

Aunque en la Comunidad de Madrid el precio medio por metro cuadrado se situaba en el mes de mayo en 2.927 €/ m², lo que significó una variación interanual del +5,2 %, la capital española no tuvo la misma suerte. Y es que según datos del portal inmobiliario Idealista el precio medio por metro cuadrado perdía también en el mes de mayo un 0,9 % respecto al mismo mes del año anterior. Como en toda España, la falta de inversores, tanto extranjeros como nacionales provocó el descenso de la demanda con la consecuente devaluación del precio del producto. Si analizamos los barrios más demandados en la capital española vemos que la falta de demanda generó una bajada en el precio por metro cuadrado. La "Milla de Oro" de Madrid, tampoco se ha librado de la corrección de precios causada por el Coronavirus y es que los tres barrios con el precio m/2 más altos de la capital han visto como estos descendían a consecuencia de la COVID- 19. El Barrio de Salamanca, por ejemplo, una de las zonas *prime* por excelencia de la capital también ha perdido fuelle. Según datos del portal Idealista, el precio de esta zona ha sufrido un descenso del 0,6 % interanual respecto a mayo del año pasado.



Y esta ha sido la menos damnificada de la “Milla” ya que Chamberí, barrio de moda y que durante el 2019 experimentó un importante auge de la demanda, ha visto como después de la pandemia su precio €/ m² quedaba en 5.306 €/ m² lo que significa un 2,1 % por debajo de lo que costaba en junio de 2020. En la misma línea está la zona de Chamartín que ha visto como su precio por metro cuadrado se reducía un 1,2 %, quedándose en 5.115 €/ m².



Los datos de la inmobiliaria aProperties, sin embargo, son más esperanzadores y es que si bien durante el año 2020 la pandemia afectó el número de transacciones de compraventa realizadas en la capital española, que vio como el volumen de estas disminuía un 8,2 % respecto al año previo a la pandemia, los resultados del primer semestre del año son más positivos.

La inmobiliaria, especializada en producto *prime*, ha conseguido un 32,5 % más de ventas en el primer semestre de 2021 de las que obtuvo durante el mismo periodo de 2020.

Un claro indicador de que, aunque el Coronavirus ha hecho mucho daño en la economía española, y ha incidido en el mercado inmobiliario en general, la consultora continúa en su línea de mejora ascendente, año tras año.

7.3. Valencia

El mercado inmobiliario en la Comunitat Valenciana también se vio afectado por la crisis del coronavirus. Según datos aportados por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia el volumen de ventas a nivel interanual tuvo un descenso del 21 %. Sin embargo, el número de ventas en la ciudad de Valencia continúa con su proceso de recuperación, e igual que el precio por metro cuadrado, continúan ascendiendo. Podemos decir que durante el primer semestre del año 2021 la capital del Túria sigue con su proceso de recuperación y estabilización con una interesante perspectiva de recuperación más pronunciada de cara a finales de año.



Durante el primer trimestre de 2021 se han cerrado, según el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia, 1.984 operaciones, lo que significa un aumento del 14,67 % más respecto a los tres últimos meses de 2020. Otro indicativo de la buena salud de la que goza el mercado en la Comunidad Valenciana es el de los precios y es que, según datos del portal Idealista, el precio medio se ha situado en torno a 1.269 €/ m², lo que

supone un incremento del 8,1% respecto al mismo periodo del año anterior.

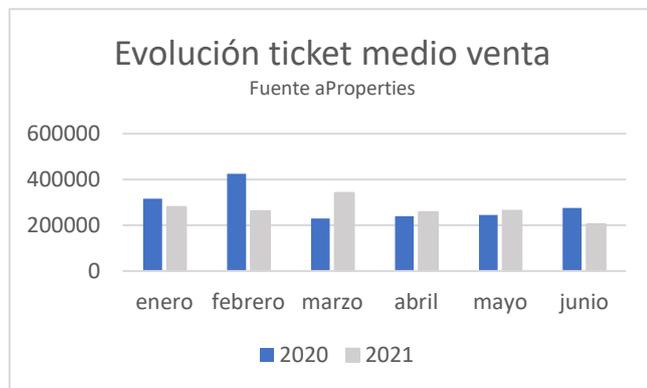


Por distritos, los que más han notado la subida han sido los de Ciutat Vella, donde el precio por m2 se sitúa en torno a 2.908 €/m², L'Eixample con un precio medio de 2.906 €/m², y Campanar, donde el precio por metro cuadrado se ha situado, en junio, en 2.146 €/m².

Igual que está sucediendo en todo el territorio nacional, la pandemia continúa

marcando las tendencias del mercado inmobiliario y es que también en Valencia la tendencia es la de comprar casas con mayor superficie, situando la superficie media de las viviendas vendidas por encima de los 100 m², según datos del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia.

Los datos de la consultora inmobiliaria aProperties refuerzan esta buena tendencia en Valencia y es que durante el primer semestre del 2021 cerró un 46 % más de operaciones de las cerradas en el mismo periodo del año 2020. Un año en que, pese a la crisis causada por la pandemia, la inmobiliaria con sedes en Barcelona, Madrid y Valencia obtuvo en la capital del Túrria unos resultados de compraventa realmente buenos y es que consiguió cerrar un 36,36 % más de operaciones respecto al año anterior.



Mercado de Alquiler Residencial

8. Alquileres: General VS aProperties

Tras casi 3 años con una tendencia alcista en los precios de alquiler a nivel estatal, principalmente en las grandes ciudades y municipios costeros, los efectos del Coronavirus tuvieron una incidencia directa sobre los precios de la vivienda de alquiler en España. Y es que desde el mes de octubre los principales portales inmobiliarios empezaron a prever una moderación en los precios de arrendamiento en las principales ciudades españolas como Madrid, Barcelona o Valencia.

El mercado de viviendas de alquiler español se ha visto resentido, como todos, por la crisis provocada por la pandemia del Coronavirus. Si bien es cierto que, con todo, la rentabilidad de la inversión inmobiliaria del año 2020 aumentó, en términos generales, un 7,5 %, una décima más respecto al año 2019, llegando a máximos durante el tercer trimestre de 2020 cuando se situó en torno al 7,9 %. No obstante, estos resultados no son aplicables en las principales capitales del país y es que según datos del portal Idealista el rendimiento en ciudades como Madrid o Barcelona ha disminuido aproximadamente casi un 5,7 % en la primera y un 6,25 % en la segunda, poblaciones en las que el alquiler sufrió más de lo que lo hizo a la venta. En definitiva, las capitales con un precio metro cuadrado más alto han sido las que más han acusado la bajada de la rentabilidad.

Aunque estos números puedan parecer positivos la caída de los precios de alquiler producida en 2020 puede alargarse hasta principios de verano. Y es que este mercado ha empezado el año con más caídas de precios. Según datos de Idealista, las rentas cayeron aproximadamente un 0,9% intermensual a nivel global español en el mes de febrero de 2021.

En este sector, la compañía inmobiliaria aProperties cerró en sus oficinas de Madrid, Barcelona y Valencia, durante el año 2020, un 12 % más de operaciones que las cerradas en el ejercicio anterior, pero con un volumen de facturación un 7 % inferior. Una tendencia que sigue al alza durante el primer semestre de 2021 y es que la compañía catalana consiguió cerrar un 67 % más de operaciones de alquiler que las cerradas durante el primer semestre de pandemia. Podemos decir por lo tanto que los datos de aProperties son realmente esperanzadores.

8.1. Barcelona

Los precios de las viviendas de alquiler han experimentado una fuerte caída debido al exceso de demanda habida durante el último año, lo que ha motivado una bajada de precio considerable.

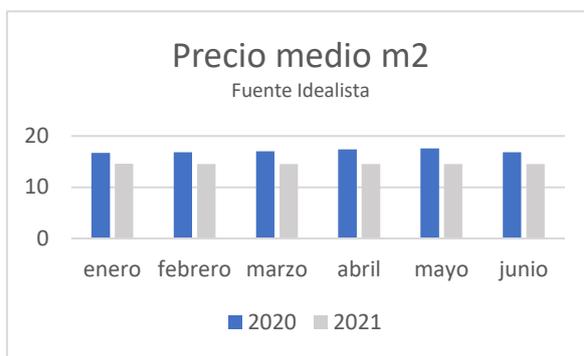
Esto se debe por una parte a la falta de turistas debido a las restricciones provocadas por la pandemia lo que ha provocado que los alquileres turísticos de corta duración se hayan visto obligados a pasar a alquileres de larga duración.

Por otro lado, la necesidad de la población de buscar propiedades más adecuadas para hacer teletrabajo, en entornos más próximos a la naturaleza y que no se encuentran fácilmente en el centro de la ciudad. Por último, la ley del Índice de referencia del alquiler que entró en vigor el pasado mes de septiembre. Esta es una legislación cuya finalidad es contener los precios de alquiler en Cataluña y que se aplicará a todos los nuevos contratos.

En las zonas que aplica esta ley el precio no puede aumentar respecto al contrato anterior (siempre que haya estado firmado en los 5 últimos años) y tampoco podrá superar el índice de referencia de precios de la Generalitat de Cataluña.

Dicha ley aplica a los 60 municipios catalanes cuya población es de más de 20.000 habitantes y a las viviendas que están destinadas exclusivamente a residencias permanentes.

La aplicación de esta ley, lejos de lo que se esperaba, no ha provocado ni un desplome ni un parón en el mercado de alquiler. Según datos del Institut Català del Sòl (INCASOL) el número de contratos de arrendamiento firmados durante el primer trimestre de 2021 ha sido superior a los realizados antes de la pandemia. Aunque el número de alquileres vaya al alza es cierto que el precio del alquiler sigue en tendencia bajista, una tendencia que ya venía desde antes de la epidemia. Debemos tener en cuenta que a nivel interanual el precio medio de las mensualidades en Barcelona ha caído un 7,7 % pasando de 980 € mensuales a 905 €.



Esta tendencia bajista de los precios se ha producido a nivel general de Cataluña donde en el mes de mayo se registró una bajada interanual del 6,8 %. Sin embargo, estas bajadas han sido mucho más marcadas en los barrios más demandados de la ciudad condal donde Eixample, que ha sido una de las zonas más damnificadas, ha pasado a tener un precio medio por metro cuadrado de 14,7 €/ m² lo que significa un 20,5 %

menos que el año anterior. Otro de los barrios que ha sufrido una caída importante de sus precios es Pedralbes, que ha experimentado una bajada del 14,4 %. Por último, destaca Sarrià – St. Gervasi que ha visto como su precio medio por metro cuadrado sufrió una caída interanual del 13,4 %.

Con todo, es difícil prever hacia dónde evolucionará el mercado de alquiler ya que este depende de varios factores tales como las restricciones de movilidad, que afectan de manera directa al turismo vacacional, las nuevas tendencias de teletrabajo -que han cambiado los paradigmas de búsqueda de vivienda por parte de los españoles-, y por último la administración de las vacunas contra la COVID-19 y, en definitiva, la duración global de la pandemia.



Los datos de aProperties en el segmento *prime* son más positivos y es que la compañía ha conseguido superar el declive provocado por la pandemia con creces. Durante el primer semestre de 2021 ha registrado un aumento del 65 % en cuanto a volumen de operaciones de alquiler cerradas en comparación al mismo periodo del año 2020 y además ha podido mantener casi intacto el ticket

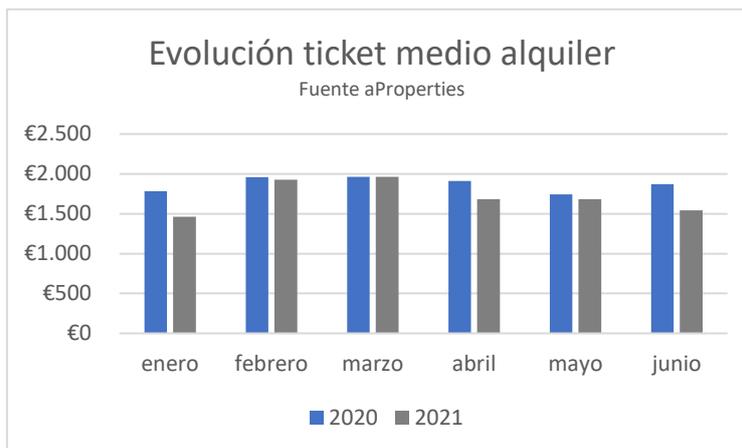
medio de este tipo de producto, a pesar de las bajadas en los precios provocadas por la COVID-19.

En cuanto a números anuales la inmobiliaria consiguió cerrar en BCN durante el 2020 un 5,5 % más de operaciones de las que cerró en el año 2019.

Con todo esto podemos decir que la compañía sigue, año tras año, consolidándose como referente en el sector del alquiler en la Ciudad Condal.

8.2. Madrid

En niveles generales el mercado de alquiler inmobiliario en la capital española también se ha visto resentido por la COVID-19, y es que los precios del alquiler continúan registrando, y ya son tres trimestres consecutivos, ligeras bajas en cuanto a precio se refiere. A nivel comunitario, Madrid ha registrado una variación interanual del precio de alquiler de aproximadamente un 10,7 % durante el mes de mayo, situándose el precio medio por metro cuadrado en 13,7 € según datos del portal inmobiliario Idealista. De los 21 distritos que tiene la ciudad de Madrid, el que ha sufrido un mayor descenso en sus precios ha sido el barrio de Salamanca, que, a pesar de ello, es el distrito que presenta un precio medio por metro cuadrado más alto de toda la ciudad, seguido por Chamberí e Ibiza. En estos barrios la variación interanual en el mes de mayo de 2021 se situaba un 13,6 %, un 13 % y un 11,5 % por debajo respecto al mismo mes del ejercicio anterior.



Esta bajada de precios ha sido menos marcada en el caso del producto comercializado por la inmobiliaria aProperties que ha visto como el ticket medio del precio de sus viviendas en alquiler bajaba solamente un 6,25 %, lo que representa casi un 50 % menos de la variación sufrida a nivel estatal. Con todo podemos ver un claro repunte de las operaciones de

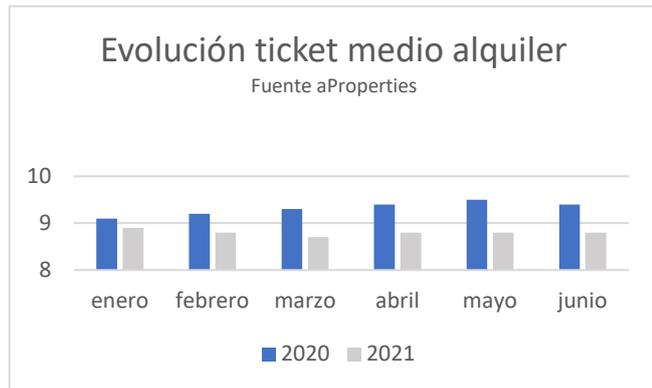
alquiler realizadas durante el año 2020 y especialmente en el primer semestre de 2021. Según datos internos de la inmobiliaria catalana, especializada en el sector *prime* el volumen de alquileres cerrados durante el primer semestre del año 2021 supuso un aumento del 65 % respecto al número de operaciones de alquiler intermediadas durante el mismo periodo del año 2020. De esta forma la consultora consiguió cerrar durante los seis primeros meses de 2021 un total de 289 operaciones de alquiler frente a las 109 que cerró en el primer semestre de 2020, un año cuyos números, a pesar de la coyuntura sociosanitaria en la que se vio inmersa España, fueron realmente buenos y es que aProperties consiguió cerrar en Madrid, durante el año de pandemia un 23 % más de las operaciones que cerró durante el año previo a la COVID-19.



8.3. Valencia

El mercado de alquiler de Valencia continúa manteniendo la tendencia, iniciada a raíz de la pandemia, de un ligero ajuste de precio debido, entre otras cosas, al cambio de uso de muchas viviendas dedicadas con anterioridad al alquiler turístico, de estudiantes y de trabajadores lo que ha provocado un aumento de la oferta y menor demanda, con la consecuente bajada de los precios. Según datos del portal inmobiliario Idealista el precio por metro cuadrado de alquiler en la ciudad se situó, en junio de 2021, un 6,3 % por debajo respecto al mismo periodo del año anterior, si bien es cierto que hubo una leve recuperación del 0,8 % durante los meses de marzo, abril y mayo.

En cuanto a números de operaciones de alquiler realizadas por la inmobiliaria aProperties vemos que Valencia continúa la línea ascendente que lleva desde el año 2019. En 2020 la consultora catalana cerró un 71,84 % más de las que realizó en el año 2019. Si analizamos el año actual, vemos que el número de arrendamientos realizados es todavía superior y es que



solamente durante el primer semestre de 2021 aProperties ha cerrado solamente un 23 % menos de las realizadas durante todo el año 2020. A nivel interanual, las operaciones realizadas durante el primer semestre del 2021 significan un 168 % más de las realizadas durante mismo periodo de 2020.

Segmento
de Obra
Nueva

9. Obra Nueva: General VS aProperties

El sector de obra nueva es el que mejor resistió a la crisis causada por la COVID-19 y es que no solamente se mantuvo estable, sino que registró los mejores números de la década en cuanto a precio se refiere. Según datos de la Sociedad de Tasación, se situó en los valores más altos desde el año 2010 con un precio de 2.472 €/m², un 15 % menos de los máximos históricos de 2007. Y no es solamente el precio lo que hace prever que la obra nueva goza de su mejor momento, el número solicitudes y personas interesadas en dicho producto aumentó, según Idealista, un 37

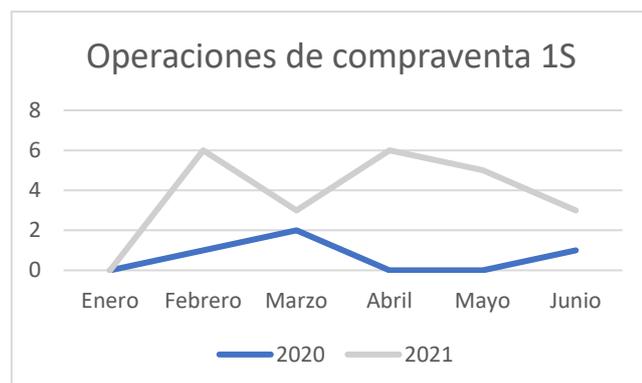


% en los resultados de búsqueda de su portal inmobiliario tras el confinamiento.

Las provincias en las que estas búsquedas aumentaron más fueron, por este orden, Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga. Otro claro indicador de que es un mercado en auge son el número de operaciones de compraventa realizadas. En 2020 el 19,9 % de las transacciones realizadas

fueron de este tipo de producto, quedando la segunda mano en un 80,1 %. Podemos decir por lo tanto que el mercado de obra nueva continúa ganando terreno frente a la segunda mano que se vio más afectado por la pandemia y retrocedió un 19,2 % interanual, la mayor caída desde 2009.

Según los datos de la inmobiliaria aProperties, la evolución del segmento de obra nueva ha sido muy positiva y es que en tan solo los primeros seis meses del año 2021 ha conseguido cerrar un 53,3 % más de operaciones de las que cerró en todo el año 2020. Estos resultados demuestran que la división de la consultora española está en pleno auge, con más de 100 promociones en cartera solamente en Cataluña.



Con todo esto podemos decir que la vivienda nueva ha seguido liderando las subidas de precio del mercado inmobiliario y ha llegado incluso a

triplicar las subidas trimestrales del Impuesto General de Ventas y de vivienda usada (especialmente durante el tercer y cuarto trimestre de 2020).

Este tipo de vivienda siguió su aceleración debido a los cambios de hábitos provocados por la pandemia y se situó un 8% por encima en cuanto a la tasa interanual se refiere, lo que significó un máximo histórico.

Aunque las promotoras tuvieron que parar las obras de los nuevos proyectos durante unas semanas la buena salud de la cual gozaba la obra nueva, estando más saneada y profesionalizada, facilitó la recuperación de la actividad tras el pequeño parón.

A esto se añadió que la mayoría del producto de 2021 y gran parte del de 2022 y 2023 ya está prácticamente vendido. Esto ha ayudado a que las promotoras no hayan tenido que bajar sus precios de venta iniciales y, además, de haber situado el precio en máximos históricos de la última década, se cree que esta subida de precios provocará una brecha de precios entre este segmento y el de segunda mano. Debemos tener en cuenta que desde 2014 los precios de la vivienda nueva no pararon de aumentar. No obstante, sí que se vio una clara moderación en el precio durante los periodos de junio del 2019 a junio del 2020.

Si analizamos el caso de la Ciudad Condal, vemos que durante el año 2020 cayeron el 40% de los visados de obra nueva. Hay zonas donde las repercusiones permiten desarrollar vivienda social, pero en general el precio del suelo es demasiado caro y los números no salen. Está habiendo una fuga de capital importante a Madrid y Valencia – empresas referentes del sector que tradicionalmente sólo hacían el grueso de sus inversiones en Barcelona están abriendo delegaciones importantes en estas ciudades y concentrarán la mayor parte de sus esfuerzos lejos de la capital catalana.

En el caso de la inmobiliaria aProperties la consultora afianza su posición como líder del sector de obra nueva en Barcelona, con una cartera valorada en más de 600 millones de euros formada por más de 100 promociones las cuales, entre todas, significan más de 800 unidades de comercialización. La empresa ha concentrado sus esfuerzos en captar las promociones de primer nivel en las zonas más demandadas del área de Barcelona, obteniendo así una cartera diversificada capaz de absorber los cambios que se han producido en la demanda.

En este sector la pandemia provocada por la COVID-19 también provocó una tendencia a la deslocalización provocando que los posibles compradores demanden más metros cuadrados, terrazas y jardines sin renunciar a estar en el centro de los grandes núcleos urbanos.

Así mismo, la posibilidad de la personalización de las viviendas es un *plus* a la hora de invertir en este tipo de propiedad, además que, al comprar una vivienda en un edificio nuevo, se adquiere un producto con plenas garantías, ubicado en edificios mucho más completos y que cumplen con todo tipo de normativas vigentes. Con todo, la inmobiliaria aProperties prevé un buen año para el sector debido al enfriamiento del mercado, causado por la COVID-19 además de la bajada de los tipos de interés. Durante la pandemia ha predominado producto orientado a cliente nacional finalista con presupuestos de entre 300.000 € y 500.000 €, pero en condiciones normales de mercado el grueso de los compradores de aProperties se encuentran entre los 500.000 € y 850.000 €.

La inmobiliaria gestiona también una parte muy importante de compradores con un presupuesto por encima del millón y trabaja de manera muy estrecha con *family offices* y fondos inversores que buscan comprar paquetes de viviendas en rentabilidad. Tener una cartera extensa permite abarcar toda esta variedad y nos ha permitido ser resilientes en tiempos difíciles como los que nos ha tocado vivir recientemente.

A esto hay que sumarle el repunte de operaciones de compraventa realizadas por ciudadanos extranjeros que a medida que se levantan las restricciones de movilidad van recuperando el interés en adquirir este tipo de viviendas por lo que se prevé que, el año 2021, sea un fantástico momento para este tipo de vivienda.

Segmento
de Oficinas:

*Auge en Madrid
y Barcelona*

10. Oficinas: General VS aProperties

El sector de oficinas es uno de los más afectados por la crisis, ya que sigue siendo el sector favorito para los inversores con presencia en España debido a la percepción positiva del mercado de oficinas a largo plazo. En lo que respecta al mercado de oficinas *prime*, los inversores no esperan grandes descuentos (por encima del 10 %). Si bien es cierto que trabajar desde casa podría cambiar las tendencias de las empresas, y que muchas han tenido que cesar su actividad con lo que esto conlleva. Debemos ser conscientes de que muchas empresas tuvieron que cerrar, con el consecuente abandono de las oficinas y que muchas, debido al nuevo paradigma laboral en el que nos encontramos inmersos, han decidido prescindir de las oficinas para dar paso al *homeoffice*, lo que se tradujo en un notable descenso en la compra y alquiler de oficinas. A pesar de ello, el sector de oficinas ha sabido mantenerse a flote. Claro está que la situación sociosanitaria que nos ha dejado la pandemia causada por la COVID-19 ha provocado un cambio en el modelo de trabajo, que se ha convertido en híbrido y que según parece será el modelo que tendremos durante, al menos, los próximos años. Sin embargo, los espacios de trabajo físico no van a desaparecer ya que muchas de las empresas necesitan tener espacios comunes donde poder cooperar y sociabilizar.

Comprar una oficina en España para alquilarla ofrece una rentabilidad bruta del 10,8 %, frente al 9,9 % que daba hace 12 meses. Los locales ofrecen un rendimiento del 9,3 % (8,9 % hace un año) y en el caso de los garajes se sitúa en el 6,9 %, superior al 6,7 % de diciembre de 2019.

Las oficinas de Sevilla presentan el retorno más jugoso entre las principales capitales, con un 13 % de rentabilidad bruta. Le siguen Lugo (10,3 %), Vitoria (9,4 %), Burgos y Zaragoza (9 % en ambas ciudades). En Madrid la rentabilidad baja ligeramente hasta el 6,6%, y en Barcelona hasta el 6,3 %.

En el lado opuesto, encontramos las rentabilidades de A Coruña (5,7 %), Ourense (5,9 %), Valencia (5,9 %) y Bilbao (6 %). El mercado de oficinas no es tan uniforme como el de otros productos, por lo que resulta imposible obtener datos estadísticos de casi la mitad de las capitales españolas.

10.1. Barcelona

Las previsiones en el mercado de oficinas de Barcelona pasaron por un "cierto dinamismo", a finales de 2020 sin embargo, en el primer trimestre de 2021 debido al cierre de operaciones que se venían arrastrando desde finales de 2020, fue cuando la actividad de este sector empezó a recuperar, de forma paulatina la normalidad. No obstante, el mercado sigue estando afectado por la incertidumbre que genera la crisis y el nuevo modelo de trabajo a distancia que muchas compañías han decidido utilizar para tratar, entre otras cosas, de contener el virus. Podemos decir que Barcelona gana terreno en cuanto a oficinas se refiere durante el primer semestre de 2021. Con esto, se estima que este año 2021 se cerrará con cifras muy similares a las del año pasado y es que se prevé que la Ciudad Condal aumente su oferta de oficinas en casi 260.000 m² hasta final de año. A pesar de la disminución de la demanda y del aumento de oferta el índice de desocupación de este tipo de inmueble se ha visto relativamente contenido y ha permitido una corrección interanual del 4 %.

La zona del 22@ es una de las principales ubicaciones donde la mayoría de las empresas del sector tecnológico, principalmente, tiene interés en instalar sus *hubs*.

Los datos que refleja el departamento de *offices* de la inmobiliaria aProperties, también auguran un año muy positivo para el sector de oficinas y es que el volumen de operaciones registradas por la compañía durante el primer semestre de 2021 es un 78 % mayor que el registrado durante el primer semestre del año 2020.

10.2. Madrid

Podemos decir que el mercado de oficinas de Madrid, juntamente con el de Barcelona, han sido los que han sufrido un menor impacto en comparación con otras ciudades españolas. Sin embargo, la capital española se está viendo más afectada en cuanto al total de metros cuadrados contratados que la capital catalana. Un declive que se inició en el año 2020 y que parece que todavía no ha terminado. Tal como indican varios agentes del sector, los inversores siguen activos en el sector de las oficinas, a pesar de las incertidumbres generadas por la COVID-19 y por este motivo se augura que el sector se recuperará durante el año 2021. Tras haber dejado atrás los meses de incertidumbre causados por la pandemia, la demanda de espacios de oficina parece que está volviendo a la normalidad gracias, sobre todo, a la relajación en las medidas del confinamiento y el retorno a la actividad económica. La zona centro continúa siendo la más demandada y es dónde hay los metros cuadrados de mayor calidad, seguida de las zonas algo más descentralizadas y de la periferia, donde también se ha concentrado gran parte de la superficie contratada.

Otro de los sectores en los que la actividad se va recuperando paulatinamente son los espacios flexibles de trabajo, un modelo de arrendamiento que está ganando atractivo entre las empresas de nueva creación o las que están destinadas a la gestión de proyectos temporales, ya sean a corto o medio plazo.

Si bien es cierto que los nuevos hábitos de trabajo acelerados por la crisis anticipan una revolución en el mercado de oficinas y el coworking, estos modelos deben adaptarse a la demanda creada por la crisis. Datos de la inmobiliaria aProperties señalan un crecimiento de las operaciones del sector y es que en el primer semestre de 2021 la consultora ha cerrado un 42 % más de operaciones de alquiler de las que cerró durante el mismo periodo del año 2020.

Conclusiones

11. Conclusiones y previsiones 2021

Uno de los grandes atractivos que tiene España es su clima, sus infraestructuras, sus servicios, así como su oferta cultural y gastronómica. Si hacemos ver a los empleados que ahora viven en Londres, por ejemplo, que pueden seguir haciendo su trabajo desde una casa en Málaga, en Alicante o en Vera, lograremos que el mercado extranjero vuelva a tomar impulso. La normalización de la movilidad será clave para impulsar la actividad del sector inmobiliario, tanto en el segmento de venta como de alquiler.

A pesar de las perspectivas de muchos analistas de futuras y drásticas caídas, es muy probable que los precios de la vivienda se comporten en 2021 tal y como lo han hecho durante este ejercicio: una ralentización de los descensos y un ajuste al alza en la mayor parte de los mercados. La actuación del BCE, las hipotecas en precios mínimos históricos, la estabilidad de la vivienda frente a otros activos y la esperanza de una pronta recuperación podrían provocar que los precios evolucionen en tendencia alcista.

En definitiva, la evolución de la crisis sanitaria será el elemento que marque las perspectivas económicas de nuestro país y, en consecuencia, el futuro del sector inmobiliario. Tras un verano más o menos tranquilo en cuanto a restricciones de movilidad y con una incipiente reactivación de economía, en estos momentos se están volviendo a endurecer las medidas en muchos de los países de la Unión Europea, con la consecuente afectación económica, inferior, eso sí, a la del primer confinamiento. A pesar de ello, el avance en la vacunación en España y en Europa, pese a la llegada de nuevas variantes de la COVID-19, permite contar con mejores previsiones para la segunda mitad de 2021.

Con todo ello, parece que la actividad del mercado inmobiliario español está, poco a poco, recuperando la caída que sufrió durante el estallido de la pandemia, especialmente durante los meses de marzo y junio. A partir del tercer trimestre del pasado año 2020 se fue recuperando la economía y, con ello, la actividad inmobiliaria gracias, principalmente, a la compraventa de vivienda de segunda mano y al auge de la obra nueva. En el caso de la vivienda de segunda mano se ha registrado una corrección en el precio de alrededor del 5 %.

Además, cabe destacar los cambios en los gustos de los compradores, que han pasado a buscar viviendas más espaciosas, con balcón o terraza y próximas a la naturaleza. La vivienda está tomando una gran relevancia por lo que el confort es clave, frente a otros criterios como la cercanía al trabajo o estar en el centro del núcleo urbano.

En España, a raíz de la pandemia, el porcentaje de habitantes con intención de cambiar de vivienda se ha disparado por encima del 60 %, por lo que en líneas generales el sector inmobiliario cuenta con buenas perspectivas.

Con todo podemos decir que la inmobiliaria aProperties cerró el año 2020 con resultados más positivos de los que se esperaba, superando las 2.700 operaciones de compraventa y alquiler durante el año, lo que significó un 5% que el año anterior gracias a la progresiva mejora de actividad desde mediados de 2020 y el repunte de los últimos meses del año. Para la inmobiliaria catalana tanto el mercado de compraventa como el de alquiler, fueron creciendo de manera sostenida en cuanto a número de operaciones realizadas, especialmente en Madrid, Barcelona y Valencia, y aunque los precios se han ido reajustando la previsión es que se vuelvan a incrementar, de manera paulatina, en 2021. Un año 2021 en que la consultora tiene una previsión de crecimiento, a niveles generales, de entorno al 35 %.