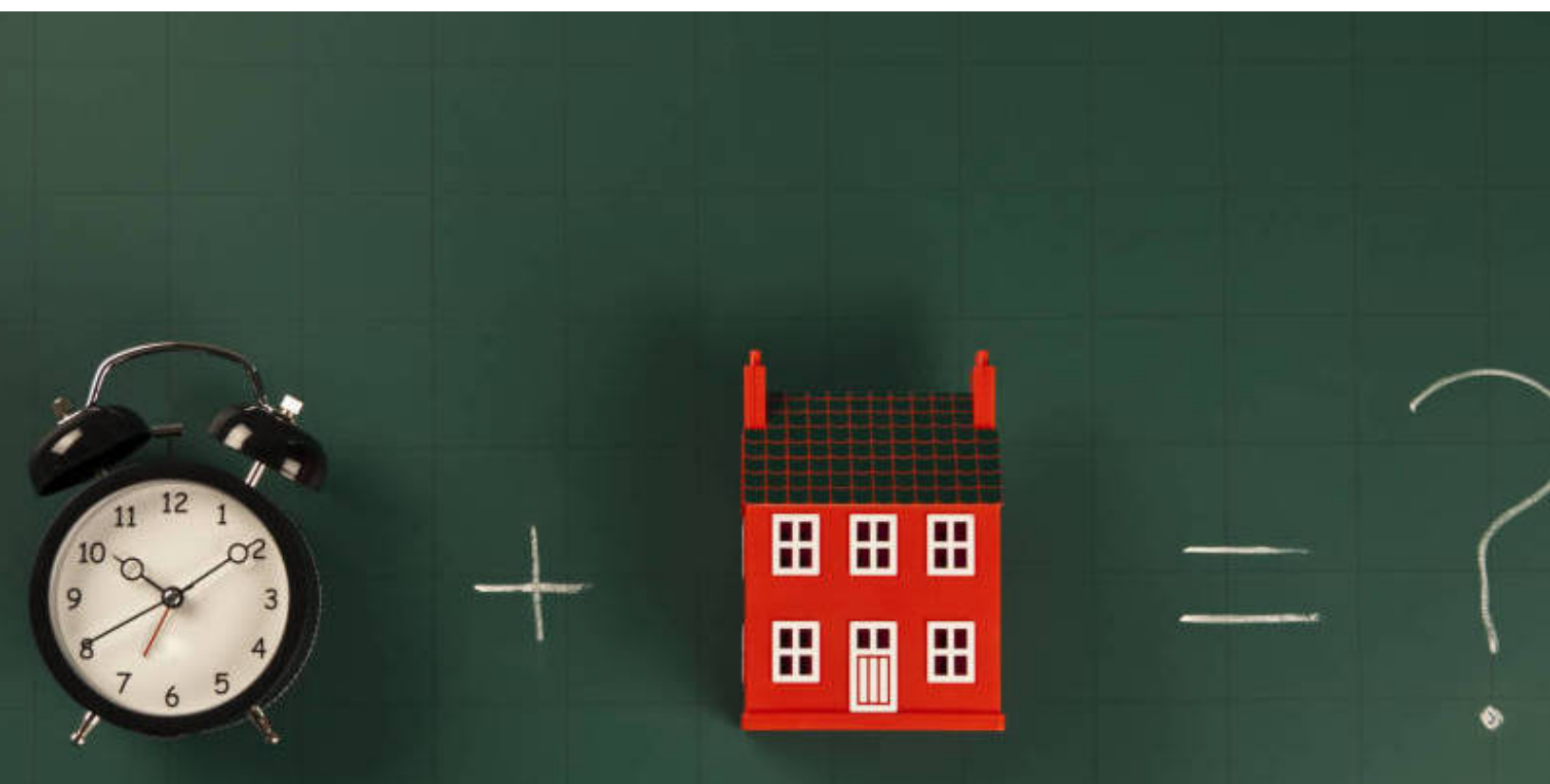




9' 0

 Menos llamadas, cancelación de visitas... El miedo por el viru

CAERÁN LAS VENTAS Y LOS PRECIOS

Menos llamadas, cancelación de visitas... El miedo por el virus llega a las inmobiliarias

Desde el lunes, cuando se anunció el cierre de los colegios de Madrid, una parte de la población entró en modo pánico y las visitas a las agencias inmobiliarias se han desplomado

E. SANZ

TAGS

Agencias inmobiliarias

Inmobiliarias

Casas de



SIGUIENTE >

importante **zarpazo a muchos sectores de la economía española** y, como suele suceder con el miedo y con los tambores que anuncian, cada vez con mayor intensidad, **la posible entrada de toda Europa en recesión, la demanda de determinados bienes se ha retraído. Incluyendo la vivienda, un sector que desde hace meses muestra síntomas de agotamiento** y al que, al menos a corto plazo, tal y como explican a El Confidencial diferentes expertos, podría afectarle un

Los expertos consultados por El Confidencial anticipan una caída en las ventas y muy posiblemente en los precios de las viviendas

“

Así lo comienzan ya a sentir las agencias inmobiliarias. Tanto aquellas que venden

pisos de segunda mano a precios más o menos asequibles como las de **lujo, cuyas ventas dependen, en buena medida, de compradores extranjeros**, que han **comenzado a paralizar sus viajes a España**. Todas se han visto ya salpicadas por el efecto del coronavirus.

Más en Portada

Igualada: 70.000 personas confinadas por el virus y un hospital "comprometido"

España cierra l
más de 9 mill
estudian

"Para hablar de ventas habrá que esperar, pero de momento hoy **han entrado menos de la mitad de las llamadas habituales**, así que es **previsible un mes malo...**", señalan desde una inmobiliaria de alto 'standing' de la capital. "Es la **reacción de psicosis inicial** tras anunciar el cierre de los colegios. **Habrà que ver qué pasa la semana que viene** para poder hacernos una idea del impacto real. Algunos clientes han aplazado visitas y otros ya rebajan, incluso, las expectativas de compra",

explica un agente inmobiliario a El Confidencial.

"No obstante, sucedió algo muy parecido cuando se anunció el pacto PSOE-Podemos y poco después se volvió a la normalidad. Cuando eso suceda, creo que habrá un repunte fuerte de transacciones. La clave, ver cuánto dura. Por lo pronto, **ayer tuvimos la mitad de contactos vía web**". Y añade, "creo que tendremos **un par de meses flojos**, pero luego vienen junio y julio, que siempre son buenos para venta y alquiler, y entonces tendremos un cuello de botella tremendo".

"**Tras las fuertes caídas de las bolsas** y el anuncio de la OMS, que ya **bautiza el coronavirus como pandemia**, y el clima social que se respira en las grandes ciudades, con Madrid a la cabeza, es inevitable pensar que **estamos asistiendo al inicio de una gran recesión**", señala Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto 'standing'.



Los gráficos que anticipan el futuro del precio de la vivienda... Y sí, vienen curvas

E. SANZ

“El comportamiento del **mercado inmobiliario de lujo**, al igual que otros sectores de la economía, **dependerá exclusivamente del periodo de tiempo que tardemos en volver a la normalidad**. Nuestro sector no se comporta como la bolsa en términos de inmediatez ya que la compra de una vivienda es una decisión a largo plazo. Veremos a final de año una **contracción en el número de operaciones de mínimo un 8%** provocado por la caída abrupta de la actividad”.

Según Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, "hemos pasado del miedo al pánico". En las últimas semanas, habíamos notado algo menos de actividad, pero no demasiado. En el momento en que se anunció el cierre de los colegios y viendo los protocolos que se están adoptando en Italia, **todo se ha paralizado**. Y no me refiero solo a la compraventa de viviendas, que también. Se ha paralizado todo, en general". En opinión de Duque, **esta crisis va a provocar un punto de inflexión en nuestro modelo productivo, social y financiero**. Como sociedad, saldremos ganando en cuanto a movilidad, teletrabajo...".

Por lo pronto, la reacción inicial de los compradores apuntan a que **las ventas de pisos se resentirán**. Los datos de los notarios acaban de mostrar cómo las **ventas volvieron a caer en enero** —en el conjunto de 2019, las ventas cayeron por primera vez en cinco años—, mientras que los precios agotan sus últimos cartuchos de subidas. Pero ¿cómo afectará a las diferentes tipologías de viviendas?

¿Revés al mercado de lujo?

El mercado de las **viviendas de lujo** resistió **mejor** que el resto del mercado la anterior crisis y los expertos consultados también consideran que se verá menos afectado que el de viviendas a precios más asequibles. Sin embargo, la venta de casas de lujo **ya estaba mostrando señales de agotamiento**, y no hay que olvidar que Madrid es la más importante plaza del sector inmobiliario de lujo y es **a día de hoy la más perjudicada por el número de contagios**, además del efecto negativo de ser noticia en la prensa internacional de cara a los **inversores extranjeros**.

Tener un inmueble de lujo reservado tiene un coste de entre 100.000 y 200.000 euros, por lo que difícilmente se va a cancelar



“A día de hoy, las **operaciones de compraventa que están en marcha difícilmente van a retroceder**, ya que en

este tipo de operaciones **tener un inmueble reservado tiene un coste de entre 100.000 y 200.000 euros**", adelanta Robles, que apunta que ya se están poniendo en marcha poderes notariales para el cierre de operaciones ante la cancelación de vuelos internacionales.

Donde el sector inmobiliario de lujo está notándolo más es en la **cancelación del 35% de las visitas a las viviendas**, viviendo así un hito histórico, según Robles, un dato muy significativo en este **tipo de inmuebles que superan el millón de euros**. "El viernes tenía tres visitas. Me han cancelado dos. Una de ellas adelanta su salida de España por miedo a que se cierre el aeropuerto", explica Robles.

Por lo que se refiere al segmento de pisos de segunda mano más asequibles, Jesús Duque estima un **parón de las ventas de dos o tres meses**. "Aquellos que pensaban cambiar de casa esperarán. No olvidemos que **muchos puestos de trabajo no se pueden mantener en esta situación** y que en España hay muchísimos autónomos que se van a ver afectados".

Además, en opinión de Duque, la crisis habitacional a la que se pueden enfrentar muchas familias será mucho peor que la de hace 10 años. "En la anterior crisis, muchas familias pudieron volver con sus padres, que ya tenían la casa pagada. Ahora la situación es muy diferente, y **nos podemos encontrar con muchas familias que no pueden pagar unos alquileres tan elevados**, y sin casa. No debemos olvidar que, aun con el crecimiento económico actual, hay muchas familias compartiendo vivienda, y **podemos empezar a ver de la noche a la mañana a muchas de esas familias en la calle**". En este sentido, este experto urge a las administraciones públicas a la rápida gestión del suelo y la construcción de miles de viviendas para dar respuesta a esas necesidades.

Menos visitas a las agencias

Para Toni Expósito, director general de Comprarcasa en España, constata cómo **el miedo ha reducido significativamente las visitas a las oficinas** y ha provocado más de una cancelación de visitas a pisos. "Más

allá de la anécdota de que muchos clientes evitan el contacto, incluso estrechar las manos, lo cierto es que en la Comunidad de Madrid **se ha producido un descenso en la entrada de nuevos contactos**, además de algunas visitas anuladas. Además, algunos compradores que han hecho propuestas de compra se han arrepentido y han preferido **esperar para seguir con el proceso de compra**, aunque son los menos. Cuando uno **tiene una necesidad o ganas de mudarse**, toma precauciones pero sigue con su propósito", asegura. "Fuera de Madrid", añade Expósito, "hay mucha más normalidad, ya que lo están viendo desde más lejos".

Respecto a las cancelaciones, este experto cuenta cómo "el próximo lunes teníamos concertada una cita con dos compradores que vienen de Alemania el viernes, y estamos pendientes de si se puede producir, porque ya se han cancelado algunos vuelos. En este sentido, algunos clientes nos han pedido poner alguna cláusula al respecto en las arras y alargar plazos por si acaso lo cogen. También hay

algún caso en el que el piso en venta está alquilado y el inquilino no lo deja ver por miedo al virus".

Expósito destaca, no obstante, cómo **las viviendas con precios atractivos aún tienen mucha demanda**. "Ayer tuve una **avalancha de visitas para un piso que estaba bien de precio** y no falló nadie. Eso sí, nada de darnos la mano ni besos. Hoy tengo cuatro ofertas encima de la mesa. Pero, claro, la vivienda está en precio".

¿Caídas de precios?

Los próximos meses serán clave para establecer el impacto real de la crisis del coronavirus sobre el mercado residencial, ya que las promotoras consultadas por El Confidencial aseguran que no les afectará. El responsable de Uxban, Gonzalo Robles, cree por su parte que la **recuperación será paulatina a la par que la contención del virus**, y al igual que sucede con la caída de mercados **se abrirán nuevas oportunidades de compra**.

“Se abre un **periodo de muy baja liquidez** en el inmobiliario de lujo, **de entre dos y tres meses**, donde **quien tenga necesidad de vender va a aceptar una considerable rebaja en el precio de la vivienda**”, afirma Robles. Por su parte, el directivo de una gran promotora señala: “**Puede que haya fuga de fondos y bolsa** y lleguen inversores que **busquen refugio en el inmobiliario**. En medio **las leyes antidesahucio y la limitación de precios**, la verdad es que la resiliencia del sector está a prueba”.

Los expertos coinciden en que, ante un debilitamiento de la demanda, los precios, que ya habían mostrado síntomas de agotamiento en zonas como Madrid, donde muchos barrios habían tocado máximos históricos, podrían ajustarse a la baja.



RESUMEN DE PRENSA

Elaborado por Escuelapp para
los asociados suscritos



escuelapp
Tu escuela de negocio online