

“El entusiasmo por la propiedad ha vuelto. De un inmovilismo prácticamente total en cuanto a flujo de crédito, hemos pasado a un sector bancario que ha recuperado la hipoteca como producto principal, lo que ha influido de forma directa en el creciente número de transaccio-

nes inmobiliarias, señala el director general de *pisos.com*. En cuanto al alquiler turístico, no son partidarios de “regular el mercado con limitaciones, pero sí de impulsar medidas que equiparen ambos mercados haciéndolos igual de seguros jurídicamente”.

Miguel Ángel Alemany, director general de *pisos.com*

“La recuperación del sector inmobiliario es una realidad a todas luces”

■ Mercedes Cobo

— Han pasado diez años desde que estalló la burbuja inmobiliaria. ¿Han tocado suelo los precios?

— Es una pregunta complicada, difícil de responder con un sí o un no rotundo. La evolución de los precios en España es desigual porque existe un factor de ubicación muy importante. No es lo mismo una capital urbana de primera línea, como Madrid o Barcelona, que un pequeño municipio-dormitorio de la periferia. En costa pasa lo mismo, no podemos comparar la trayectoria de enclaves consolidados como la Costa del Sol, con otras poblaciones de playa que han tenido menos recorrido o tradición turística.

La presión de la demanda y el stock de vivienda existente son otros dos factores de gran peso. En los barrios céntricos de grandes capitales siempre habrá una bolsa de compradores potenciales que limita las caídas de precio. Igualmente, el hecho de que un determinado distrito no pueda crecer más debido a limitaciones puramente físicas, eleva el precio del suelo de las escasas promociones que se proyectan, al tiempo que la segunda mano que va saliendo al mercado se va absorbiendo a precio de mercado.

La caída acumulada del precio de la vivienda desde que estallara la crisis ronda el 30%-40% en función de la zona. Se trata de un porcentaje que dará poco más de sí. De hecho en buena parte de las localizaciones donde la demanda supera claramente a la oferta, la tendencia es al alza. Solo aquellos lugares donde el interés inversor ha pasado de largo y en los que el drenaje de vivienda sin vender está paralizado por falta de infraestructuras o servicios cercanos es posible que se dilate algo más los descuentos.

— ¿Ve una mejora en el sector inmobiliario? ¿Está ya recuperado? ¿Cuáles son sus perspectivas?

— Sí, en gran parte del territorio español la recuperación es una realidad a todas luces. El entusiasmo por la propiedad ha vuelto. El comprador de hoy es realista y no se mete de lleno en el proceso hasta que no ha meditado bien la operación. También se ha ido poco a poco retomado la promoción inmobiliaria, lo cual es una gran noticia para la economía española, puesto que la construcción es un pilar fundamental del PIB.

Con sólo echar un vistazo a las estadísticas de hipotecas y compraventas, nos damos cuenta del gran salto que hemos dado en apenas un par de años. De un inmovilismo prácticamente total en cuanto a flujo de crédito, hemos pasado a un sector bancario que ha recuperado la hipoteca como producto principal, lo que ha influido de forma directa en el creciente número de transacciones inmobiliarias.

En este sentido, llama la atención



AL TIMÓN

Alicantino de 49 años, **Miguel Ángel Alemany** estudió en la Universitat Politècnica de València, y en el IESE Business School de la University de

Navarra. Tras su paso por Accenture, Planeta Actimedia y *fotocasa.es*, ha sido director de negocios en Vocento, y en la actualidad es director general de *pisos.com*. Aunque

su trabajo le deja poco tiempo para el ocio, es amante de la buena mesa y le gusta viajar por placer para desconectar y conocer nuevos lugares.

“La británica sigue siendo la nacionalidad extranjera que más compra en España a pesar del Brexit”

“Sería deseable que se eliminaran las trabas administrativas municipales que frenan la promoción”

que el tipo de interés fijo se haya vuelto a poner de moda y esté comiendo terreno al variable, sobre todo, a las hipotecas referenciadas a Euríbor, un índice que está mínimos históricos. Esta tendencia proteccionista se veía venir. Los compradores quieren evitar situaciones de desamparo y adoptan una postura conservadora, mientras que los bancos alejan el fantasma de la morosidad y el de tener que provisionar por activos embargados.

— ¿Es buen momento para comprar una vivienda? ¿Y para vender? ¿Cuáles son las mejores opciones?

— El momento ideal para comprar una vivienda viene dado por la situación financiera personal. Si bien es cierto que la apertura hipotecaria facilita enormemente el proceso, carecer de ahorro y de ingresos recurrentes no hace sencillo apostar por la compra. En cuanto a la venta, las viviendas ya no languidecen durante meses y meses con el cartel de ‘Se vende’, y siempre que un piso esté en precio y se esté dispuesto a negociar, la operación se cierra con éxito en un margen de tiempo corto.

Respecto a la rentabilidad, la seguridad de la misma es directamente proporcional al estado de

conservación de la vivienda y al entorno que la rodee. Una casa actualizada en un barrio con buenos accesos de transporte público y privado, así como con dotaciones comerciales, sanitarias y de ocio cercanas será muy fácil de alquilar, es más, durará poco más de dos días anunciada, y obteniendo unos rendimientos que están por encima de otros productos de inversión.

— ¿Cómo ha cambiado el mercado inmobiliario después de la crisis? ¿Ha dejado un nuevo mapa de construcción en España?

— Actualmente, el inicio de una promoción está comprometido a un nivel de preventas, es decir, a un interés real de la demanda. Antes, no se recurría a este simple mecanismo de viabilidad porque la voracidad compradora parecía no saciarse nunca. Las dificultades económicas mermaron ese afán por comprar dónde y a cualquier precio, lo que dejó muchas urbanizaciones en mitad de la nada a merced del abandono. Este exceso de grúas tapanando el sol ha quedado atrás, así que el mapa de la construcción ha cambiado radicalmente.

— ¿Es España un buen mercado para el inversor extranjero?

— El atractivo de España de cara al

comprador extranjero se mantiene en forma. El peso de las compras realizadas por foráneos en nuestro país supone alrededor del 13% de las compras totales. El británico sigue siendo la nacionalidad extranjera que más compra en España, a pesar de que el Brexit ha reducido levemente su cuota de mercado. Otros europeos, como franceses, alemanes, belgas o suecos siguen apuntando a España como su lugar favorito en el comprar segunda residencia en la costa o una vivienda en Madrid o Barcelona para que sus hijos estudien en nuestro país, algo que pasa a menudo con compradores de América del Sur.

— ¿Descarta la idea de una nueva burbuja?

— En estos momentos, el riesgo es mínimo. Los efectos de la crisis están todavía muy presentes en la mente de profesionales y particulares. Nadie quiere que se vuelvan a repetir los excesos del pasado porque fue un varapalo para la continuidad de muchas empresas del sector, que acabaron claudicando, así como para muchas familias, que se vieron incapaces de seguir pagando su hipoteca. No obstante, la economía se basa en ciclos, y nadie es capaz de asegurar al 100% que no vuelva a experimentar una situación simi-

lar. Desde luego, hoy en día contamos con las herramientas para lograr que la actividad inmobiliaria camine por la senda de la sostenibilidad, sin comprometer el acceso a la vivienda de futuras generaciones.

— ¿El alquiler es una buena opción? ¿Serían necesarias más ayudas?

— Los picos que están alcanzado los precios del alquiler se circunscriben a ciudades en las que la demanda es muy alta y todavía no reúne las condiciones financieras óptimas para optar por la compra. Las mensualidades se irán regulando a medida que el mercado laboral se estabilice y aumente la oferta de vivienda en venta. De cara a los estratos sociales más desfavorecidos, incapaces de alquilar en el mercado libre, sí sería interesante promover la vivienda social de alquiler.

— ¿Qué opina del alquiler turístico? ¿Se deberían poner límites?

— El boom de este modelo de negocio tiene su razón de ser en que la rentabilidad que ofrece el alquiler por días es superior al alquiler de larga estancia. El hecho de la oferta de alquiler turístico crezca en detrimento del alquiler tradicional provoca un efecto de desplazamiento en los inquilinos residenciales, al tiempo que se elevan las rentas mensuales. En *pisos.com* no somos partidarios de regular el mercado con limitaciones, pero sí de impulsar medidas que equiparen ambos mercados haciéndolos igual de seguros jurídicamente. No es normal que el proceso de desahucio de un inquilino moroso se convierta en una pesadilla o que el propietario quede indefenso ante el vandalismo.

— ¿Cree que la banca seguirá concediendo hipotecas? ¿Se deberían endurecer los requisitos?

— La banca ha recuperado su negocio tradicional y lo ha elevado a un nuevo nivel gracias a la recuperación del tipo fijo. Los requisitos están dentro de lo razonable, lo que no era normal es que se pudiera firmar una hipoteca sin ahorro previo y comprometiendo casi la mitad del sueldo a la cuota mensual. Por ahora, las hipotecas que ofrecen financiación al 100% se limitan exclusivamente a activos del propio banco, y tienen unas vinculaciones muy exigentes.

— ¿Cree que se debería sancionar a los bancos y promotores por tener pisos vacíos?

— Estas viviendas se están comercializando activamente, así que sancionar a sus tenedores no tendría sentido. Es como si penalizáramos a un particular que está tardando en vender su vivienda. Las entidades financieras han hecho un enorme esfuerzo valorando y provisionando estos activos, así como poniendo en marcha potentes *servicers* para darlos a conocer al público comprador. Además de estar en venta, muchas de estas viviendas están en alquiler, lo que aumenta la oferta disponible en arrendamiento y ayuda a que las rentas sean más competitivas. En todo caso, podría considerarse la cesión de algunos activos al Fondo Social de Vivienda, pero en ningún caso proponer sanciones.

— ¿Qué le pediría al Gobierno?

— Creo que más que plantear la vuelta de ayudas directas, tal y como propone el nuevo Plan de Vivienda, una buena idea sería rebajar el peso impositivo de la compra, que supone entre el 6% y el 10% del precio. Igualmente, sería deseable que se eliminaran las trabas administrativas municipales que frenan la promoción, sobre todo, cuando hay un estudio de viabilidad detrás que demuestra que existe demanda cualificada para esa vivienda nueva.