

VIVIENDA, SALARIOS Y AHORROS. ELEMENTOS PARA UN ANÁLISIS



EN BREVE

Pretender analizar un mercado a “golpe” de titular parece haberse incorporado con cierta normalidad en el sector cuando se trata de valorar la evolución del mercado de la vivienda, generalmente focalizando este análisis en un momento concreto, como si fuera una “*foto finish*” de un acto deportivo, generando a partir de esa imagen, de ese dato, conclusiones y posiblemente acciones, tanto por parte de los futuros usuarios, como y esto mucho más grave, por parte de quienes tienen la capacidad de generar actividad, tanto las Administraciones como los propios profesionales. Ello se desprende de mensajes y titulares generados en los últimos meses que van desde *una nueva burbuja inmobiliaria* ampliamente tratado, como recientemente, cuando se anuncia que se está produciendo *una caída de la compraventa de viviendas*.

SUMARIO

1. Situación del mercado de la vivienda
2. Capacidades económicas de los demandantes de vivienda
3. Oferta y demanda de viviendas
4. Conclusiones

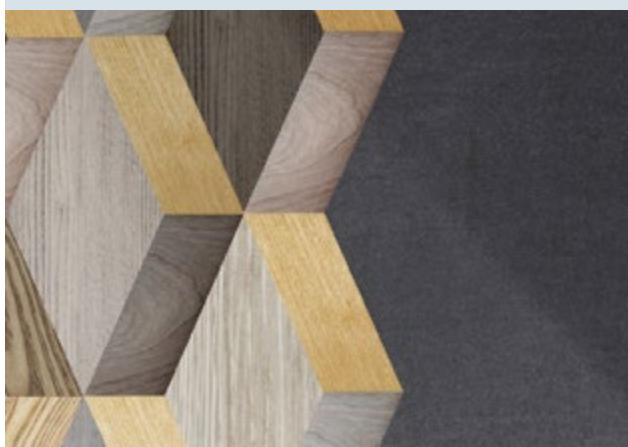


**Por Joan
Bermúdez
i Prieto**

Abogado- Polítólogo.
Máster en Dirección de
Empresas

SITUACIÓN DEL MERCADO DE LA VIVIENDA

La realidad es que el mercado de la vivienda, focalizando el análisis en la venta, se mantiene en unos niveles de relativa baja actividad; **en ningún momento, a pesar de ciertos avisos, se ha estado en una situación que pudiera hacer prever que nos aproximamos a un nuevo escenario de recalentamiento y de exceso de producción** (recordemos que esta fue la razón, añadido al también exceso de financiación por parte de los bancos, lo que generó la crisis a partir del año 2007). El número de compraventas, según el INE, realizadas durante los primeros seis meses de este año (último dato publicado), se sitúan en 81.218, con una variación anual acumulada de 1,4%, y una reducción con respecto al mismo mes del





año anterior del 9%. Estas oscilaciones son las que hacen aparecer el mercado con tendencias al alza o a la baja, según el momento en el que se realiza la comparación.

Para poder observar la situación del mercado, y más concretamente su futuro, **hay que poner el foco, no en las transacciones realizadas, sino en la tendencia que pueda tener el mismo**, teniendo en cuenta, como se ha podido comprobar en el pasado, que el mayor volumen de ventas no viene dado por el incremento o no de la oferta; estas transacciones se conforman a partir de las capacidades que tienen los potenciales adquirentes para acceder al bien, y es precisamente en este punto donde surge la dificultad para una evolución positiva y continuada del sector, a pesar, como ya hemos indicado en otras ocasiones, que la necesidad del bien a adquirir, existe.

CAPACIDADES ECONÓMICAS DE LOS DEMANDANTES DE VIVIENDA

Se produce una cierta paradoja cuando se intenta realizar un estudio de las capacidades económicas de los demandantes de vivienda.

“EL MAYOR VOLUMEN DE VENTAS NO VIENE DADO POR EL INCREMENTO O NO DE LA OFERTA; ESTAS TRANSACCIONES SE CONFORMAN A PARTIR DE LAS CAPACIDADES QUE TIENEN LOS POTENCIALES ADQUIRENTES PARA ACCEDER AL BIEN, Y ES PRECISAMENTE EN ESTE PUNTO DONDE SURGE LA DIFICULTAD PARA UNA EVOLUCIÓN POSITIVA Y CONTINUADA DEL SECTOR”

“CON UNA CAPACIDAD DE AHORRO DE LA FAMILIA DEL 10% DE SUS INGRESOS (CIFRA QUE RECOGNOCO PUEDE SER MUY OPTIMISTA EN MUCHAS FAMILIAS), ELLO COMPORTARÍA QUE PARA ALCANZAR LA CIFRA NECESARIA QUE REQUIERE LA COMPRA DE UNA VIVIENDA, EN FUNCIÓN DE LOS PARÁMETROS TANTO DE FISCALIDAD, COMO DE DEMANDA DE APORTACIÓN POR PARTE DE LOS BANCOS PARA PODER LLEGAR A ACCEDER A UNA HIPOTECA, SE HARÍA NECESARIO AHORRAR DURANTE MÁS DE 10 AÑOS”

El coste de los alquileres de vivienda es generalmente muy superior a los importes que deberían asumir los potenciales compradores de un piso si tuvieran que atender mensualmente una cuota de hipoteca, lo que inicialmente nos llevaría a pensar que la compra es la mejor solución. Los datos nos muestran que la situación es muy diferente, existe una fuerte demanda de pisos de alquiler frente a una oferta (moderada) de pisos en venta.

La razón hay que atribuirla a varios factores, aunque uno, tal vez el primero, es la capacidad necesaria que han de tener los potenciales adquirentes de vivienda para poder atender los primeros pagos de la compra, que se sitúan en torno al 35% del valor de adquisición del bien. Esta situación en la que se encuentran quienes precisan disponer de una vivienda, conlleva que aunque sea más caro, menos estable y

posiblemente alejados de los entornos donde quisieran residir, conlleve una fuerte demanda del alquiler, aunque ello no nos debe llevar a la confusión, como se ha expresado en ocasiones, que el mercado del alquiler crece porque la percepción del mismo haya cambiado, está creciendo por la dificultad, cuando no imposibilidad, de poder acceder a la compra.

Según el informe publicado por el INE en 21 de junio de este año (con datos de 2017) y atendiendo a su terminología, el *salario más frecuente* era de 17.482,06 €, frente a un *salario mediano* de 19.830,12 € y un *salario medio* de 23.646,50 €, con un incremento en los últimos 5 años de 920,06 €. Si nos atenemos al importe medio de los alquileres en agosto 2019 se situaba en torno a los 1.318 €, con tan solo 4 provincias que mantenían una media de los arrendamientos inferior a los 500 €, frente ello, el precio medio de venta por m² es de 1.350, lo que podría comportar una cuota mensual de hipoteca de aproximadamente 595 €. Obviamente pretender argumentar que el mercado del alquiler está creciendo por una mayor demanda objetiva del mismo, es no ver la realidad. El esfuerzo económico mensual para un alquiler es muy superior al de la compra. **El cambio de tendencia viene dado, no por una variación en la visión de los usuarios, sino por una cuestión puramente económica, y esta es la que se debe analizar para saber hacia dónde puede ir el mercado.**

Contemplando un salario mediano anual de 19.830,12, si con él se debe atender a un arrendamiento medio de 16.200 € y frente a un supuesto de dos miembros de la familia con ingresos, ello comporta que casi el 25% de las retribuciones globales se deben asignar al pago del arrendamiento mensual. La compra de una vivienda en función de los precios medios comportaría una necesidad de poder disponer de unos ahorros próximos a los 50.000 €.

Con una capacidad de ahorro de la familia del 10% de sus ingresos (cifra que reconozco puede ser muy optimista en muchas familias), ello comportaría que **para alcanzar la cifra necesaria que requiere la compra de una vivienda, en función de los parámetros tanto de fiscalidad, como de demanda de aportación por parte de los bancos para poder llegar a acceder a una hipoteca**, se haría necesario ahorrar durante más de 10 años. A ello se debería añadir la ganancia media

por tramos de edad que establece el INE, que situaría a partir de los 30 años esa hipotética capacidad de ahorro.

GANANCIA MEDIA POR GRUPOS DE EDAD	
Años	€
< 20	7.868,32
20-24	11.775,39
25-29	16.440,55
30-34	19.847,27
35-39	22.616,45
40-44	24.631,01
45-49	25.674,74
50-54	26.256,18
55-59	27.631,35
60-64	25.334,93
>65	23.190,74

Fuente INE Elaboración propia

“EXISTE UN PARQUE DE VIVIENDAS EN LAS CIUDADES QUE EN UN VOLUMEN MUY REDUCIDO ESTABAN SITUADAS EN EL MERCADO DE ALQUILER. LA DEMANDA, POR LAS RAZONES EXPUESTAS DE FALTA DE CAPACIDAD PARA PODER ACCEDER A UNA HIPOTECA, HA COMPORTADO QUE EL CRECIMIENTO DE ESTA SEA CASI EXPONENCIAL”

fiscal & laboral

SUSCRIPCIÓN A FISCAL & LABORAL DIGITAL POR 99€/AÑO.
ACCESO ILIMITADO A LA WEB DE FISCAL & LABORAL



CUMPLIMENTE LOS DATOS

Razón social	NIF		
Apellidos	Nombre		
Dirección	Número	C.P.	Población
Provincia	Teléfono	Móvil	
Email		Fax	
Nº Cuenta	Firma		
Entidad	Oficina	Control	Nº Cuenta

Acepto que Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.L. me cargue en este número de cuenta los recibos correspondientes a la presente suscripción. IVA no incluido.

Doy mi consentimiento para que DIFUSIÓN JURÍDICA Y TEMAS DE ACTUALIDAD S.L. proceda al tratamiento de mis datos personales para facilitar información sobre productos y servicios.

Puedes consultar nuestra política de privacidad en www.economistjurist.es. DIFUSIÓN JURÍDICA Y TEMAS DE ACTUALIDAD SL con domicilio en Calle Rosa de Lima, 1 – Edif. Alba. Ofic. 101 – 28290 – Las Rozas – Madrid (España) te informa de que tras haber obtenido su consentimiento, trata sus datos para enviarle comunicaciones comerciales por medios electrónicos. Sus datos no se cederán a terceros. En cualquier momento puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición, así como, en su caso, el derecho de portabilidad y limitación del tratamiento, recogidos en el RGPD (UE) 2016/679 y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, dirigiendo su solicitud por escrito a Calle Rosa de Lima, 1 – Edif. Alba. Ofic. 101 – 28290 – Las Rozas – Madrid (España) o bien enviando un correo electrónico a info@economistjurist.es bajo el asunto de Protección de Datos, acompañando en todo caso fotocopia del DNI o documento equivalente válido en derecho que acredite su identidad. En caso de que no se haya satisfecho el ejercicio de sus derechos puedes presentar una reclamación ante la Autoridad de Control. Obtenga más información en www.aepd.es. En cumplimiento de lo establecido en la Ley 34/2002 de 11 de julio de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, usted puede revocar en cualquier momento el consentimiento prestado de recibir comunicaciones publicitarias o promocionales por correo electrónico u otros medios de comunicación electrónica equivalentes notificando dicho deseo al correo de info@economistjurist.es

No deseo recibir comunicaciones a través de e-mail.

"LA DEMANDA DE VIVIENDA EN ALQUILER HA AUMENTADO DE FORMA EXPONENCIAL, Y LAS ADMINISTRACIONES, TANTO LAS LOCALES, AUTONÓMICAS COMO LA ESTATAL, NO HAN PODIDO, NO HAN SABIDO, O TAL VEZ NO HAN QUERIDO REACCIONAR, GENERANDO UNA SITUACIÓN QUE LAS FAMILIAS DIFÍCILMENTE PODRÁN MANTENER"

OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDAS

El sector, aunque también y con más fuerza las Administraciones con capacidad para incidir, deberían tomar nota de la realidad. La necesidad de vivienda es alta, la demanda importante, aunque la oferta que existe en el mercado no puede atenderla. Existe un parque de viviendas en las ciudades que en un volumen muy reducido estaban situadas en el mercado de alquiler. La demanda, por las razones expuestas de falta de capacidad para poder acceder a una hipoteca, ha comportado que el crecimiento de la misma sea casi exponencial. Frente a ello las Administraciones, tanto las locales, autonómicas como la estatal, no han podido, no han sabido, o tal vez no han querido reaccionar, generando una situación que las familias difícilmente podrán mantener. Recientemente nos hacíamos eco del crecimiento de los desahucios por arrendamiento frente a la reducción de los mismos por parte de compradores de vivienda. Tristemente creemos que esta tendencia se mantendrá y poca alteración del escenario actual se puede producir atendiendo a los datos aportados, las declaraciones y las medidas en ocasiones más formales que reales.

Disponer de un parque de viviendas de alquiler suficiente, debemos ser conscientes de que no se puede resolver en unos pocos años, requiere de unas políticas y medidas de actuación a largo plazo y continuadas, tanto en fiscalidad, facilidades de financiación como en disponibilidad de suelos destinados a ello. Nuevamente un escenario difícil, atendiendo a los vaivenes que los diferentes ejecutivos han demostrado en los últimos años. Por otra parte, como ya es obvio, tan solo con una oferta amplia se puede llegar a reducir los precios de los pisos para alquilar. Las limitaciones que están en estudio pueden amortiguar en algo el incremento del arrendamiento, pero no podrán reducir, a los niveles que necesitan las familias, el precio del alquiler mensual.

En la misma línea deberíamos recordar que **la oferta de pisos a la venta se debe adecuar a la necesidad, características y ubicación de la demanda, no se puede caer nuevamente en el error de que se puede construir cualquier cosa y en cualquier lugar, que ya se venderá**. Mientras los bancos atendiendo a unos criterios (necesarios) de prudencia, aun frente a la necesidad que tienen de conceder créditos, son renuentes



en el momento de conceder una hipoteca y tan solo en los supuestos que reúnen todos los requisitos considerados necesarios para una correcta salvaguarda del riesgo, acceden a ello, con lo que la venta obviamente se ve alterada con pequeños incrementos mensuales y grandes reducciones anuales, como se observa en junio con una pérdida de actividad interanual del 7,7%.

Ante un horizonte que reconocemos es complejo, recordando una frase de Albert Einstein en la que decía “*Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica; la voluntad*”; debemos hacer hincapié en que es precisamente la voluntad de encauzar el mercado de la vivienda y adecuarlo a las necesidades reales, y al tiempo prepararlo para que en el futuro no se vuelvan a producir situaciones como las vividas, y las que actualmente se están produciendo, la única opción, partiendo de un análisis real y profundo de los factores y de los elementos que inciden, más allá de los propios vinculados directamente a la ejecución de un piso.



CONCLUSIONES

- El sector, aunque también y con más fuerza las Administraciones con capacidad para incidir, deberían tomar nota de la realidad. La necesidad de vivienda es alta, la demanda importante, aunque la oferta que existe en el mercado no puede atenderla. Existe un parque de viviendas en las ciudades que en un volumen muy reducido estaban situadas en el mercado de alquiler. La demanda, por las razones expuestas de falta de capacidad para poder acceder a una hipoteca, ha comportado que el crecimiento de la misma sea casi exponencial. Frente a ello las Administraciones, tanto las locales, autonómicas como la estatal, no han podido, no han sabido, o tal vez no han querido reaccionar, generando una situación que las familias difícilmente podrán mantener
- Disponer de un parque de viviendas de alquiler suficiente, debemos ser conscientes de que no se puede resolver en unos pocos años, requiere de unas políticas y medidas de actuación a largo plazo y continuadas, tanto en fiscalidad, facilidades de financiación como en disponibilidad de suelos destinados a ello
- La oferta de pisos a la venta se debe adecuar a la necesidad, características y ubicación de la demanda, no se puede caer nuevamente en el error de que se puede construir cualquier cosa y en cualquier lugar, que ya se venderá