



Claves del trimestre:

ENTORNO MACRO: A pesar del descenso del PIB en el I Trimestre de 2021 del 3,3% en corrientes, la cifra para 2021 podría fijarse entre el 5%-5,5%, si se sigue avanzando en los ritmos de vacunación de la población, que reactivará la demanda interna y externa, en especial las exportaciones por turismo que sin duda aportarán crecimiento al conjunto de la economía. Como factor de riesgo, el comportamiento de los costes de mano de obra y materiales y suministros importados, que redundarán en un aumento de la inflación en el corto y medio plazo.

SEGMENTO RESIDENCIAL: Este segmento inmobiliario irá tomando protagonismo en transacciones, a medida que se vaya controlando la pandemia. Un nivel elevado de la tasa de ahorro de las familias, junto con el interés en adquirir una vivienda hará que dibuje una tendencia positiva a lo largo de este año y del próximo, si se mantienen las condiciones de bajos tipos de interés de cara a la solicitud de préstamos hipotecarios, y no se genera un tensionamiento de los precios vía costes de materiales y de la mano de obra en el sector de la construcción. El *Built to Rent* (BtR), en ubicaciones de grandes ciudades, podrá ser un producto sustitutivo de la demanda que no pueda comprar o no esté en su foco comprar.

SEGMENTO LOGÍSTICA/INDUSTRIAL: Continúa el interés por parte de promotores como de inversor final en el inmologístico a pesar de las compresiones en general de las *yields* (la logística del transporte en España alcanza representa casi cerca del 10% del PIB). Por ubicaciones, las clásicas de Madrid y Barcelona como mercados maduros, Valencia que va consolidándose, Málaga y Sevilla en el sur y en el norte, a pesar de la escasez de suelo para este uso, el interés es notable. Se mantiene la expansión del *E-commerce*, más activa desde la llegada de la pandemia, que por otra parte ha servido como agente acelerador de la misma. Están entrando nuevos "players" que necesitan adquirir cuota de mercado lo que pueden provocar calentones en rentas y/o precios.

SEGMENTO OFICINAS: A medida que se van consolidando los niveles de vacunación entre la población, se irá recuperando la incorporación de empleados y personal a las empresas de manera presencial, factor importante para restablecer la actividad económica y empresarial a nivel mundial. El segmento de oficinas juega un papel primordial en la vuelta al trabajo, aunque será necesario establecer diseños de modelos de gestión que sean flexibles, combinando lo presencial con remoto, y siempre albergando medidas que aporten seguridad a clientes, empleados y directivos (mascarillas, accesos, separación de puestos, etc.).

SEGMENTO RETAIL: De todas las categorías que se engloban en este segmento, se puede decir que el único que está en auge y despierta el interés de los inversores, por el momento, es el segmento de los supermercados, tanto a nivel de barrio o dentro de la ciudad, como en parques de medianas, haciendo de locomotoras de los mismos. El interés y afluencia del público a visitar y pasar tiempo tanto en Centros Comerciales calles comerciales prime (High Street), irán aumentando a medida que los niveles de inmunización vayan alcanzando la totalidad, por cuestiones obvias de seguridad. Somos defensores de la presencia física de retailers y público supone una relación más estrecha y directa.

SEGMENTO HOTELERO: Todo apunta a que el segmento hotelero en España va generando movimiento. España es esclava del turismo y los permisos y autorizaciones por parte de países del Mundo a visitar nuestro país es un factor clave para su recuperación, especialmente los procedentes de UK, Alemania, Francia, EEUU, etc. Los próximos meses (verano) son claves para mitigar pérdidas y volver a generar empleo directo e indirecto por parte de los hoteleros. El mercado de inversión está a la espera que pase el verano. Hay hoteles en venta y compradores con ganas de comprar, pero actualmente existe desajuste importante en los precios. Parece que el interés hoy se decanta por Madrid, Barcelona, Bilbao, Sevilla y Málaga, más que el vacacional.

La visión de Gloval

WIREScore. EL PUNTO DE REFERENCIA MUNDIAL PARA LA CONECTIVIDAD DIGITAL DE EDIFICIOS

Grupo Gloval es la primera valoradora en España en otorgar la certificación *WiredScore*, la acreditación que califica la infraestructura digital, la conectividad y la capacidad tecnológica de un edificio y le otorga un ranking que facilita su reconocimiento en el mercado. Al igual que la obtención de Certificados de Rendimiento Energético ha impulsado mayores inversiones y mejora de la eficiencia energética de los inmuebles, cabe pensar que esta certificación vaya a tener un efecto similar. Son evidentes las garantías que aporta para la continuidad del negocio, así como de resiliencia de infraestructura eléctrica y de comunicaciones.



Cuadro de mando:

Entorno macro		Dato	IT2021
PIB reales Ajust. Estac. y calen. (a/a) (*avance)	●	-4,3%	
Afiliación a la Seguridad social (a/a)	●	-0,5%	
Tasa de Paro EPA (%)	●	16,0%	
Tipo interés nuevos créditos hipotecarios. TOTAL	●	2,2%	
Fijo	●	2,4%	
Variable	●	2,0%	
Índice de Precios al Consumo (IPC) (a/a) marzo 21	●	1,3%	
Indicador Confianza Consumidor (Puntos) marzo 21	●	73,0	
Accesibilidad vivienda/RBD (años) (IV T.)	●	7,3	
Accesibilidad vivienda. Esfuerzo teórico. (%RBD) (IV T.)	●	30,8%	
Entorno inmobiliario			
Precio medio (€/m ²) de Vivienda Libre (a/a). Ene-Mar	●	1,5%	
Número Hipotecas constituidas. Total. Ene-mar	●	-11,3%	
Visados de Obra Nueva (a/a). Ene-mar			
Residencial	●	15,4%	
No Residencial	●	9,3%	
Certificaciones Fin de Obra (a/a). Ene-mar	●	13,2%	
Crédito a Hogares para vivienda (a/a). Marzo 21	●	-0,6%	
Transacciones inmobiliarias (a/a). Ene-mar.			
Residencial	●	13,7%	
Locales Comerciales	●	5,3%	
Naves Industriales	●	12,6%	
Oficinas	●	-17,9%	

a/a: Variación interanual. RBD: Renta Bruta Disponible.

Gráfico 1:
PIB Real y Valor Tasado Vivienda Libre.
(variación interanual, 2007 - avance I Trim. 2021).

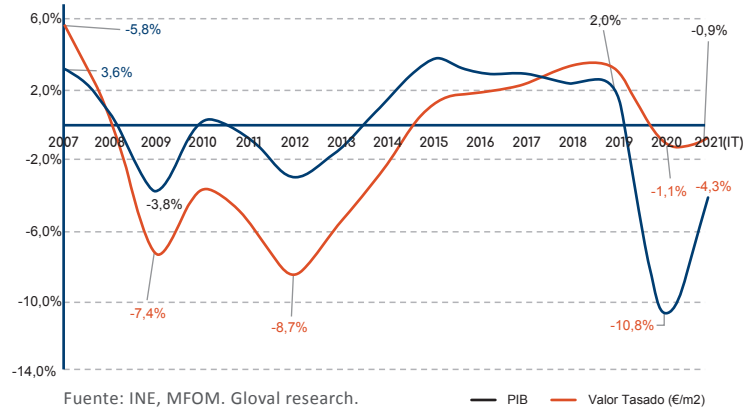


Gráfico 2:
Transacciones viviendas.

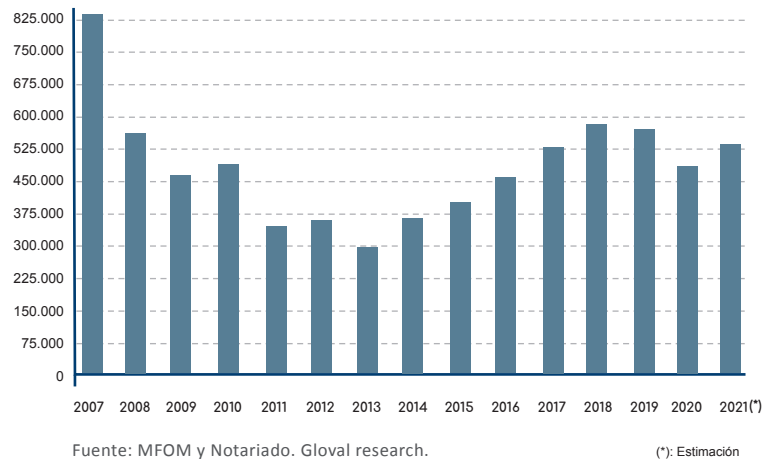
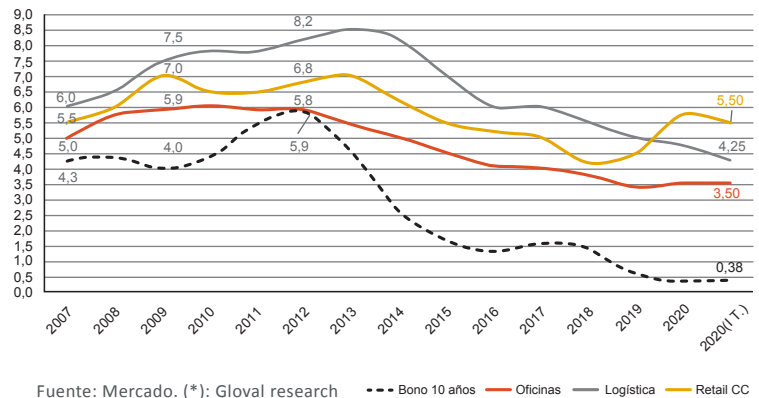


Gráfico 3:
Índice de clima del consumidor (ICC).
Saldo Neto.



Gráfico 4:
Rendimientos del Sector Inmobiliario
vs Bono 10 años. I sem 2021.



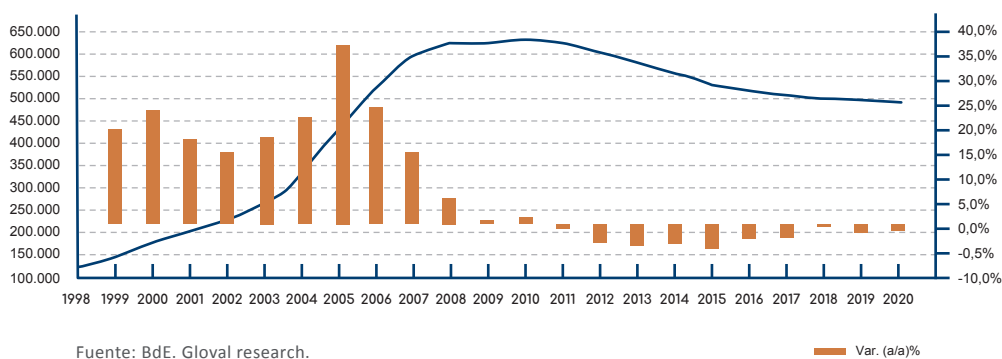
VIVIENDA. Evolución del saldo vivo hipotecario en España

En este recuadro se dibuja la evolución del saldo vivo del crédito hipotecario en España para adquisición de vivienda a lo largo de los últimos 23 años, así como el volumen destinado a la rehabilitación de viviendas que elabora el Banco de España.

Desde 1998, hasta 2020, los mayores incrementos en tasas interanuales se produjeron en el 2005, siendo el 2010 el que mayor importe en valores absolutos tuvo. En el 2020 el volumen fue de prácticamente 488.000 millones de euros, según se desprende de los datos que genera la Asociación Hipotecaria Española con datos del Banco de España y que supone un descenso continuado de 10 años desde el máximo.

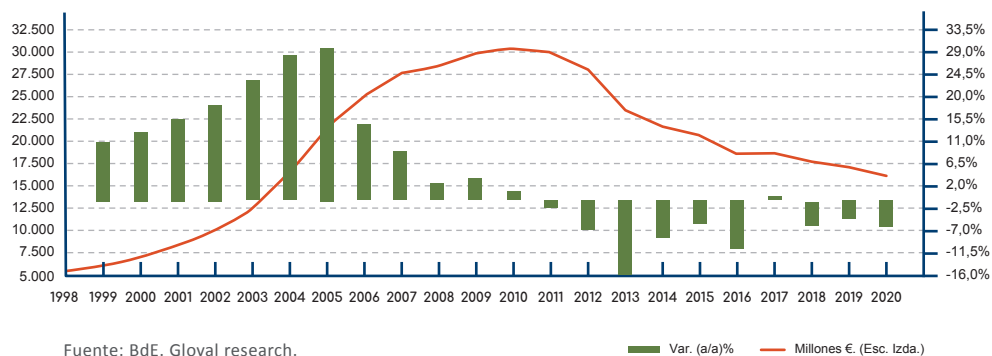
De este importe, el 98% se origina en Entidades de Crédito, en su mayoría de Depósito y otras entidades de crédito. El 2% restante de otros Establecimientos Financieros de Crédito (EFC). Respecto a este volumen de crédito hipotecario vivo para adquisición de vivienda, cabe resaltar el pequeño volumen que se destina al concepto de rehabilitación de viviendas, donde en el 2020 esta cifra fue de 16.360 millones de euros, suponiendo sólo el 3,35% del total.

Gráfico 5:
Saldo Vivo. Crédito Hogares. Adquisición de Vivienda.



Considerando los datos del último Censo de Población y Viviendas disponible, que elabora el INE, en torno al 67% de las viviendas se construyeron antes de 1990, lo que supone un reto la rehabilitación de un gran porcentaje de viviendas antiguas y obsoletas respecto a los tiempos actuales. El segmento de la rehabilitación contará con la ayuda de los Fondos Europeos de 5.520 millones de euros que recibirá el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana y que a partir de junio transferirá a las CCAA más del 80% (4.450 millones de euros). En este caso la curva tanto de valores absolutos como de variaciones interanuales marca tendencias similares al gráfico de compra de vivienda, como puede observarse en el siguiente gráfico.

Gráfico 6:
Saldo Vivo. Crédito Hogares. Rehabilitación.



Los Agentes Inmobiliarios en la cadena de valor del sector

Poco a poco se va recuperando la tan esperada normalidad y es de sobra conocido que el sector inmobiliario va a ser, mejor dicho, ya lo está siendo, uno de los motores principales de la recuperación económica.

La pandemia ha traído cambios en nuestras vidas, que han hecho que las viviendas, hayan dejado de ser “ese espacio” al que vamos a pernoctar, para convertirse en el epicentro de nuestra actividad diaria, lo que ha abierto los ojos de muchos de nosotros para descubrir, que es en nuestra vivienda, donde queremos VIVIR.

Todo cambio experimenta movimiento, y cuando de movimiento hablamos en el sector inmobiliario, quien mejor que las Agencias Inmobiliarias para ayudarnos a cubrir nuestras necesidades, a cumplir nuestros sueños.

La liberalización del sector abrió la puerta a una profesión que ha ido evolucionando a marchas aceleradas: Apis, agencias inmobiliarias, proptech, etc., y que poco a poco va adquiriendo unas señas de identidad propias:

- Profesionalización.
- Formación permanente.
- Personal cualificado: Expertos inmobiliarios e hipotecarios.
- Amplio conocimiento del mercado inmobiliario. Especialización.
- Oficinas físicas y virtuales.
- Evolución tecnológica y digitalización. Incorporación de medios tecnológicos al servicio de sus clientes.
- Capacidad de Asociación:
 - Asociaciones que velan por proteger a los consumidores en el desarrollo de operaciones inmobiliarias (API profesional).
 - FAI (Federación de Agencias Inmobiliarias).
- Capacidad de colaboración. MLS.
- Sector estable con mantenimiento de empleo.
- Apertura de miras para complementar la actividad: Rehabilitación y Reformas.

En el Grupo GLOVAL, ofrecemos a los profesionales inmobiliarios todos los servicios que necesitan para atender la demanda de sus clientes y darles las soluciones más adecuadas a sus necesidades.

Gloval Valuation, ya cuenta con la confianza de muchos de ellos a la hora de realizar tasaciones (ECO 805/2003) para la formalización de las operaciones hipotecarias con todas las Entidades Financieras del país.

Gloval Analytics por su parte, pone a disposición de los profesionales del sector la herramienta VALEA (<https://valea.gloval.es>), que analiza en tiempo real, el activo a nivel de secciones censales, dando datos de oferta y demanda, indicadores de carácter socioeconómico, el gasto en vivienda, la renta media por hogar, tasa de desempleo, etc., que permitirán conocer el unitario medio de la zona, así como una previsión a 12 meses.

Del mismo modo, la sostenibilidad y la eficiencia energética forma parte de nuestro ADN. En Gloval albergamos la “G de Green” donde se prestan una amplia gama de servicios que responden a esta nueva transformación del mercado inmobiliario.



El acceso a la vivienda joven

El desafío que enfrenta el sector inmobiliario para lograr el acceso de los jóvenes a la vivienda podría jugar a favor de todos los actores e impulsar y darle dinamismo al sector, pero ¿cómo hacerlo de forma eficiente?

El pasado mes de junio se celebró el encuentro Medidas para el acceso a la vivienda de los jóvenes, organizado por EXPANSIÓN y GLOVAL, donde cuatro expertos del negocio inmobiliario exploraron diferentes alternativas y escenarios que podrían favorecer el acceso de los jóvenes que aspiran a tener casa propia e impulsar este segmento del inmobiliario residencial.

En opinión de Roberto Rey, presidente y consejero delegado de Gloval, “Es una cadena de valor que va desde la primera compra, los primeros accesos a la vivienda, ese producto más asequible”. Y como éste es un proceso que se repite a lo largo de la vida, es fundamental que ese primer eslabón sea sólido. “Esa cadena después va por una vivienda que se repone, porque cambia el planteamiento familiar o determinadas circunstancias”. Para el presidente y CEO de GLOVAL, está claro que se debe garantizar el acceso a la vivienda a los jóvenes, “bien sea el planteamiento de compra o de alquiler, pero deben tener acceso”. Además, manifiesta, de cara al futuro de la sociedad, que España “no puede entrar en un nivel de desmotivación que, unido al paro, le compense más a los jóvenes irse a vivir a Francia, Bélgica, Estado Unidos o a cualquier otro país”.

Otro de los expertos en la jornada, Manuel Merino, director general Financiero de Habitat Inmobiliaria apuntó que “el problema del acceso a la vivienda por parte de los jóvenes es consecuencia de otro: tenemos un nivel de tasas de paro muy importantes”. Sin ingresos es imposible para los jóvenes “tener los ahorros necesarios para poder dar la entrada para un piso”, que equivale al 20% del valor del inmueble.

Nicolás Díaz Saldaña, consejero delegado de Témproe Properties, señala que “tenemos aspectos culturales en nuestra forma de ser que hace que la emancipación de los jóvenes sea mucho más tardía que en el resto de Europa”, quien además enfatiza que “nuestros jóvenes tienen otras prioridades de gasto totalmente distintas a las que teníamos nosotros, no tiene nada que ver la asignación de recursos que hacen ellos a viajar o al ocio. Nosotros era sota, caballo y rey; teníamos un patrón de comportamiento y eso ha cambiado muchísimo”.

En ese mismo sentido, Sergio Calvete, director del negocio inmobiliario de Caixa-Bank, explica que los jóvenes “no están pensando en ganar más, en ascender profesionalmente en comprarse una casa o un coche, ni en una familia”. Y advierte que “los jóvenes tienen capacidad de devolución, pero no tienen capacidad de ahorro”, lo que les dificulta el acceso, pues debido a “las limitaciones regulatorias” se restringe la financiación de más del 80% de un inmueble. Esto deja en evidencia la necesidad de buscar alternativas a la financiación. “Llevamos ya cuatro años analizando medidas para ayudar a los jóvenes”.

Entre las alternativas para lograr la financiación de ese 20% restante los expertos han destacado la posibilidad de que alguna compañía de seguros asuma el riesgo sobre ese porcentaje, que los padres asuman la deuda por sus hijos e incluso que se “permita al sector financiero asumir el 100%; pero sin correr todo el riesgo; para ello sería necesaria la ayuda del sector público”, apunta Calvete. También cabría la posibilidad de utilizar la fórmula de los créditos estudiantiles, que se deduce después de “los ingresos posteriores a culminar los estudios”; utilizando dicho esquema “a lo mejor sería posible plantear que no sea sólo un aval, sino un préstamo para el acceso a la primera vivienda, que cubre el importe que el banco no puede financiar y el joven lo devuelve a partir de que alcance un determinado nivel de ingresos declarados y con progresividad en función de los mismos”, indica el presidente y CEO de GLOVAL, Roberto Rey.

