

Medio año de pandemia: impacto en el sector inmobiliario



fotocasa

Índice

1. El Mercado de la vivienda: 3
medio año de pandemia

2. Diferencias territoriales 7

3. Los jóvenes no abandonan 10
la búsqueda

4. La intención de compra 12

5. La opinión sobre el mercado 16

6. Conclusiones 18

1

El mercado de la vivienda: medio año de pandemia

El alquiler sufre más

La pandemia provocada por el coronavirus ha cambiado todo: hábitos y costumbres individuales y sociales, pero también el funcionamiento de todos los sectores económicos. En el caso del mercado de vivienda, se ha dejado notar con una caída de cuatro puntos porcentuales en la participación de particulares en el sector inmobiliario.

Así, si en febrero había en España un 31 % de personas mayores de 18 años que habían realizado en los últimos 12 meses alguna acción —*de oferta o demanda*— en el mercado de compraventa o en el de alquiler, ese porcentaje ha descendido hasta el 27 % en


agosto. De este modo, **la covid-19 ha venido a interrumpir la tendencia al alza de los dos últimos años.**

Pero este retroceso no es igual en el mercado de compraventa, que se mantiene más estable, que en el de alquiler, en el que la caída ha sido más intensa. Concretamente, la demanda de alquiler —*ya sea de viviendas o de habitaciones en piso compartido*— ha pasado del 15 % en que se situaba a principios de este año 2020 al 12 % que ha registrado en agosto; en este tiempo, el porcentaje de particulares ofertando pisos de alquiler también se ha reducido, del 5 % al 4 %.

Durante los últimos 12 meses, un 27 % de particulares mayores de 18 años **ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda** (en febrero eran el 31 %).

El descenso ha sido más intenso en el mercado de alquiler (del 15 % en febrero al 12 % en agosto) que en el de compraventa (del 5 % al 4 %).

Base: 5002



La razón hay que buscarla en las propias dinámicas del mercado del alquiler, que históricamente siempre ha sido más sensible a cualquier cambio o alteración en el entorno, en la regulación o en los hábitos sociales. En este caso, con la crisis de la covid-19, está sucediendo igual.

COMPRA

3% ha comprado vivienda
(3% en febrero de 2020)

9% ha buscado vivienda para comprar, (no lo ha conseguido)
(10 % en febrero de 2020)

12%
en agosto 2020

(13% en febrero de 2020)

VENTA

2% ha vendido vivienda
(2 % en febrero de 2020)

3% ha tratado de vender vivienda, (no lo ha conseguido)
(3 % en febrero de 2020)

5%
en agosto 2020

(5 % en febrero de 2020)

ALQUILER (Inquilino)

6% ha alquilado vivienda (inquilino)
(8 % en febrero de 2020)

2% ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)
(2 % en febrero de 2020)

4% ha buscado vivienda para alquilar (como inquilino) pero no lo ha conseguido
(6 % en febrero de 2020)

1% ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)
(2 % en febrero de 2020)

12%
en agosto 2020

(15 % en febrero de 2020)

ALQUILER (Oferta)

3% ha alquilado a otros una vivienda (propietario)
(4 % en febrero de 2020)

1% ha tratado de alquilar a otros una vivienda (propietario), pero no lo ha conseguido
(1 % en febrero de 2020)

4%
en agosto 2020

(5 % en febrero de 2020)

Base febrero: 5025 / Base agosto: 5002

Aunque esta tabla no lo refleja (*por la eliminación de los decimales en el cálculo*), si ponemos las caídas del mercado de compraventa en porcentaje el resultado es que el descenso de particulares que han comprado una vivienda ha sido del 14 % de febrero a agosto y el de particulares que han vendido ha sido aún mayor, del 27 %, en este mismo periodo.

Son cifras que se sitúan muy en sintonía con los datos oficiales de que se dispone. Así, la estadística de hipotecas del [Instituto Nacional de Estadística](#) refleja un descenso casi idéntico, del 28 %, en la firma de

créditos hipotecarios sobre viviendas entre febrero y julio, último mes publicado al cierre de este informe.

En cualquier caso, los datos de la demanda de vivienda que se han obtenido desde Fotocasa Research en la presente encuesta reflejan que el retroceso se ha producido tanto entre quienes han buscado casa sin llegar a conseguirlo (*del 15 % en febrero al 13 % en agosto*) como los que sí que lograron comprar o alquilar una vivienda (*del 13 % al 10 %*). Es decir: **hay menos gente buscando y también menos gente que logra completar con éxito el proceso.**

Los mercados de alquiler y compraventa vuelven a equipararse

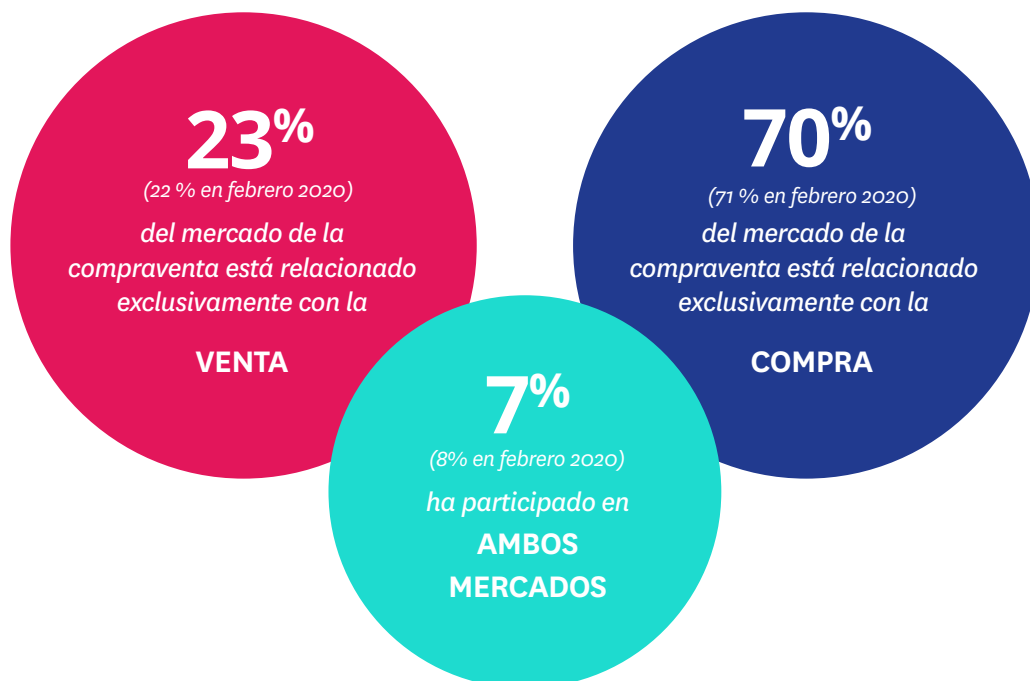
Pese a que generalmente hablemos sólo de particulares que compran y particulares que venden o del mercado de alquiler y el de compraventa, **hay un porcentaje de particulares mayores de 18 años que en España realiza varias de estas acciones simultánea o consecutivamente.**

Así, si tomamos a todos los particulares que en los últimos doce meses han participado en el mercado de compraventa y les preguntamos por las acciones que han tomado descubrimos que un **70 % de ellos han comprado o intentado comprar**, otro **23 % ha ven-**

dido o intentado vender y el **7 % restante ha realizado acciones en ambos lados del mercado.**

Como ya hemos comentado, el de compraventa es un mercado que, pese a la pandemia, se está manteniendo más estable, por eso en la distribución de acciones apenas se registran diferencias con respecto a los datos de febrero y mantiene la tendencia de los años anteriores: **crece el peso de los demandantes (hasta 15 puntos más que hace tres años) y baja el de los ofertantes (11 puntos menos que en 2017).**

Particulares actuando en la compra y en la venta



Base febrero: 1273 / Base agosto: 1055

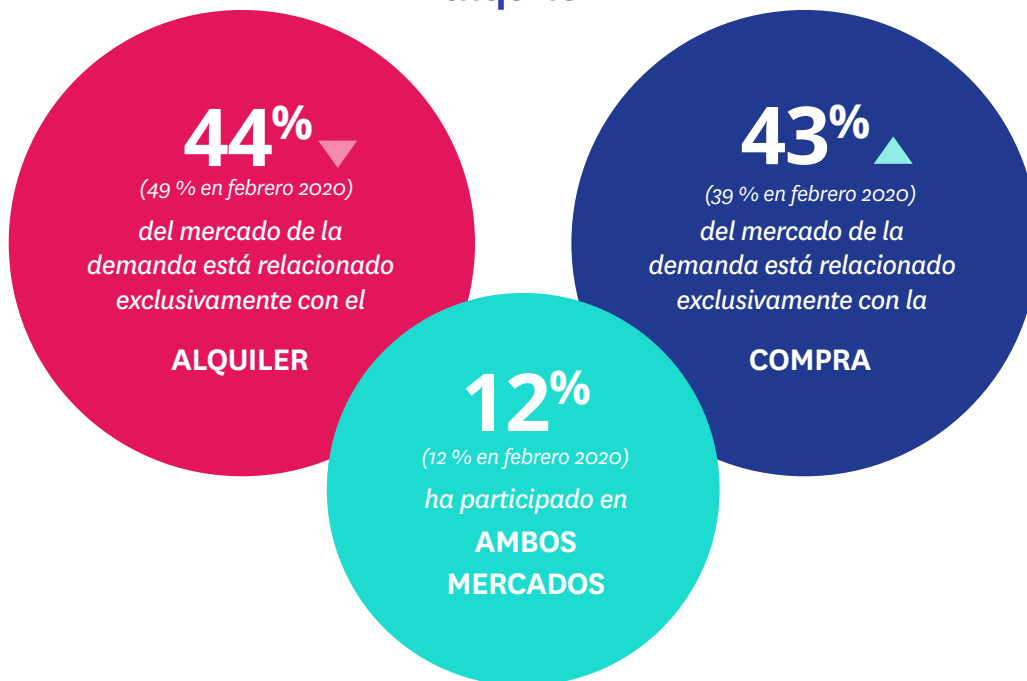
Además de este grupo de particulares que realiza tanto acciones de compra como de venta, hay otro que resulta interesante: los que se mueven tanto en el mercado de compraventa como en el de alquiler.

En este caso, con respecto a antes del comienzo de la pandemia, sí que hay diferencias significativas. La principal se aprecia cuando se considera a los demandantes de vivienda, ya sea de compra o de alquiler, como un único grupo. En este caso, **la demanda relacionada exclusivamente con el alquiler ha pasado de representar el 49 % en febrero al 44 % en agosto de 2020**. En contraposición, **la demanda relacionada exclusivamente con la compra ha subido del 39 % al 43 %**.

Y, de esta manera, **las acciones en ambos mercados se han igualado cuando hace sólo seis meses estaban separadas por diez puntos porcentuales y el alquiler era el que mandaba**. Este hecho sigue poniendo de manifiesto cómo la demanda en el mercado del alquiler es el que más está sufriendo los efectos de la pandemia.

Por otro lado, se mantiene estable el bloque de individuos que realizan acciones en ambos mercados con respecto al mes de febrero: entonces eran el 12 % y siguen representando ese mismo porcentaje.

Particulares demandando vivienda para compra o para alquiler



Acciones en el mercado de la vivienda en los últimos 12 meses...

27% de los mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda.

15% actuó en la compraventa.

15% participó en el mercado del alquiler.

12% de los particulares compró o intentó comprar un inmueble.

12% alquiló o pretendió alquilar una vivienda como inquilino.

68% de las acciones en el mercado de la vivienda del último año se concentran entre febrero y agosto.

2

Diferencias territoriales



La Comunidad Valenciana

la más afectada

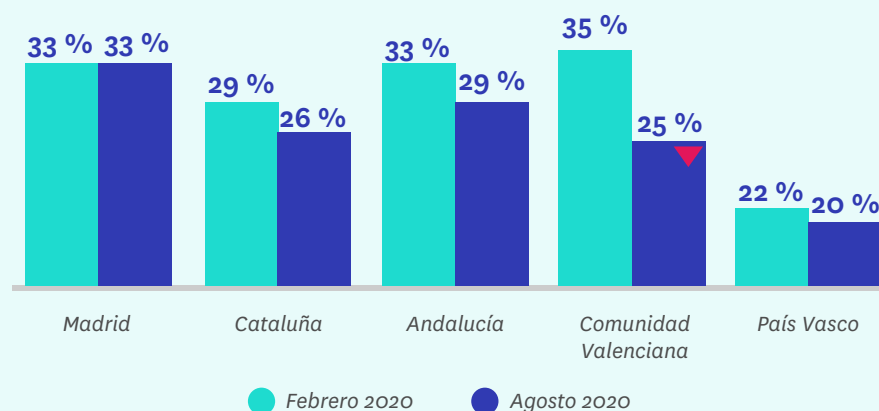
La incidencia de la pandemia, tanto en términos estrictamente sanitarios como socioeconómicos, ha sido muy desigual en los diferentes territorios y eso tiene también su reflejo en el mercado inmobiliario. **La comunidad autónoma que más ha notado el descenso durante los últimos seis meses es la Comunidad Valenciana.**

Esta comunidad, muy vinculada al turismo, uno de los sectores más damnificados por la covid-19, ha visto como el porcentaje de particulares que ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda se ha re-

ducido en diez puntos porcentuales: eran el 35 % en febrero y el 25 % en agosto.

Por otro lado, **Madrid mantiene un volumen similar de participación** de particulares en el mercado de la vivienda (33 %) **y sigue siendo la comunidad autónoma más activa.** Tras ella se sitúan **Andalucía (29 %)** y **Cataluña (26 %)**, que sufren una caída de cuatro y tres puntos porcentuales respectivamente. En el **País Vasco**, el porcentaje de particulares que realizaron alguna acción alcanzó el 20 % en agosto, dos puntos menos que en febrero.

Porcentaje de particulares participando en el mercado de la vivienda



Base Madrid agosto: 684 / Base Madrid febrero: 756 / Base Cataluña agosto: 795 / Base Cataluña febrero: 749 / Base Andalucía agosto: 904 / Base Andalucía febrero: 879 / Base Comunidad Valenciana agosto: 588 / Base Comunidad Valenciana febrero: 567 / Base País Vasco agosto: 246 / Base País Vasco febrero: 251

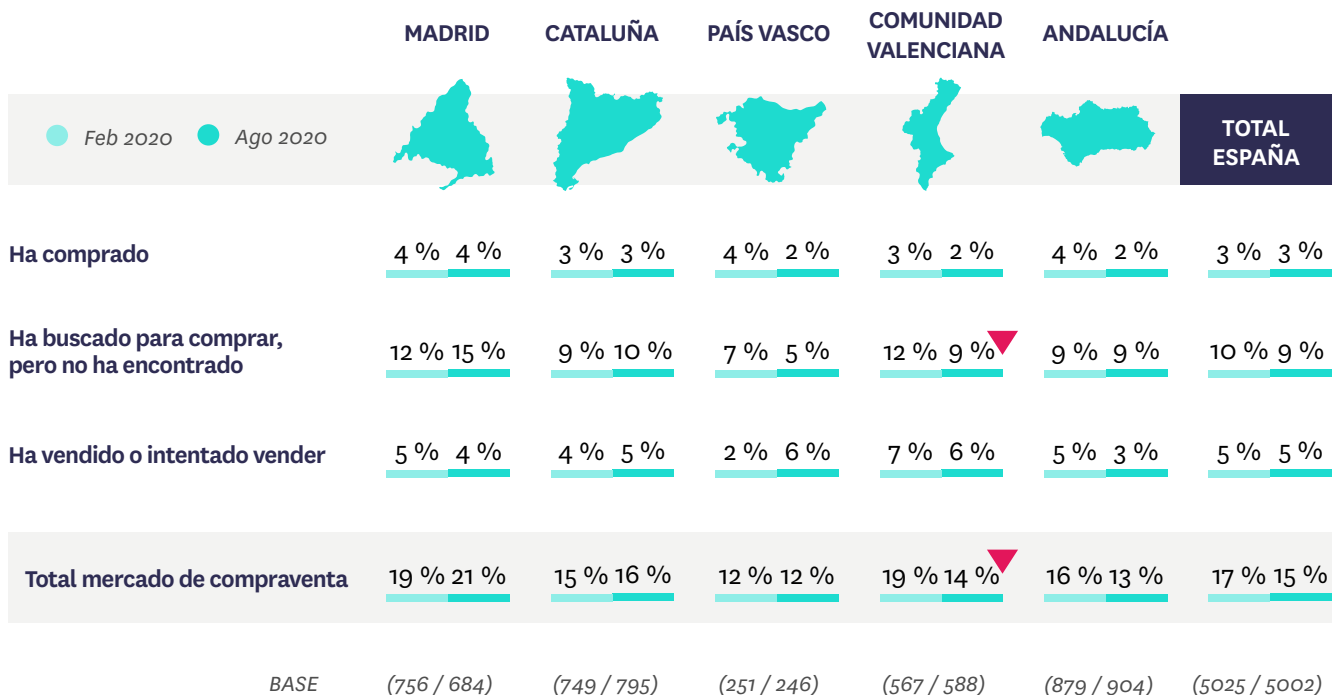
El mercado de la compraventa: Madrid y Cataluña se mantienen

Si, como venimos diciendo, el mercado de compraventa está manteniendo un comportamiento más estable en el conjunto de España desde que el coronavirus hizo su aparición, es lógico que tampoco las comunidades autónomas de cuyos datos se nutre la media nacional reflejen cambios significativos.

De hecho, **tanto Madrid como Cataluña**, los dos mayores mercados, **mantienen similares niveles de actividad en compraventa** que los que registraban en febrero, tanto en la participación de particulares en la oferta como en la demanda. De hecho, en ambas autonomías aumenta el porcentaje de personas que

han buscado, aunque no todavía no han encontrado la vivienda que se ajuste a sus pretensiones.

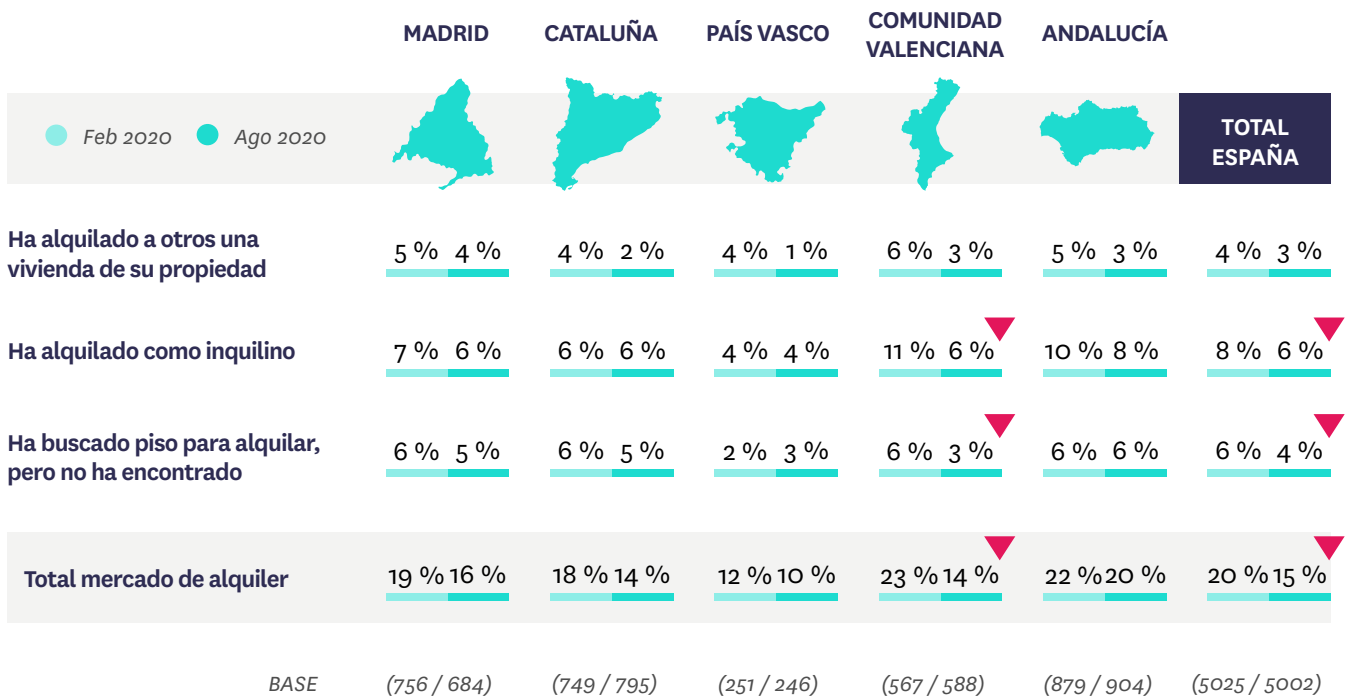
La comunidad autónoma que más está sufriendo las consecuencias del coronavirus en el mercado de compra es la Comunidad Valenciana. Con respecto a hace seis meses ha vivido un retroceso de cinco puntos: la participación de particulares se sitúa en el 14 %. Este descenso viene provocado, principalmente, por la brusca caída de la búsqueda no efectiva (*los que no han logrado comprar*), que han pasado de ser el 12 % en febrero al 9 % en septiembre.



El mercado del alquiler retrocede en la Comunidad Valenciana

Como se ha dicho al comienzo de este informe, **el mercado del alquiler se ha visto más afectado que el de propiedad**. Y la comunidad autónoma que más lo ha notado ha sido, de nuevo, la Comunidad Valenciana: en febrero había un 23 % de particulares que en los últimos doce meses habían realizado alguna acción en el mercado de alquiler y en agosto ese porcentaje ha bajado al 14 %.

Pese a que la caída en la Comunidad Valenciana es la más significativa, **el descenso es generalizado en prácticamente todos los territorios**. En Madrid (16 %) cae tres puntos porcentuales con respecto a febrero, en Cataluña (14 %) desciende cuatro puntos, y en Andalucía (20 %) y País Vasco (10 %) baja dos puntos porcentuales.



3 Los jóvenes no abandonan la búsqueda

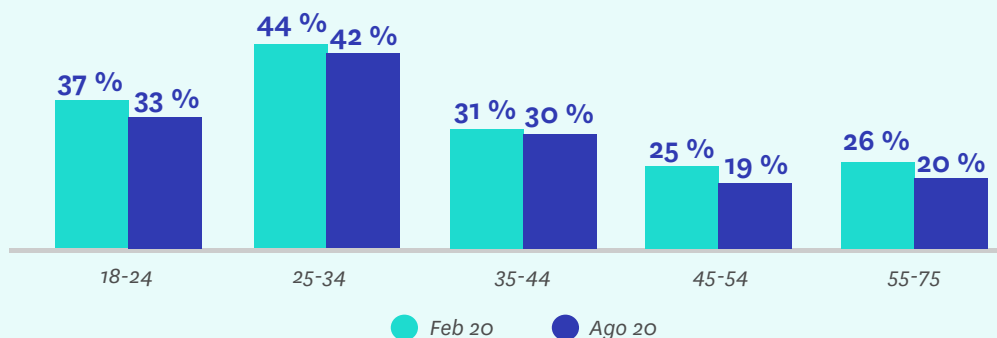


Hay una edad, hasta los 45 años, en que el nivel de participación en el mercado de la vivienda es más alto que en el resto: primera emancipación, cambios de residencia por motivos de estudios o laborales, varias viviendas de alquiler y, muchas veces, una compra final de la casa que se presupone permanente. Es una cuestión de ciclo vital. Y estas personas no han abandonado el mercado pese a la complicada situación sanitaria y socioeconómica. Eso no significa que no haya habido descensos en estos tramos de edad respecto a los datos inmediatamente

anteriores a la aparición de la pandemia, pero sí que es cierto que las bajadas han sido más moderadas que en los grupos de edad a partir de los 45 años.

Así, de febrero a agosto, el nivel de participación en el mercado inmobiliario se redujo en cuatro puntos entre los de 18 a 24 años, en dos puntos entre los 25 y los 34 años y en un punto entre los 35 y 44 años. A partir de ahí, las caídas se acentúan: de 6 puntos entre los 25 y los 54 años y entre los 55 y 75 años.

Porcentaje de particulares que participan en el mercado de la vivienda (por edad)



Base febrero 18-24: 450 / Base agosto 18-24: 367 / Base febrero 25-34: 850 / Base agosto 25-34: 871 / Base febrero 35-44: 1052 / Base agosto 35-44: 1072 / Base febrero 45-54: 902 / Base agosto 45-54: 924 / Base febrero 55-75: 1771 / Base agosto 55-75: 1768

Urgencias y paciencias

Todos estos datos (y la distribución entre los mercados de alquiler y compraventa que veremos a continuación) responden a las distintas urgencias o la falta de ellas de cada grupo de edad. Y también, lógicamente, a sus distintas posibilidades. Así, el descenso de cuatro puntos de participación entre los particulares de 18 a 24 años se puede interpretar a partir de dos variables: **una menor movilidad educativa como consecuencia de la pandemia y más dificultades económicas entre quienes aspiran a la emancipación**. El resultado es que la demanda de vivienda en este tramo ha caído cuatro puntos porcentuales (del 36 % en febrero al 32 % en agosto).

Todos los estudios previos de Fotocasa Research apuntan que la salida de la casa familiar es un paso que, fruto de la precariedad laboral y los altos precios del mercado, cada vez se retrasa más. Y la incertidumbre socioeconómica que ha traído la pandemia puede suponer una nueva barrera (ha caído en dos puntos, del 19 % al 17 % el porcentaje de los que los demandantes que logran cerrar una operación de alquiler o compra) e incluso desincentiva la búsqueda (los que buscan sin encontrar bajan aún más, del 22 % al 17 %). Pero, aun así, **este tramo de 18 a 24 años sigue siendo el que registra una mayor participación en el mercado del alquiler**.

En la siguiente horquilla, de **25 a 34 años**, se repite el patrón, pero de forma más moderada: **hay un mayor equilibrio entre compraventa (23 %) y alquiler (27 %), el descenso de la demanda es menos intenso (del 43 % en febrero al 41 % en agosto) y mantienen unas mayores tasas de búsqueda no efectiva (los que han realizado alguna acción de búsqueda, aunque hayan logrado completar la transacción)**. Se podría decir que el retrato de este grupo tiene rasgos compartidos con el que le pre-

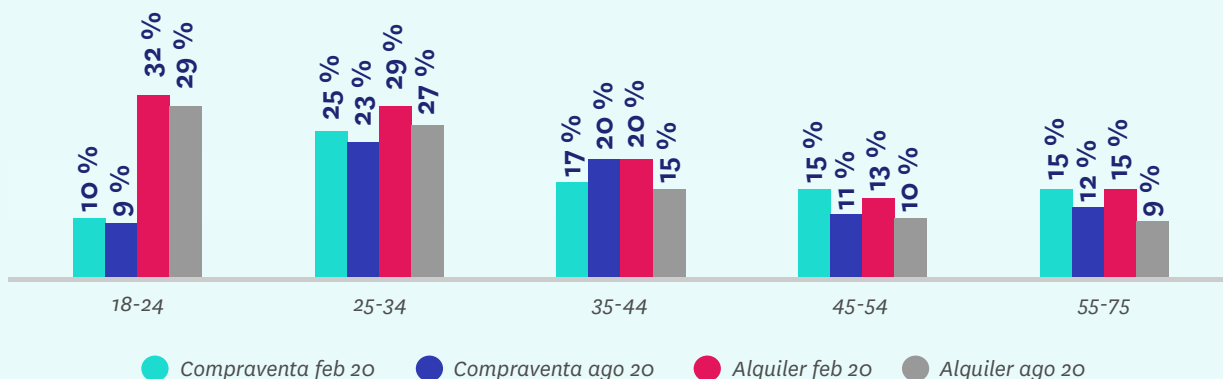
cede (18-24 años) y el que le sigue (35-44 años). Es precisamente este grupo, el de **35 a 44 años**, el que registra una de las anomalías más llamativas: **el porcentaje de particulares de esta edad que participa en el mercado de compraventa se ha incrementado (del 17 % en febrero al 20 % en agosto), mientras que su participación en el del alquiler se ha reducido** en cinco puntos.

No todo es atribuible a la demanda, sino que tiene mucho que ver con determinado perfil de personas: aquellas a **las que la pandemia no ha afectado económicamente, que han detectado durante el confinamiento que no les satisface su casa (ya fuese en propiedad o en alquiler) y que están buscando oportunidades en un mercado más revuelto** en el que creen que pueden encontrar algo mejor, poniendo incluso a la venta su casa en el caso de que ya fuesen propietarios.

Los dos últimos segmentos de edad (de 45 a 54 años y de 55 a 75 años) pueden analizarse conjuntamente, porque sus datos, pese a ligeras diferencias entre ellos, muestran patrones comunes: **tienen tasas de participación más bajas y las han reducido** (tanto en el mercado de alquiler como en el de compraventa) con respecto al periodo anterior a la pandemia.

Este grupo más maduro, por una cuestión de ciclo vital, **tiene ya encarrilada su solución residencial permanente**. Además, dadas las limitaciones de movilidad recientes, este verano tampoco han apostado por el alquiler vacacional en la misma medida que han podido hacerlo otros años. Como vienen señalando todos los informes precedentes de Fotocasa Research, en estos dos tramos de edad tienen mayor peso los compradores de segunda residencia y el perfil inversor, pero, ante la incertidumbre actual, están a la expectativa: parecen pensar que es momento de prudencia y paciencia para ver cómo evoluciona el mercado.

Porcentaje de particulares que participan en los mercados de alquiler y compraventa (por edad)



Base febrero 18-24: 450 / Base agosto 18-24: 367 / Base febrero 25-34: 850 / Base agosto 25-34: 871 / Base febrero 35-44: 1052 / Base agosto 35-44: 1072 / Base febrero 45-54: 902 / Base agosto 45-54: 924 / Base febrero 55-75: 1771 / Base agosto 55-75: 1768

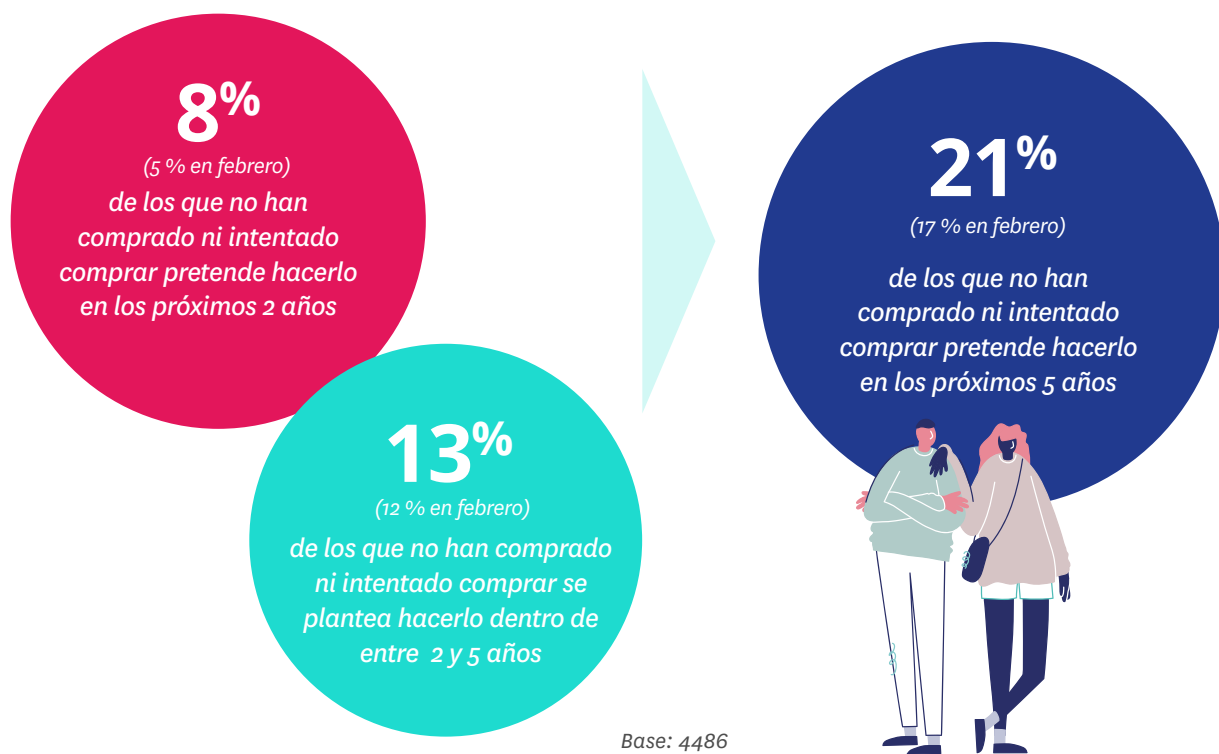
4

La intención de compra



Decíamos al principio de este informe que un **3 % de particulares mayores de 18 años había comprado una vivienda en los últimos 12 meses y que había otro 9 % que había buscado casa en propiedad, pero todavía no había comprado**. Si sumamos ambos porcentajes nos da un 12 % de demandantes de vivienda en propiedad activos en el mercado (*frente al 13 % que se registraba en febrero*). Para el sector son, lógicamente, la prioridad, pero no conviene perder de vista las intenciones de compra del 88 % restante que ni

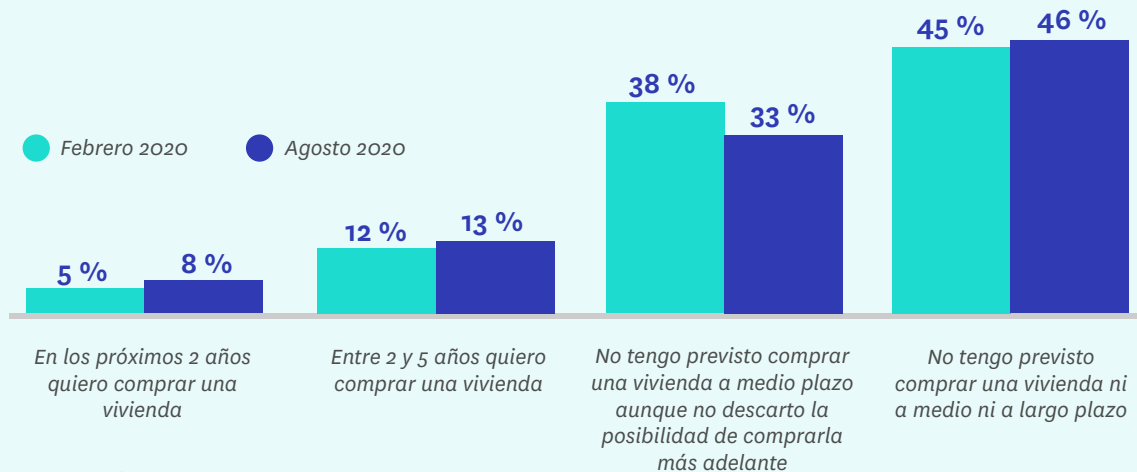
ha comprado un inmueble ni ha pretendido hacerlo. Por tanto, **nueve de cada diez personas que viven en España no están buscando casa en propiedad, pero eso no significa que no se planteen hacerlo en el futuro**. Concretamente, un 21 % de ellos tiene en mente hacerlo de aquí a cinco años: un 8 % en los próximos dos años y otro 13 % en un plazo de dos a cinco años. Estos porcentajes se han incrementado sensiblemente con respecto a los que había antes de la pandemia, sobre todo en el medio plazo (*dos años*).



Especialmente relevante es la intención de compra a dos años vista de los que no están buscando actualmente y tienen entre 18 y 44 años. En todos estos segmentos se ha producido un incremento significativo de intención de compra en los próximos dos años. Los más jóvenes, de 18 a 24 años, tienen esta idea en el 9 % de los casos (*frente al 5 % de febrero*). Seguidamente, entre los 25 y 34 años esta idea representa al 13 % (*en comparación con el 7 % de hace seis meses*). Por último, el 10 % (*6 % en febrero*) del segmento que abarca desde los 35 hasta los 44 años piensa en adquirir un inmueble de aquí a dos años.

En términos territoriales son las comunidades autónomas de **Madrid y Cataluña las que registran mayores incrementos con respecto a febrero en la intención de compra a medio y largo plazo**: en la primera ha pasado del 18 % al 23 % y en la segunda del 15 % al 22 %. Al margen de su propia situación socioeconómica, que como veremos más adelante incide mucho en estos potenciales compradores, estos datos apuntan a unas expectativas de que la pandemia tenga un efecto corrector sobre unos precios que, en los últimos años, habían alcanzado máximos en las dos mayores ciudades de España.

Intención de compra a medio y largo plazo de los que no están buscando vivienda en propiedad



Base febrero: 4490 / Base agosto: 4486

Cómo es el potencial comprador de vivienda

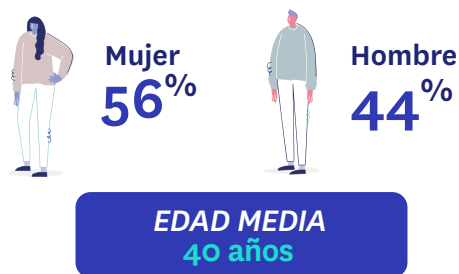
Si repasamos de nuevo los datos, quedan así: **hay un 88 % de particulares mayores de 18 años que no están buscando comprar vivienda en España, pero el 21 % de ellos sí que se plantea hacerlo en los próximos cinco años.** Les llamaremos potenciales compradores y, a continuación, analizaremos cómo son en términos sociodemográficos.

Este perfil, que no presenta grandes cambios con respecto al mes de febrero, es en más de **la mitad de los casos el de una mujer.** Tendría entre **25 y 34 años**, rango de edad en el que se encuentran el 30 % de los potenciales compradores, aunque **la media de edad es de**

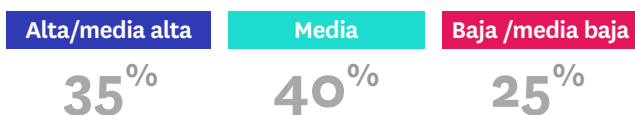
40 años. En el 40 % de los casos, además, se trata de personas de **clase media-media, residentes en Andalucía (20 %), Cataluña (16 %) o Madrid (16 %).**

Con respecto a su situación de convivencia hay dos perfiles que destacan de manera clara: los que **viven con pareja e hijos (30 %)** o los que viven todavía **con sus padres (27 %, dos puntos más que en febrero).** Es decir, los jóvenes que antes de la llegada del coronavirus tenían planes de emanciparse mediante la compra de una vivienda, continúan con su idea, aunque no estén buscando en este momento.

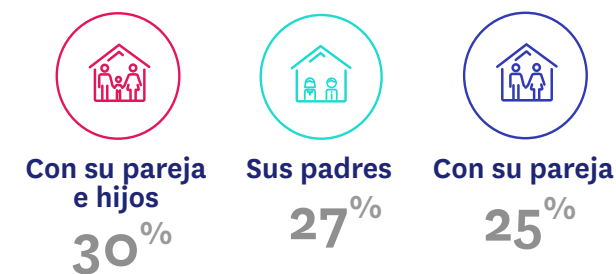
SEXO Y EDAD



NIVEL SOCIOECONÓMICO



VIVE CON



COMUNIDADES AUTÓNOMAS



Base: 935

Estas personas que no están buscando, pero se plantean comprar en los próximos cinco años, han tomado la decisión de **aplazar la operación más adelante**, principalmente, **por su situación económica y laboral (35%) y por no tener suficiente dinero ahorrado (34%)**. A estos datos nos referíamos cuando, en el epígrafe anterior, hablábamos del incremento de jóvenes con respecto a febrero en este colectivo de potenciales compradores. De hecho, cuando se trata de la cuestión económica hay un motivo que ha incremen-

tado su importancia de manera significativa en comparación con los meses previos a la pandemia: **la falta de concordancia entre los precios y los presupuestos de los que quieren comprar**. Es un motivo que frena al 20% de los particulares (*al 15% antes de la llegada del coronavirus*). Este motivo, además, cobra especial importancia cuando se trata de los jóvenes. Para el 24% de los que tienen entre 25 y 34 supone un impedimento para comprar ya.

Motivos por los que no están buscando vivienda los que prevén comprar en los próximos 5 años



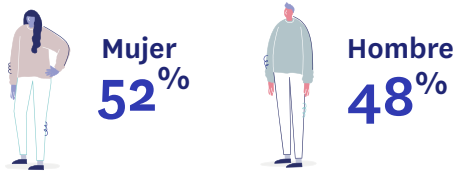
Los que descartan la compra



Si descartamos a los que están buscando comprar una vivienda y a los que tienen intención de hacerlo en los próximos cinco años, quedan un 71% de personas mayores de 18 años en España que no tienen intención de comprar vivienda a corto, medio o largo plazo. Es un grupo con una **mayor presencia de hombres (52%)** y una **edad media casi diez años mayor (48 años)** que el de los potenciales compradores. De hecho, un 63% de ellos tiene más de 45 años.

Por lo que se refiere a la **clase social**, aunque también predomina el **nivel medio (45%)**, entre los que no pretenden comprar **está más presente en el nivel medio bajo (25%)**. Con respecto a la situación de convivencia también hay una diferencia clara: no es tan frecuente que vivan aún con sus padres (16% frente al 27% de los compradores potenciales). Sin embargo, sí que hay un **37% que vive con su pareja e hijos y un 26% que vive sólo con pareja**.

SEXO Y EDAD



EDAD MEDIA
48 años

VIVE CON



Con su pareja
e hijos
37%



Con su pareja
26%



Sus padres
16%

NIVEL SOCIOECONÓMICO

Alta/media alta

25%

Media

45%

Baja /media baja

30%

Base: 3551

COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Andalucía

18%

Cataluña

16%

Madrid

12%

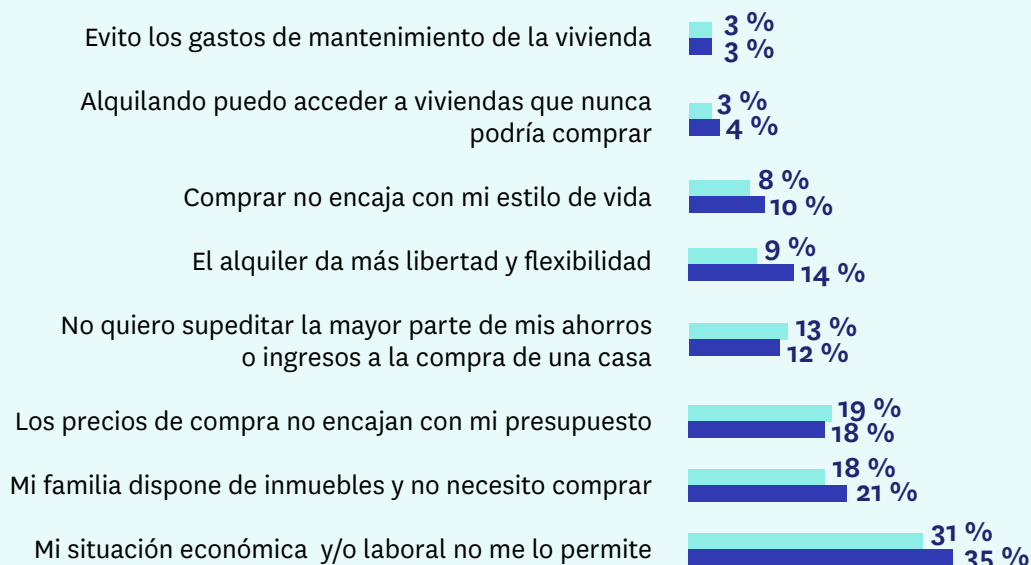
Para los que la compra de vivienda no entra en sus planes y no tienen ninguna vivienda de su propiedad, la situación económica o laboral también es el principal motivo (35%) para descartar la adquisición de un inmueble. También influye el no encontrar ninguna casa que se ajuste a su presupuesto (18%). Por último, hay un porcentaje relevante (21%) que asegura que su familia dispone de inmuebles y que por eso no necesita comprar.

Pero el cambio más relevante que se ha producido desde la aparición de la covid-19 en los motivos de los que descartan la compra tiene que ver con el otro mercado en disputa: un 14% de ellos (frente al 9% de febrero) argumentan que el alquiler da más li-

bertad y flexibilidad. Es un dato significativo en este contexto de incertidumbre: no sólo se han reducido los presupuestos por la inestabilidad laboral y hay inestabilidad económica, sino que la movilidad ha ganado importancia como respuesta a las restricciones, más intensas y duraderas en las grandes ciudades.

De hecho, los motivos para descartar la compra vinculados a las ventajas del alquiler, aunque no son los que más pesan, tienen cierta relevancia. Por ejemplo, el no supeditar los ingresos o ahorros a la compra de una vivienda (12%) o el poder acceder a viviendas a las que no se podría a través de la compra (4%) son algunos de ellos.

Motivos por los que descartan comprar vivienda a medio y a largo plazo



● Feb 20 ● Ago 20

Base febrero: 421 / Base agosto: 510

5

La opinión sobre el mercado



El presente informe ha analizado, hasta ahora, cómo ha cambiado el comportamiento de los españoles respecto al mercado inmobiliario en los últimos seis meses, desde el comienzo de la pandemia provocada por la covid-19. Pero, además de las acciones, están las percepciones: la opinión que estas personas activas en el mercado tienen sobre algunas cuestiones claves relacionadas con la vivienda. Y de eso trata el presente capítulo.

Dos son los cambios, pequeños pero significativos, que se han producido entre la encuesta de febrero, justo antes de que el coronavirus apareciese en España, y la de agosto. Por un lado, **se ha reforzado ligeramente la idea de que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles**. Es la opinión que más respaldo concita, con una nota de 7,8 puntos sobre 10 entre los particulares mayores de 18 años. La segunda cuestión tiene que ver con la **proximidad a una burbuja inmobiliaria**, una idea que durante los años 2018 y 2019 había cobrado fuerza. Al comienzo de 2020 ya mostraba signos de desaceleración, pero en agosto ya ha retrocedido: obtiene un respaldo de 6 puntos. De este modo, se confirma así que los particulares comienzan a ver una tendencia decreciente, acentuada por la crisis sanitaria. En relación con esta cuestión, los que consideran que se acerca una burbuja inmo-

liaria han cambiado ligeramente su percepción sobre los motivos que dan pie a esta situación. Aunque el elevado nivel de los precios del alquiler sigue siendo el principal, ha descendido significativamente del 60 % al 54 % y, por el contrario, **se ha producido un incremento relevante del respaldo a la idea de que la economía es algo cíclico (32 % frente al 27 %)**.

En relación con el mercado del alquiler, la normativa de control de precios anunciada en febrero y que todavía no ha entrado en vigor es observada, pero sin tomar ningún posicionamiento, por los que han realizado alguna acción relacionada con la vivienda: casi la mitad de ellos (49 %) tienen una opinión neutral al respecto, frente al 32 % que cree que favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda y el 19 % que piensa lo contrario. Los datos de Cataluña al respecto no difieren demasiado de la media nacional, pese a que en Barcelona sí que ha entrado ya en vigor una norma municipal de este tipo. Por último, y sin salir del arrendamiento, hay que prestar también atención al sector de alquileres turísticos a raíz de la pandemia: casi la mitad de los activos en el mercado (49 %) considera que muchos de estos inmuebles se pasarán al alquiler residencial o de larga duración y sólo el 10 % rechaza esta posibilidad. En conjunto, esta idea obtiene un respaldo de 6,3 puntos sobre 10.

	Feb 2020	Ago 2020
<i>Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles</i>	7,6	7,8 ▲
<i>El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler</i>	7,3	7,3
<i>Comprar una vivienda es una buena inversión</i>	7	7
<i>Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria</i>	6,2	6 ▼
<i>Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos</i>	6,2	6,1
<i>Vivir de alquiler es tirar el dinero</i>	6	5,8
<i>La crisis ha traído un cambio de tendencia / La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos</i>	6	6
<i>La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda</i>	5,3	5,3
<i>Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y esto supone un repunte de la compra de vivienda</i>	5,3	5,2
<i>A raíz de la covid muchos inmuebles de alquiler vacacional se convertirán en alquiler residencial/ de larga duración</i>		6,3

Base febrero: 1560 / Base septiembre: 1335

En resumen, pese a que no se produzcan grandes cambios en la opinión de los activos en el mercado con respecto a hace seis meses, sí que se puede observar cierta inquietud y ligeras variaciones que habrá que ver cómo evolucionan en función de cómo se comporte el mercado en los próximos meses.



Los jóvenes, más predispuestos al alquiler

De la misma manera que la relación con la vivienda de las personas evoluciona a lo largo de su vida, también lo hace la opinión que se tiene sobre el mercado inmobiliario. Los de mayor edad tienden a ser más favorables a la compra mientras que entre los segmentos jóvenes hay una opinión más favorable del alquiler.

Por ejemplo, **son los más mayores los que siguen considerando que entre los españoles el sentimiento de propiedad de la vivienda está muy arraigado.** De hecho, más del 80 % de los particulares que comprenden los segmentos de edad entre los 45 y los 75 años están a favor de esta idea, mientras que entre los 18 y los 25 años el respaldo no supera el 50 %. También son los mayores los que más **valoran una vivienda como una**

buena herencia para los hijos. Y, como es esperable teniendo en cuenta esta opinión, **consideran preferible invertir el dinero en una hipoteca en lugar de en el alquiler.**

Sin embargo, pese a que los jóvenes coinciden con los mayores en valorar la vivienda como inversión, también aprecian más el alquiler. Por ejemplo, consideran en mayor medida que se está produciendo un cambio de tendencia a favor de comprar menos y alquilar más. Por otro lado, las expectativas de que la nueva normativa de control de precios del alquiler favorezca el equilibrio entre la oferta y la demanda bajan a medida que se incrementa la edad de los encuestados: lo más mayores son más escépticos que los jóvenes sobre su utilidad.

	18-24 años	25-34 años	35-44 años	45-54 años	55-75 años
<i>Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles</i>	6,5	7,2	7,8	7,9	8
<i>El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler</i>	6,9	7,5	7,1	7,1	6,9
<i>Comprar una vivienda es una buena inversión</i>	6,8	7	6,8	6,8	6,8
<i>Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria</i>	6	6,1	5,9	5,6	5,6
<i>Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos</i>	5,8	6	6,1	6,1	6,2
<i>Vivir de alquiler es tirar el dinero</i>	5,5	6,1	5,9	5,9	5,8
<i>La crisis ha traído un cambio de tendencia/ La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos</i>	6,1	5,8	5,7	5,8	5,9
<i>La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda</i>	5,7	5,6	5,2	5	5,1
<i>Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y esto supone un repunte de la compra de vivienda</i>	5	5,1	5	5,1	5,2
<i>A raíz de la covid muchos inmuebles de alquiler vacacional se convertirán en alquiler residencial/ de larga duración</i>	6	6,2	6,1	6,1	6

Base 18-24 años: 367 / Base 25-34 años: 871 / Base 35-44 años: 1072 / Base 45-54 años: 924 / Base 55-75 años: 1768

6 Conclusiones



Después de los muchos datos que se han expuesto en el presente informe, llega el momento de sacar conclusiones a partir de los mismos. Y algunas cosas están claras sobre el mercado inmobiliario después de medio año de pandemia en España.

La primera es que ha **habido un descenso de actividad, algo perfectamente lógico** si tenemos en cuenta que durante dos meses no hubo actividad de ningún tipo. **El descenso ha sido más intenso en la demanda que en la oferta**, pero el desequilibrio que se venía produciendo entre ambos lados del mercado sigue vigente y explica por sí mismo muchas cosas: **la pretensión de comprar o de alquilar sigue en niveles altos**.

También **cae más el mercado de alquiler que el de compraventa**. Todo el análisis del mercado de alquiler deja una sensación de mercado volátil, más expuesto a condicionantes externos, sobre todo, cuando son de tanta gravedad como una pandemia. Pero los tramos de edad más jóvenes tienen una mirada más positiva de este mercado y la covid-19 ha provocado que se valoren más sus ventajas en términos de flexibilidad y movilidad. Además, **estos jóvenes tienen más esperanza en que la regulación de los precios anunciada** y todavía pendiente de aplicación pueda ayudar a corregir **equilibrar la oferta y la demanda** de este mercado.

Sucede además que estos tramos de edad continúan con su búsqueda de vivienda, ya sea en propiedad o en alquiler, frente al parón más intenso que se ha producido entre los más mayores, a partir de 45 años. Es una cuestión en la que intervienen tanto el ciclo vital —*con sus urgencias por emancipación o movilidad laboral y estudiantil*— como la búsqueda de oportunidades en un escenario de precios a la baja.

En términos territoriales, **la Comunidad Valenciana es la autonomía que más intensamente se ha visto afectada**, con una caída de diez puntos porcentuales del nivel de actividad **en el mercado de compraventa**. **Madrid y Cataluña, tienen sus propias peculiaridades de territorios con precios tensionados**: en estas zonas hay más particulares buscando vivienda pero que aún no han conseguido cerrar una operación.

En cuanto a las perspectivas de futuro en el mercado de compraventa, resulta significativo que **la intención de compra de quienes no están buscando ahora mismo vivienda en propiedad se haya incrementado**: tiene mucho que ver con esas expectativas de que los precios bajen (*la idea de que estamos aproximándonos a una burbuja inmobiliaria ha comenzado a retroceder tras años de subidas*) y con la menor participación actual.

Hay, por tanto, una **demanda latente que aspira a la compra de vivienda**, pero, para concretarse, necesitará que la situación económica le sea propicia, algo que, en esta difícil situación nadie puede asegurar. **Las incertidumbres seguirán todavía durante el tiempo que dure esta excepcional situación**. En estos primeros seis meses ya hemos visto que la pandemia provoca algunos cambios intensos: **la evolución del mercado a futuro dependerá principalmente de cómo evolucione también la situación sanitaria y de sus efectos sobre el conjunto de la economía**.



→ **Un 27 % de particulares ha realizado alguna acción en el mercado de vivienda en el último año.** Ese porcentaje, en febrero, era del 31 %.

→ **Un 12 % de particulares (frente al 13 % de febrero) ha comprado o intentado comprar una vivienda.**

→ **La demanda de alquiler se ha visto más afectada:** ha pasado del 15 % en febrero al 12 % en agosto.

→ **Entre los 34 y los 44 años se ha incrementado (del 17 % de febrero al 20 % de agosto) el porcentaje de quienes participan en la compraventa.**

→ **La Comunidad Valenciana es la que más afectada se ha visto:** la participación de particulares en el mercado ha bajado del 35 % al 25 % en seis meses

→ **Los particulares entre 25 y 34 años que buscan vivienda para comprar eran un 8% en 2018 son un 13% en 2019.** En alquiler han pasado del 6% al 13%

→ **La mitad de los particulares activos en el mercado (49 %) cree que la pandemia está provocando que muchos alquileres vacacionales se pasen al mercado residencial.**

→ **Un 21 % (frente al 17 % registrado en febrero) de los que no han comprado ni intentado comprar pretende hacerlo en los próximos 5 años**

→ **La propia situación económica y laboral (35 %) y la falta de ahorros (34 %) son los principales motivos para posergar la decisión de compra.**





Anais López García

✉ anaís.lopez@scmspan.com

☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

📘 [Facebook.com/fotocasa](https://www.facebook.com/fotocasa)

🌐 <https://research.fotocasa.es/>