

# Las necesidades futuras de vivienda

El precio y la disponibilidad tanto en la compra como el de los alquileres de las viviendas, sigue siendo una preocupación y por lo tanto un tema recurrente, tanto por la incidencia que tiene actualmente y puede tener en el futuro en las familias, como por la sensación de inestabilidad y de inseguridad que genera en la sociedad y sobretodo en quienes tienen previsto, en un tiempo más o menos próximo, acceder a una vivienda ya sea a través de la compra o en régimen de alquiler.



**Joan Bermúdez i Prieto**  
Abogado- Licenciado  
en Ciencias Políticas.  
Bermúdez Consulting &  
Management S.L.

1. **Valor de la vivienda**
2. **Evolución del mercado**
  - 2.1. Evolución demográfica
  - 2.2. Parque de total de viviendas
  - 2.3. Población activa

No saber si el precio que le proponen para la adquisición o arrendamiento (al margen de las propias disponibilidades de cada futuro adquirente) será al alza en el futuro y en qué medida o si puede producirse una variación a la baja.

Es realmente una situación que genera no pocos debates y por supuesto no menos conclusiones y previsiones de la evolución que puede tener el mercado en el futuro. Normalmente para poder dar una respuesta huyendo de la intuición (característica muy generalizada en el sector inmobiliario) se accede al análisis de la situación presente,

entre otros datos se acude a la demanda que se detecta en el mercado en el momento de realizar el análisis, a los precios que se barajan en las transacciones, al volumen de contratos firmados etc. Las valoraciones/tasaciones a efectos hipotecarios es un ejemplo claro de la utilización de un dato empírico, aunque excesivamente temporal.

Una vivienda tiene el valor, según las normas legales que regulan estas actuaciones de la sociedades de tasación, que se establece en el momento en que se redacta el informe, posteriormente (como se ha podido compro-



bar) el valor se ve alterado al alza o a la baja en función de la demanda y oferta puntual de viviendas, demanda que a su vez puede ser y de hecho está subordinada por la propia evolución de las rentas de trabajo, es decir los salarios, la disponibilidad para acceder a la financiación bancaria (necesaria para las familias de las llamadas economías medias) o la propia disponibilidad de la oferta.

Ello nos lleva a tener que alterar de forma continua las previsiones de la evolución del mercado, condicionados por la necesaria inmediatez en la respuesta y por la falta de una política real en relación a la vivienda

que permitiría una proyección a medio plazo atendiendo a los diferentes elementos que inciden en el mismo, como es la evolución demográfica, el nivel de ocupación, la pirámide de edad (que nos indicaría la posible demanda futura de nuevos hogares).

Un sector (el inmobiliario) tan importante para la economía, pero también básico para la propia evolución de la sociedad y del bienestar de las familias, no puede estar condicionada por la eventualidad de quienes hoy inciden en el mismo. Los promotores inmobiliarios que se ven en la necesidad de construir de forma recurrente para poder

*“Los promotores inmobiliarios que se ven en la necesidad de construir de forma recurrente para poder seguir desarrollando su actividad son actualmente los bancos”*

*“Para poder establecer una cierta previsión de futuro en relación a la propia evolución del mercado de la vivienda, debemos atender básicamente a tres factores, la evolución económica general; el nivel de población activa; y la propia demografía y pirámide de edad”*

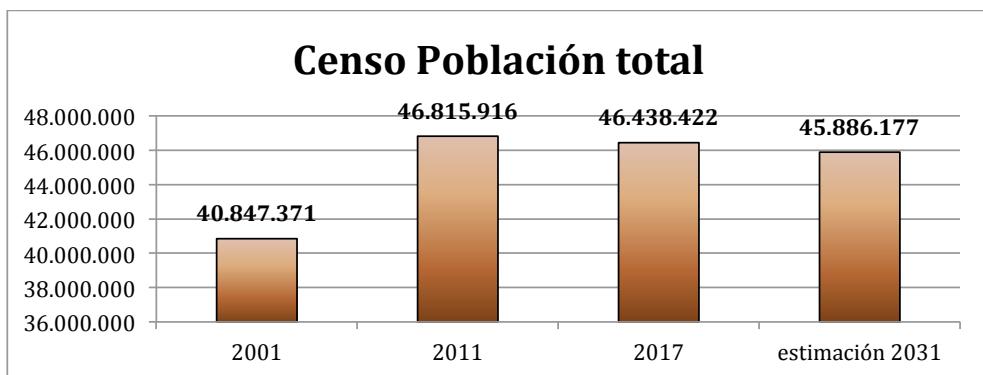
seguir desarrollando su actividad, actualmente los bancos, volcados tanto por la necesidad de realizar los activos (solares) que se han tenido que adjudicar en tiempos pasados, pero también por quienes ven una oportunidad de negocio e inician un proyecto de construcción de viviendas, aun no siendo profesionales de sector.

La suma de estos intereses y/o necesidades comportan que el mercado tenga una u otra tendencia. En la medida que se construyen nuevas viviendas existe más oferta de pisos, ya sean para la venta (o en menor medida) para el alquiler, lo cual podría aligerar en cierta medida la presión de la demanda que en ciertos entornos urbanos existe. La disponibilidad de crédito para la compra genera dos consecuencias, la primera la mayor facilidad de acceder a la compra de un piso, lo cual comporta que los promotores pueden seguir desarrollando nuevos proyectos, pero también, en la medida que esta disponibilidad de acceso al crédito sea fácil (entendida esta facilidad como requisitos asequibles por parte del peticionario), el precio del producto tiende a incrementarse.

Observamos que actualmente para poder establecer una cierta previsión de futuro en relación a la propia evolución del mercado de la vivienda, debemos atender básicamente a tres factores, la evolución económica general, el nivel de población activa y la propia demografía y pirámide de edad, aunque la actividad económica y así se ha podido comprobar en el decenio anterior, confundida con bonanza económica y sin tener en cuenta el resto de los factores puede llevar a escenarios de realidad ficticia y con los resultados ya conocidos de excesos en la construcción, en la financiación en el endeudamiento.

Entendemos que tan solo con una política adecuada dirigida específicamente al mercado se puede llegar a generar las tendencias que la propia necesidad de la población requiera, aunque a falta de ellas y hoy no parece que estemos en un escenario en el que se prevea un cambio de criterio, deberemos analizar, en función de los datos disponibles la necesidad de futuro y hacia donde se debería dirigir el sector.





Fuente I.N.E. y elaboración propia

Si tenemos en cuenta la evolución demográfica en un escenario de 30 años, partiendo de los años de principios de este siglo 2.001 y extrapolamos los datos hacia el año 2.031 (datos facilitados por el Instituto Nacional de Estadística I.N.E.) podemos observar que en el decenio de 2.001 al 2.011, el crecimiento poblacional fue del 12.75%, mientras que en los últimos 6 años ha tenido una caída del

-0.81%, aunque si nos situamos en el año 2.031 la previsión de caída se sitúa en el -2%. Este primer dato lo que nos presenta es que a fecha de hoy (y obviamente atendiendo a la tendencia actual), la previsión de un futuro relativamente próximo, no se debería generar (salvo la propia evolución nuevas unidades familiares por la evolución de la edad) una alta demanda de viviendas.

PARQUE DE VIVIENDAS	2001	2011	2017	
Viviendas (total)	20.946.554	25.208.623	25.506.303	(1)
Viviendas vacías	3.106.422	3.443.365	3.779.093	(2)

1- Según visados de obra

2- Tendencia

Fuente I.N.E. y elaboración propia



Si incorporamos a estos datos la situación del parque de total de viviendas, según el I.N.E., observamos que se produce un salto importante del 16,90% de incremento en los diez años siguientes, siendo su evolución tan solo del 1,16% en los últimos 6 años, mientras que el volumen de las que están desocupa-

das crecía en el 9,02%, llegando a un total próximo a los 3,5 millones. Disponer de un parque de viviendas vacías que comporta el 13,66% del conjunto total, no deja de ser un escenario preocupante que nos debe hacer reflexionar.



Fuente I.N.E. y elaboración propia

Obviamente este alto volumen está distribuido, (tal vez sería mejor utilizar la acepción de disperso) por toda la geografía y es la consecuencia precisamente de lo expuesto anteriormente, una falta de planificación en la construcción, de análisis previo en algunos

casos y sobretodo una escasa proyección de futuro de la demanda que cada mercado local podría comportar. Tengamos en cuenta que las cifras, los datos macro, sirven en la medida que después se adecuan a cada entorno concreto.



Fuente I.N.E. y elaboración propia

El tercer elemento de carácter económico que deberíamos tener en cuenta es la población activa, en la medida que esta crezca y su capacidad de ingresos mejore, las opciones de poder acceder a la formación de una nueva unidad familiar, de poder mejorar socialmente a través del cambio de vivienda o simplemente poder tener la capacidad los jóvenes de independizarse del entorno paterno, nos dará también unas pautas de la capacidad que tiene el mercado en su conjunto de acceder a nuevas viviendas.

La creación de un producto por sí mismo en ningún caso genera una demanda y mucho menos una adquisición. Como ya

hemos apuntado en diferentes ocasiones, no debemos confundir la necesidad, con la capacidad de acceder al bien. Ciertamente como decía Henry Ford *“No hay nadie que sepa lo suficiente como para decir qué es y qué no es posible”*, pero disponer y analizar estos datos generará unas coordenadas necesarias para que los tres factores implicados (promotores-profesionales, bancos y sociedad/demandantes de vivienda) puedan actuar con mejor criterio, aunque para que la “formula” pudiera funcionar correctamente, faltaría la Administración suscitando en ocasiones y generando en otras el escenario que se precisa. ●

*“En la medida que la población activa crezca y su capacidad de ingresos mejore, las opciones de poder acceder a la formación de una nueva unidad familiar, nos dará unas pautas de la capacidad que tiene el mercado en su conjunto de acceder a nuevas viviendas”*

