INFORME INMOBILIARIO INSCRIPCIONES REGISTRALES 2019

- **Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.**
- **Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.**
- **Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.**

10 de septiembre de 2019

Marketing inmobiliario y estudios de mercado

- **Medio millón de compraventas de viviendas registradas en los últimos doce meses.**
- **En el segundo trimestre de 2019 se registraron 130.088 compraventas, un 2,8 % menos que en el anterior**

Según la estadística registral inmobiliaria del Colegio de Registradores, en los últimos doce meses se han inscrito más de medio millón de compraventas interanuales y se sitúa en máximos de los últimos diez años. El Colegio de Registradores, a través de su Centro de Procesos Estadísticos, con el asesoramiento técnico habitual del equipo investigador de la Universidad de Zaragoza, presenta los resultados de su Estadística Registral Inmobiliaria relativos al segundo trimestre del año 2019. La intensidad en el crecimiento del precio de la vivienda ha continuado a lo largo del segundo trimestre del año, con un crecimiento trimestral del 2,55% en el IPVVR, acumulando un aumento interanual del 8,26%.

La actual fase alcista (desde los mínimos de finales de 2014) acumula un crecimiento del precio de la vivienda del 36,16%, registrando niveles de precios similares a los de comienzos de 2006 o mediados de 2010, pero todavía por debajo de los máximos del tercer trimestre de 2007, concretamente un 12,31% inferior a dichos máximos. El número de compraventas de vivienda se ha mantenido en cuantías destacadas, habiendo registrado 130.088 en el segundo trimestre, con un descenso intertrimestral del -2,82%. En cuatro de los últimos cinco trimestres se han superado las 130.000 compraventas, algo que no ocurría desde 2008. En vivienda nueva se han registrado 22.209 compraventas, con un descenso intertrimestral del -12,82%.

Por su parte, en vivienda usada se han registrado 107.879 compraventas, con un ligero descenso intertrimestral del -0,47%, pero manteniendo su fortaleza en la medida que en cinco de los siete últimos trimestres se han superado con solvencia las 100.000 compraventas trimestrales de vivienda usada, algo que no ocurría desde 2007.

Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de compraventas han sido Andalucía (25.883), Cataluña (20.567), Comunidad Valenciana (19.495) y Comunidad de Madrid (18.072). En doce de ellas se han producido descensos intertrimestrales, habiendo registrado los únicos incrementos en Canarias (13,43%), Extremadura (9,43%), Asturias (7,42%), Comunidad Valenciana (0,56%) y Galicia (0,34%). El número de compraventas de vivienda registradas en los últimos doce meses ha sido de 517.442, dando lugar al segundo mayor resultado interanual desde 2008. Por cuarto trimestre consecutivo se registran más de 500.000 compraventas anuales, alcanzando las mayores cuantías de los últimos diez años.

En treinta y una provincias se han registrado un menor número de compraventas de vivienda que el trimestre precedente, dando lugar a aumentos en diecinueve de ellas. El mayor número de compraventas durante el segundo trimestre se ha registrado en las provincias de Madrid (18.072), Barcelona (13.983), Alicante (9.473), Valencia (7.701) y Málaga (7.505). Por su parte, los mayores incrementos intertrimestrales se han registrado en las provincias de Tenerife (26,60%), Córdoba (10,81%) y Cáceres (9,97%). En vivienda nueva veintidós provincias han presentado incrementos intertrimestrales, frente a los descensos en veintiocho de ellas. En vivienda usada han sido veintitrés las provincias que han mejorado sus resultados, alcanzando descensos en veintisiete de ellas.

La demanda extranjera de vivienda ha mantenido su tradicional fortaleza, habiendo registrado un 12,46% de compras de vivienda por extranjeros en el último trimestre, incrementándose con respecto al trimestre precedente (12,20%). En términos absolutos se han vuelto a superar las 16.000 compras trimestrales, dando lugar a cuantías muy próximas a las del primer trimestre, y cercanas a los máximos de los últimos años.

Británicos han mantenido el liderazgo en el desglose de compra de vivienda por extranjeros, con un peso del 13,31% del total, pero registrando su menor cuantía de la serie histórica. Tras ellos han encabezado el ranking franceses (7,62%), alemanes (7,30%), marroquíes (6,48%) y rumanos (6,09%). En los últimos doce meses el 12,35% de las compras de vivienda han sido realizadas por extranjeros, lo que supone cerca de 64.000 compras de vivienda.

El desglose por comunidades autónomas del peso de compra de vivienda por extranjeros mantiene el tradicional liderazgo de Baleares (27,49%) y Canarias (26,57%), situándose a reducida distancia en esta ocasión Comunidad Valenciana (26,33%). Tras estas tres comunidades autónomas se encuentra

Murcia (19,35%) y, a mayor distancia, Cataluña (12,34%) y Andalucía (12,16%).

Los resultados provinciales ratifica el claro liderazgo de Alicante, con un notable 41,81% de compra de vivienda por extranjeros. A cierta distancia se encuentran las provincias Tenerife (28,91%), Málaga (27,90%), Baleares (27,49%), Girona (26,04%), Las Palmas (23,98%), Murcia (19,35%), Almería (14,91%) y Tarragona (14,12%), siendo las únicas que superan la media nacional (12,46%).

La vivienda nueva ha frenado la tendencia alcista en peso relativo de compraventas que venía mostrando durante los últimos trimestres, habiendo representado el 17,07% de las registradas en el segundo trimestre con un descenso intertrimestral de -1,96 pp. En consecuencia, la vivienda usada ha incrementado su peso relativo, alcanzando el 82,93% del total de compraventas. El 17,07% de compraventa de vivienda nueva se ha desagregado en un 15,68% de vivienda nueva libre y un 1,39% de vivienda nueva protegida, con descensos intertrimestrales en ambas modalidades. La vivienda usada ha seguido manteniendo su gran protagonismo, registrando sus mayores pesos relativos en Extremadura (87,40%), Comunidad Valenciana (86,64%), Cataluña (85,85%) y País Vasco (84,70%). Las comunidades autónomas con mayores pesos en compraventas de vivienda nueva libre han sido Galicia (20,65%), Baleares (19,12%), Castilla-La Mancha (19,08%) y Comunidad de Madrid (18,87%), mientras que en vivienda nueva protegida han encabezado los resultados Asturias (4,40%), Navarra (3,53%), País Vasco (2,91%) y Castilla-La Mancha (2,77%).

El 90,31% de los nuevos créditos hipotecarios han sido concedidos por los Bancos, quedando Otras entidades financieras con una cuota de mercado del 9,69%, lo que ha supuesto una ganancia de peso por parte de Bancos en 1,24 pp, con el correspondiente ajuste de Otras entidades financieras. Los Bancos han mantenido el liderazgo en todas las comunidades autónomas, habiendo registrado las mayores cuantías en Comunidad de Madrid (95,79%), Extremadura (94,94%), Cataluña (93,61%) y Canarias (92,95%). Por su parte, Otras entidades financieras han obtenido sus mejores resultados en Navarra (47,01%), La Rioja (33,76%), Asturias (25,71%) y País Vasco (20,84%).

El endeudamiento hipotecario por metro cuadrado ha descendido por segundo trimestre consecutivo, alcanzando un resultado medio de 1.284 €/m², con un descenso intertrimestral del -0,54%. Los mayores niveles de endeudamiento se han registrado en Comunidad de Madrid (1.964 €/m²), País Vasco (1.752 €/m²), Cataluña (1.655 €/m²) y Baleares (1.427 €/m²). Seis comunidades autónomas presentan cuantías medias por debajo de los 1.000 €/m², encabezadas por Extremadura (693 €/m²), Castilla-La Macha (738 €/m²) y Murcia (797 €/m²).

En nueve comunidades autónomas se han incrementado los niveles de endeudamiento por metro cuadrado en el último trimestre, mientras que ocho han presentado correcciones.

El endeudamiento hipotecario por vivienda ha presentado un comportamiento similar al endeudamiento por metro cuadrado, registrando un importe medio de 124.106 €, acumulando igualmente dos trimestres consecutivos con descensos. Con respecto al trimestre precedente la reducción ha sido del -1,70%. Las comunidades autónomas con mayores importes medios han sido Comunidad de Madrid (195.722 €), Baleares (147.170 €), Cataluña (144.184 €) y País Vasco (141.919 €). Once comunidades autónomas han registrado niveles de endeudamiento hipotecario por vivienda inferiores a los 100.000 €, alcanzando las menores cuantías Extremadura (78.008 €), Murcia (81.326 €) y La Rioja (82.309 €).

El importe medio de los tipos de interés de contratación inicial de los nuevos créditos hipotecarios ha sufrido un nuevo incremento, habiendo registrado un resultado medio del 2,50%, ligeramente por encima del 2,47% del primer trimestre. De este modo se acumulan tres trimestres consecutivos de ligeros incrementos, dando lugar a un cambio de tendencia con respecto a los recientes mínimos históricos (2,26% en 3T 2018 y 1T 2018).

Los créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo han presentado una cuantía media del 2,99%, mientras que los contratos a tipo de interés variable han registrado un tipo de interés medio del 2,15%, dando lugar a un diferencial de 0,84 pp entre ambas modalidades de contratación. Las comunidades autónomas con mayores tipos de interés medio han sido Canarias (2,76%), Cataluña (2,75%), Comunidad Valenciana (2,63%) y Baleares (2,63%), mientras que los menores importes medios han correspondido a País Vasco (1,84%), Navarra (2,17%) y Comunidad de Madrid (2,31%). El diferencial entre los extremos ha sido de 0,92 pp.

El porcentaje de nuevos créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo se ha seguido incrementando, alcanzando en el segundo trimestre un peso del 42,51%, máximo de la serie histórica, con un incremento intertrimestral de 1,89 pp. La contratación a tipo de interés variable ha supuesto el 57,49% de los nuevos créditos hipotecarios, que en prácticamente su totalidad han utilizado el EURIBOR como índice de referencia (56,55%). En cuatro comunidades autónomas se han formalizado más créditos hipotecarios a tipo de interés fijo que a tipo de interés variable: Murcia (55,06%), Asturias (54,91%), Cataluña (53,73%) y Baleares (52,08%).

Los mayores pesos en contratación a tipo de interés variable se han registrado en País Vasco (75,78%), Extremadura (73,28%) y Comunidad de Madrid (65,54%).

Los plazos de contratación de los nuevos créditos hipotecarios se han mantenido durante el segundo trimestre del año con respecto al trimestre anterior, registrando un resultado de 284 meses (23 años y 8 meses). Los Bancos han presentado un periodo medio de 287 meses (23 años y 11 meses) con un incremento intertrimestral del 0,35%, mientras que Otras entidades financieras han alcanzado un periodo medio de 257 meses (21 años y 5 meses), con un

descenso del -5,86% con respecto al primer trimestre. Las comunidades autónomas con mayores periodos medios han sido Comunidad de Madrid con 313 meses (26 años y 1 mes), País Vasco con 292 meses (24 años y 4 meses), Andalucía y Cataluña, ambos con 288 meses (24 años). Los menores periodos medios se han registrado en Asturias con 269 meses (22 años y 5 meses), Canarias con 262 meses (21 años y 10 meses) y Comunidad Valenciana con 269 meses (22 años y 5 meses). En ocho comunidades autónomas se ha reducido el periodo medio de contratación con respecto al trimestre precedente, dando lugar a incrementos en seis comunidades autónomas.

Los indicadores de accesibilidad han presentado mejoras a lo largo del segundo trimestre del año, cambiando de tendencia con respecto a la evolución de trimestres precedentes. La cuota hipotecaria mensual media ha registrado un importe medio de 579,39 €, con un descenso intertrimestral del -1,38%. El porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial ha sido del 30,06%, minorándose en -0,55 pp con respecto al primer trimestre. Las causas que han originado este descenso son la reducción del endeudamiento hipotecario por vivienda (-1,70%) y el ligero incremento salarial (0,42%), actuando en sentido desfavorable los tipos de interés, aunque con un impacto muy bajo (aumento de 0,03 pp). Los plazos de contratación han presentado una variación nula, no teniendo impacto sobre los indicadores.

Las comunidades autónomas que han registrado mayores importes medios de cuota hipotecaria han sido Comunidad de Madrid (833,08 €), Baleares (796,81 €), Cataluña (684,45 €) y País Vasco (603,29 €). Por el contrario, los menores importes medios se han alcanzado en Extremadura (361,78 €), Murcia (395,76 €) y La Rioja (401,33 €). En cuanto al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, los importes más elevados se han registrado en Baleares (42,62%), Comunidad de Madrid (35,98%) y Cataluña (33,22%), mientras que las condiciones más favorables han correspondido a Asturias (22,73%), La Rioja (23,05%) y Extremadura (23,12%).

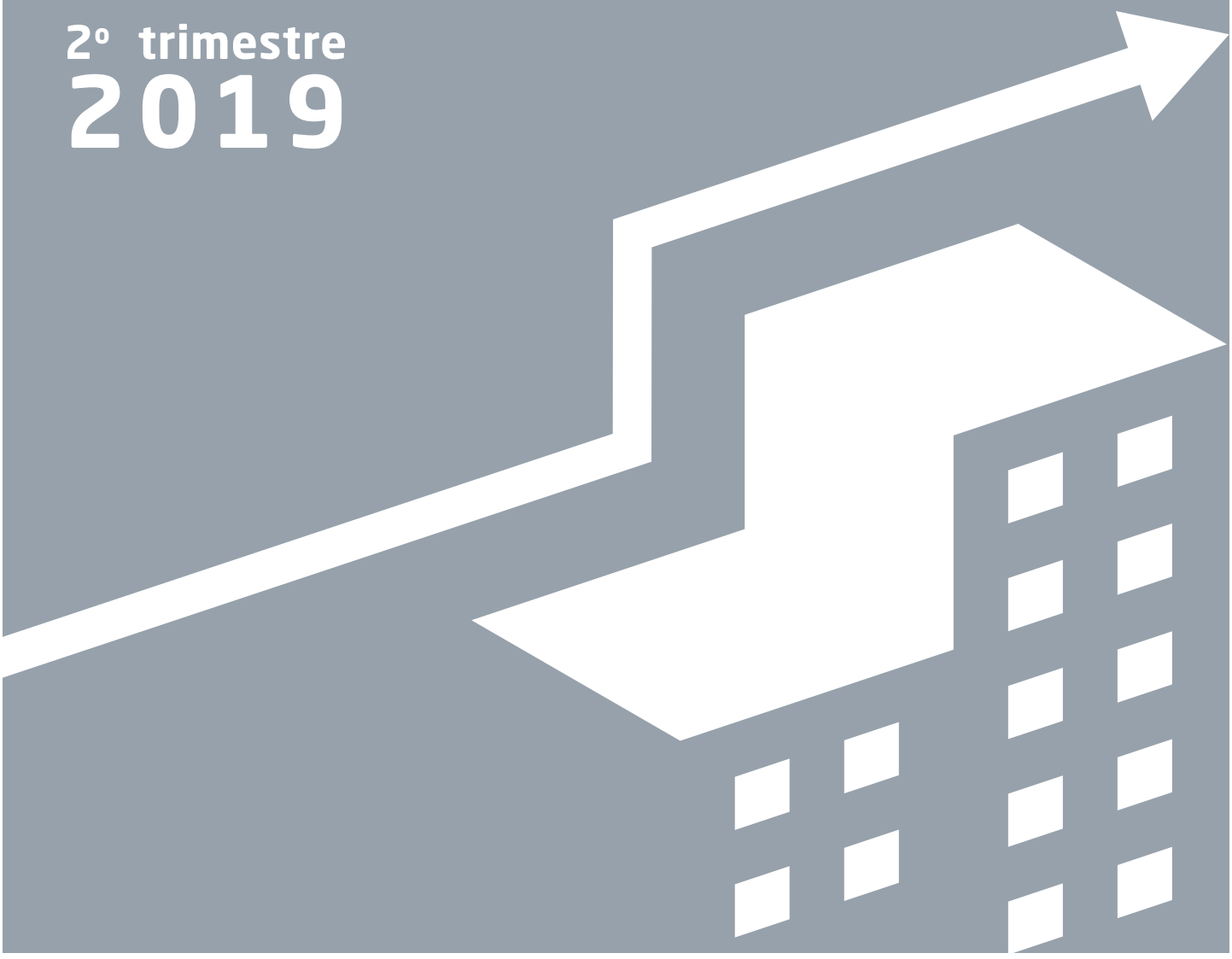
El número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca han crecido por tercer trimestre consecutivo, alcanzando las 8.011, con un incremento trimestral del 8,73%. Andalucía (1.975), Cataluña (1.675) y Comunidad Valenciana (1.118) han registrado el mayor número de certificaciones. Once comunidades autónomas han presentado incrementos intertrimestrales. El peso de personas físicas ha registrado un nuevo mínimo histórico, correspondiendo al 24,52%, frente al 75,48% de personas jurídicas (máximo de la serie). El 1,56% ha correspondido a extranjeros, suponiendo igualmente un nuevo mínimo histórico. Las nacionalidades con mayores pesos en la distribución de extranjeros han sido ecuatorianos (11,57%), británicos (9,92%), marroquíes (6,61%), italianos, rumanos y colombianos (4,96% en los tres casos).

Las daciones en pago registradas han sido de 1.467, 177 menos que el trimestre precedente, y con un descenso interanual del -14,16%. Las comunidades autónomas con un mayor número de daciones en pago han sido Andalucía (357), Cataluña (291), Comunidad Valenciana (248), Murcia (119) y Comunidad de

Madrid (111). El 87,52% de las daciones en pago han correspondido a personas físicas, mientras que el 12,48% han sido de personas jurídicas. El peso de extranjeros ha sido del 10,77%, registrando los mayores pesos según nacionalidad británicos (17,31%), ecuatorianos (16,67%), marroquíes (10,90%) y rumanos y colombianos (5,77% en ambos casos).

ESTADÍSTICA REGISTRAL INMOBILIARIA

2º trimestre
2019



Registradores DE ESPAÑA

Centro de Procesos Estadísticos

Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España

Disponible en la web:

http://www.registradores.org/portal-estadistico-registral/estadisticas-de-propiedad/

Colaboración del Grupo de Análisis del Mercado Inmobiliario de la Universidad de Zaragoza (GAMERIN)

http://www.gamerin.es

Agosto de 2019

Publicación trimestral nº 61

2º TRIMESTRE 2019

ESTADÍSTICA REGISTRAL INMOBILIARIA

1. Resumen ejecutivo ____ 3

2. Resultados ____ 6

2.1. Índice de Precio de la Vivienda de Ventas Repetidas (IPVVR) 6

2.2. Número de compraventas de vivienda registradas 9

2.3. Nacionalidad en las compras de vivienda registradas 20

2.4. Distribución de compraventas de vivienda 31

2.5. Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario por tipo de entidad financiera concesionaria 35

2.6. Importe de nuevo crédito hipotecario contratado por metro cuadrado de vivienda comprado 39

2.7. Importe de nuevo crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda 44

2.8. Importe de los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios 49

2.9. Tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios sobre vivienda 52

2.10. Duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados sobre vivienda 58

2.11. Cuota hipotecaria mensual y porcentaje con respecto al coste salarial 62

2.12. Impagos hipotecarios 67

3. Metodología ____ 79

3.1. Objetivos 79

3.2. Informes 83

1. Resumen ejecutivo

El Colegio de Registradores, a través de su Centro de Procesos Estadísticos, con el asesoramiento técnico habitual del equipo investigador de la Universidad de Zaragoza, presenta los resultados de su Estadística Registral Inmobiliaria relativos al segundo trimestre del año 2019 (publicación trimestral número 61).

La intensidad en el crecimiento del precio de la vivienda ha continuado a lo largo del segundo trimestre del año, con un crecimiento trimestral del 2,55% en el IPVVR, acumulando un aumento interanual del 8,26%. La actual fase alcista (desde los mínimos de finales de 2014) acumula un crecimiento del precio de la vivienda del 36,16%, registrando niveles de precios similares a los de comienzos de 2006 o mediados de 2010, pero todavía por debajo de los máximos del tercer trimestre de 2007, concretamente un 12,31% inferior a dichos máximos.

El número de compraventas de vivienda se ha mantenido en cuantías destacadas, habiendo registrado 130.088 en el segundo trimestre, con un descenso intertrimestral del -2,82%. En cuatro de los últimos cinco trimestres se han superado las 130.000 compraventas, algo que no ocurría desde 2008. En vivienda nueva se han registrado 22.209 compraventas, con un descenso intertrimestral del -12,82%. Por su parte, en vivienda usada se han registrado 107.879 compraventas, con un ligero descenso intertrimestral del -0,47%, pero manteniendo su fortaleza en la medida que en cinco de los siete últimos trimestres se han superado con solvencia las 100.000 compraventas trimestrales de vivienda usada, algo que no ocurría desde 2007.

Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de compraventas han sido Andalucía (25.883), Cataluña (20.567), Comunidad Valenciana (19.495) y Comunidad de Madrid (18.072). En doce de ellas se han producido descensos intertrimestrales, habiendo registrado los únicos incrementos en Canarias (13,43%), Extremadura (9,43%), Asturias (7,42%), Comunidad Valenciana (0,56%) y Galicia (0,34%).

El número de compraventas de vivienda registradas en los últimos doce meses ha sido de 517.442, dando lugar al segundo mayor resultado interanual desde 2008. Por cuarto trimestre consecutivo se registran más de 500.000 compraventas anuales, alcanzando las mayores cuantías de los últimos diez años.

En treinta y una provincias se han registrado un menor número de compraventas de vivienda que el trimestre precedente, dando lugar a aumentos en diecinueve de ellas. El mayor número de compraventas durante el segundo trimestre se ha registrado en las provincias de Madrid (18.072), Barcelona (13.983), Alicante (9.473), Valencia (7.701) y Málaga (7.505). Por su parte, los mayores incrementos intertrimestrales se han registrado en las provincias de Tenerife (26,60%), Córdoba (10,81%) y Cáceres (9,97%). En vivienda nueva veintidós provincias han presentado incrementos intertrimestrales, frente a los descensos en veintiocho de ellas. En vivienda usada han sido veintitrés las provincias que han mejorado sus resultados, alcanzando descensos en veintisiete de ellas.

La demanda extranjera de vivienda ha mantenido su tradicional fortaleza, habiendo registrado un 12,46% de compras de vivienda por extranjeros en el último trimestre, incrementándose con respecto al trimestre precedente (12,20%). En términos absolutos se han vuelto a superar las 16.000 compras trimestrales, dando lugar a cuantías muy próximas a las del primer trimestre, y cercanas a los máximos de los últimos años. Británicos han mantenido el liderazgo en el desglose de compra de vivienda por extranjeros, con un peso del 13,31% del total, pero registrando su menor cuantía de la serie histórica. Tras ellos han encabezado el ranking franceses (7,62%), alemanes (7,30%), marroquíes (6,48%) y rumanos (6,09%). En los últimos doce meses el 12,35% de las compras de vivienda han sido realizadas por extranjeros, lo que supone cerca de 64.000 compras de vivienda.

El desglose por comunidades autónomas del peso de compra de vivienda por extranjeros mantiene el tradicional liderazgo de Baleares (27,49%) y Canarias (26,57%), situándose a reducida distancia en esta ocasión Comunidad Valenciana (26,33%). Tras estas tres comunidades autónomas se encuentra Murcia (19,35%) y, a mayor distancia, Cataluña (12,34%) y Andalucía (12,16%).

Los resultados provinciales ratifica el claro liderazgo de Alicante, con un notable 41,81% de compra de vivienda por extranjeros. A cierta distancia se encuentran las provincias Tenerife (28,91%), Málaga (27,90%), Baleares (27,49%), Girona (26,04%), Las Palmas (23,98%), Murcia (19,35%), Almería (14,91%) y Tarragona (14,12%), siendo las únicas que superan la media nacional (12,46%).

La vivienda nueva ha frenado la tendencia alcista en peso relativo de compraventas que venía mostrando durante los últimos trimestres, habiendo representado el 17,07% de las registradas en el segundo trimestre,

con un descenso intertrimestral de -1,96 pp. En consecuencia, la vivienda usada ha incrementado su peso relativo, alcanzando el 82,93% del total de compraventas. El 17,07% de compraventa de vivienda nueva se ha desagregado en un 15,68% de vivienda nueva libre y un 1,39% de vivienda nueva protegida, con descensos intertrimestrales en ambas modalidades. La vivienda usada ha seguido manteniendo su gran protagonismo, registrando sus mayores pesos relativos en Extremadura (87,40%), Comunidad Valenciana (86,64%), Cataluña (85,85%) y País Vasco (84,70%). Las comunidades autónomas con mayores pesos en compraventas de vivienda nueva libre han sido Galicia (20,65%), Baleares (19,12%), Castilla-La Mancha (19,08%) y Comunidad de Madrid (18,87%), mientras que en vivienda nueva protegida han encabezado los resultados Asturias (4,40%), Navarra (3,53%), País Vasco (2,91%) y Castilla-La Mancha (2,77%).

El 90,31% de los nuevos créditos hipotecarios han sido concedidos por los Bancos, quedando Otras entidades financieras con una cuota de mercado del 9,69%, lo que ha supuesto una ganancia de peso por parte de Bancos en 1,24 pp, con el correspondiente ajuste de Otras entidades financieras. Los Bancos han mantenido el liderazgo en todas las comunidades autónomas, habiendo registrado las mayores cuantías en Comunidad de Madrid (95,79%), Extremadura (94,94%), Cataluña (93,61%) y Canarias (92,95%). Por su parte, Otras entidades financieras han obtenido sus mejores resultados en Navarra (47,01%), La Rioja (33,76%), Asturias (25,71%) y País Vasco (20,84%).

El endeudamiento hipotecario por metro cuadrado ha descendido por segundo trimestre consecutivo, alcanzando un resultado medio de 1.284 €/m², con un descenso intertrimestral del -0,54%. Los mayores niveles de endeudamiento se han registrado en Comunidad de Madrid (1.964 €/m²), País Vasco (1.752 €/m²), Cataluña (1.655 €/m²) y Baleares (1.427 €/m²). Seis comunidades autónomas presentan cuantías medias por debajo de los 1.000 €/m², encabezadas por Extremadura (693 €/m²), Castilla-La Macha (738 €/m²) y Murcia (797 €/m²). En nueve comunidades autónomas se han incrementado los niveles de endeudamiento por metro cuadrado en el último trimestre, mientras que ocho han presentado correcciones.

El endeudamiento hipotecario por vivienda ha presentado un comportamiento similar al endeudamiento por metro cuadrado, registrando un importe medio de 124.106 €, acumulando igualmente dos trimestres consecutivos con descensos. Con respecto al trimestre precedente la reducción ha sido del -1,70%. Las comunidades autónomas con mayores importes medios han sido Comunidad de Madrid (195.722 €), Baleares (147.170 €), Cataluña (144.184 €) y País Vasco (141.919 €). Once comunidades autónomas han registrado niveles de endeudamiento hipotecario por vivienda inferiores a los 100.000 €, alcanzando las menores cuantías Extremadura (78.008 €), Murcia (81.326 €) y La Rioja (82.309 €).

El importe medio de los tipos de interés de contratación inicial de los nuevos créditos hipotecarios ha sufrido un nuevo incremento, habiendo registrado un resultado medio del 2,50%, ligeramente por encima del 2,47% del primer trimestre. De este modo se acumulan tres trimestres consecutivos de ligeros incrementos, dando lugar a un cambio de tendencia con respecto a los recientes mínimos históricos (2,26% en 3T 2018 y 1T 2018). Los créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo han presentado una cuantía media del 2,99%, mientras que los contratos a tipo de interés variable han registrado un tipo de interés medio del 2,15%, dando lugar a un diferencial de 0,84 pp entre ambas modalidades de contratación. Las comunidades autónomas con mayores tipos de interés medio han sido Canarias (2,76%), Cataluña (2,75%), Comunidad Valenciana (2,63%) y Baleares (2,63%), mientras que los menores importes medios han correspondido a País Vasco (1,84%), Navarra (2,17%) y Comunidad de Madrid (2,31%). El diferencial entre los extremos ha sido de 0,92 pp.

El porcentaje de nuevos créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo se ha seguido incrementando, alcanzando en el segundo trimestre un peso del 42,51%, máximo de la serie histórica, con un incremento intertrimestral de 1,89 pp. La contratación a tipo de interés variable ha supuesto el 57,49% de los nuevos créditos hipotecarios, que en prácticamente su totalidad han utilizado el EURIBOR como índice de referencia (56,55%). En cuatro comunidades autónomas se han formalizado más créditos hipotecarios a tipo de interés fijo que a tipo de interés variable: Murcia (55,06%), Asturias (54,91%), Cataluña (53,73%) y Baleares (52,08%). Los mayores pesos en contratación a tipo de interés variable se han registrado en País Vasco (75,78%), Extremadura (73,28%) y Comunidad de Madrid (65,54%).

Los plazos de contratación de los nuevos créditos hipotecarios se han mantenido durante el segundo trimestre del año con respecto al trimestre anterior, registrando un resultado de 284 meses (23 años y 8 meses). Los Bancos han presentado un periodo medio de 287 meses (23 años y 11 meses) con un incremento intertrimestral del 0,35%, mientras que Otras entidades financieras han alcanzado un periodo medio de 257 meses (21 años y 5 meses), con un descenso del -5,86% con respecto al primer trimestre. Las comunidades autónomas con mayores periodos medios han sido Comunidad de Madrid con 313 meses (26 años y 1 mes),

País Vasco con 292 meses (24 años y 4 meses), Andalucía y Cataluña, ambos con 288 meses (24 años). Los menores periodos medios se han registrado en Asturias con 269 meses (22 años y 5 meses), Canarias con 262 meses (21 años y 10 meses) y Comunidad Valenciana con 269 meses (22 años y 5 meses). En ocho comunidades autónomas se ha reducido el periodo medio de contratación con respecto al trimestre precedente, dando lugar a incrementos en seis comunidades autónomas.

Los indicadores de accesibilidad han presentado mejoras a lo largo del segundo trimestre del año, cambiando de tendencia con respecto a la evolución de trimestres precedentes. La cuota hipotecaria mensual media ha registrado un importe medio de 579,39 €, con un descenso intertrimestral del -1,38%. El porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial ha sido del 30,06%, minorándose en -0,55 pp con respecto al primer trimestre. Las causas que han originado este descenso son la reducción del endeudamiento hipotecario por vivienda (-1,70%) y el ligero incremento salarial (0,42%), actuando en sentido desfavorable los tipos de interés, aunque con un impacto muy bajo (aumento de 0,03 pp). Los plazos de contratación han presentado una variación nula, no teniendo impacto sobre los indicadores.

Las comunidades autónomas que han registrado mayores importes medios de cuota hipotecaria han sido Comunidad de Madrid (833,08 €), Baleares (796,81 €), Cataluña (684,45 €) y País Vasco (603,29 €). Por el contrario, los menores importes medios se han alcanzado en Extremadura (361,78 €), Murcia (395,76 €) y La Rioja (401,33 €). En cuanto al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, los importes más elevados se han registrado en Baleares (42,62%), Comunidad de Madrid (35,98%) y Cataluña (33,22%), mientras que las condiciones más favorables han correspondido a Asturias (22,73%), La Rioja (23,05%) y Extremadura (23,12%).

El número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca han crecido por tercer trimestre consecutivo, alcanzando las 8.011, con un incremento trimestral del 8,73%. Andalucía (1.975), Cataluña (1.675) y Comunidad Valenciana (1.118) han registrado el mayor número de certificaciones. Once comunidades autónomas han presentado incrementos intertrimestrales. El peso de personas físicas ha registrado un nuevo mínimo histórico, correspondiendo al 24,52%, frente al 75,48% de personas jurídicas (máximo de la serie). El 1,56% ha correspondido a extranjeros, suponiendo igualmente un nuevo mínimo histórico. Las nacionalidades con mayores pesos en la distribución de extranjeros han sido ecuatorianos (11,57%), británicos (9,92%), marroquíes (6,61%), italianos, rumanos y colombianos (4,96% en los tres casos).

Las daciones en pago registradas han sido de 1.467, 177 menos que el trimestre precedente, y con un descenso interanual del -14,16%. Las comunidades autónomas con un mayor número de daciones en pago han sido Andalucía (357), Cataluña (291), Comunidad Valenciana (248), Murcia (119) y Comunidad de Madrid (111). El 87,52% de las daciones en pago han correspondido a personas físicas, mientras que el 12,48% han sido de personas jurídicas. El peso de extranjeros ha sido del 10,77%, registrando los mayores pesos según nacionalidad británicos (17,31%), ecuatorianos (16,67%), marroquíes (10,90%) y rumanos y colombianos (5,77% en ambos casos).

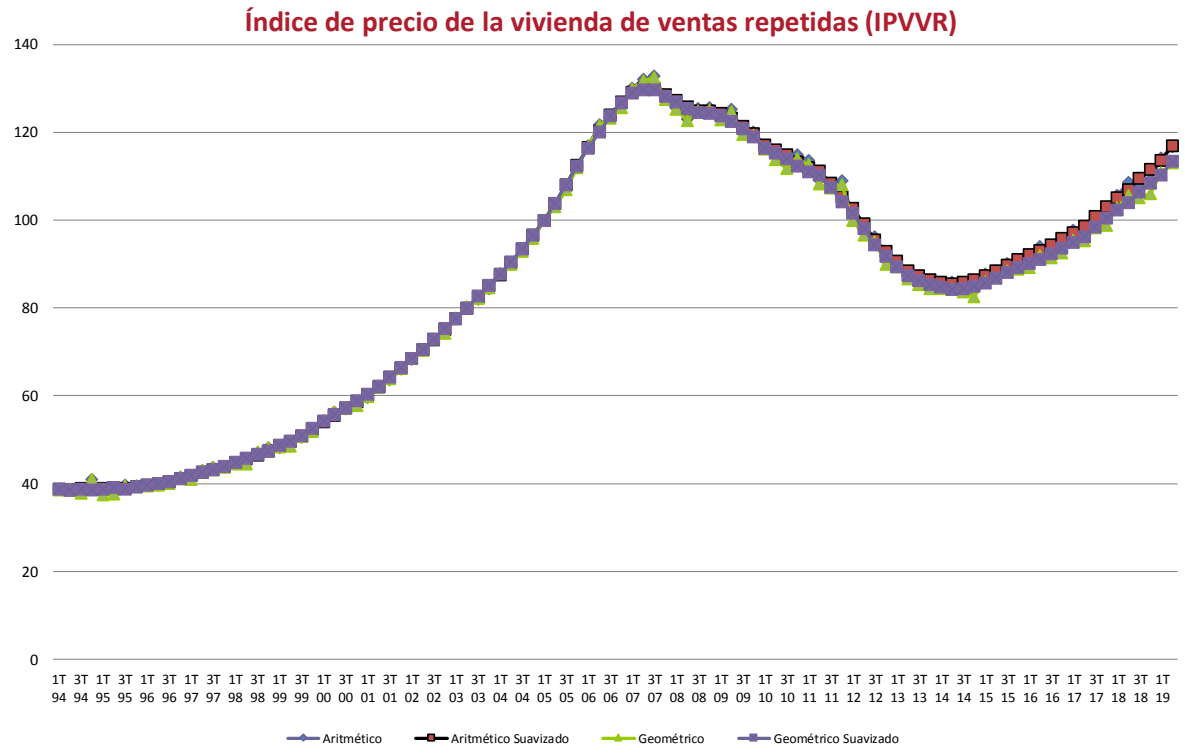
2. Resultados

2.1. Índice de Precio de la Vivienda de Ventas Repetidas (IPVVR)

El precio de la vivienda ha seguido manteniendo su fortaleza alcista a lo largo del segundo trimestre del año. El crecimiento trimestral registrado en el IPVVR ha sido del 2,55%, más moderado que el trimestre precedente, pero en niveles todavía elevados. Con estos resultados el crecimiento interanual del IPVVR se sitúa en el 8,26%, manteniéndose relativamente próximo al crecimiento interanual registrado a lo largo de los últimos trimestres.

Para el conjunto del actual ciclo alcista, que presenta su origen en los niveles mínimos registrados a finales de 2014, el IPVVR registra un crecimiento del 36,16%, constatando la progresiva e intensa recuperación del precio de la vivienda. Sin embargo, a pesar del este incremento, que ya acumula cerca de cinco años de fase alcista, todavía nos encontramos en niveles por debajo de los máximos del IPVVR, que se alcanzaron en el tercer trimestre de 2007. Con respecto a dichos máximos los actuales niveles del IPVVR todavía acumulan un descenso del -12,31%.

El promedio de las cuatro metodologías del IPVVR se sitúa en un índice 115,05, niveles similares a los registrados a mediados de 2010 y a comienzos de 2006. De seguir la tendencia de los últimos dos años no tardaremos mucho en situarnos cercanos a los máximos históricos.



En el siguiente apartado se analizan los resultados de número de compraventas de vivienda. Tal y como se podrá comprobar, nos encontramos en una situación de consolidación de cifras de compraventas próximas a los máximos de los últimos diez años, pero dejando de crecer, después de un intenso proceso de recuperación iniciado en 2014. Por tanto, en la medida que la intensidad de crecimiento de la demanda de vivienda se frene, los precios deberían presentar un comportamiento de progresiva moderación, manteniendo niveles de crecimiento, pero en tasas mucho más moderadas que las registradas en los últimos trimestres.

Tal y como venimos indicando a lo largo de los trimestres, el IPVVR es un índice nacional, por tanto, deben tenerse las correspondientes precauciones a la hora de aplicar interpretaciones del índice para distintos

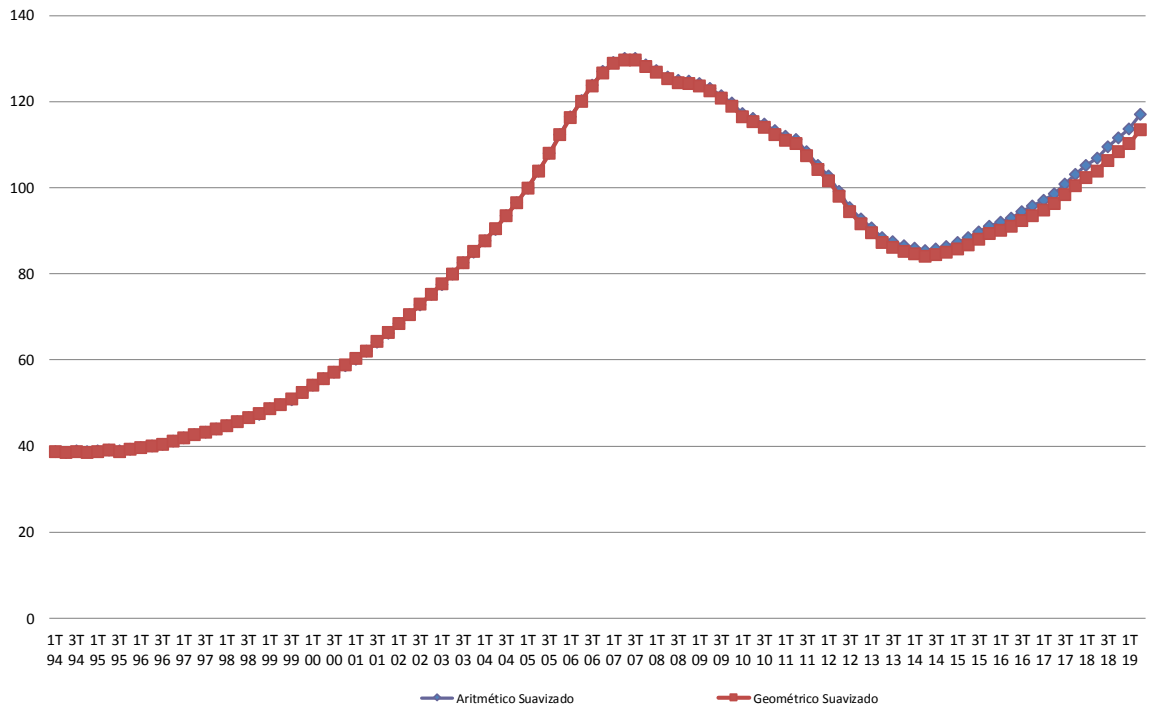
ámbitos geográficos. En el siguiente apartado se puede constatar la asimetría existente con respecto a la demanda de vivienda desde un punto de vista territorial, que sin duda se ha trasladado igualmente al precio. En el actual ciclo alcista del mercado inmobiliario hay focos de especial actividad, como son Baleares, Canarias, Comunidad de Madrid, seguidas de las provincias mediterráneas, que presentan un comportamiento muy favorable. Frente a estos focos de especial intensidad, en la España interior los niveles de crecimiento no están siendo tan intensos, especialmente en precios. Por tanto, la visión global del IPVVR debe ser adecuadamente contextualizada desde un punto de vista geográfico.

A corto plazo es de esperar que la tendencia alcista del precio de la vivienda se mantenga. A medio plazo nos podemos ver condicionados por factores internos ajenos al propio mercado inmobiliario, pero con gran influencia en su comportamiento, como son la actividad económica, el empleo, los salarios, la población… Estas variables parecen mostrar un cierto grado de ralentización que, sin duda, pueden influir en un periodo más dilatado de tiempo en la evolución del mercado inmobiliario.

El crecimiento producido en el actual ciclo alcista podemos catalogarlo como de un "crecimiento sano", fomentado por un proceso de recuperación de actividad económica, empleo, demanda externa…, alejado de componentes especulativos y altos niveles de apalancamiento, que caracterizaron el anterior ciclo alcista. Por tanto, en el caso de producirse un cambio de ciclo inmobiliario, las consecuencias poco tendrán de semejanza con respecto a lo ocurrido tras el anterior ciclo alcista.

A lo largo de la presente publicación vamos a ir observando variables que siguen presentando un comportamiento muy favorable y que ayudan a ser optimistas a corto plazo, como los bajos tipos de interés, la reducción del endeudamiento hipotecario por vivienda o las mejoras de los indicadores de accesibilidad.

Índice de precio de la vivienda de ventas repetidas



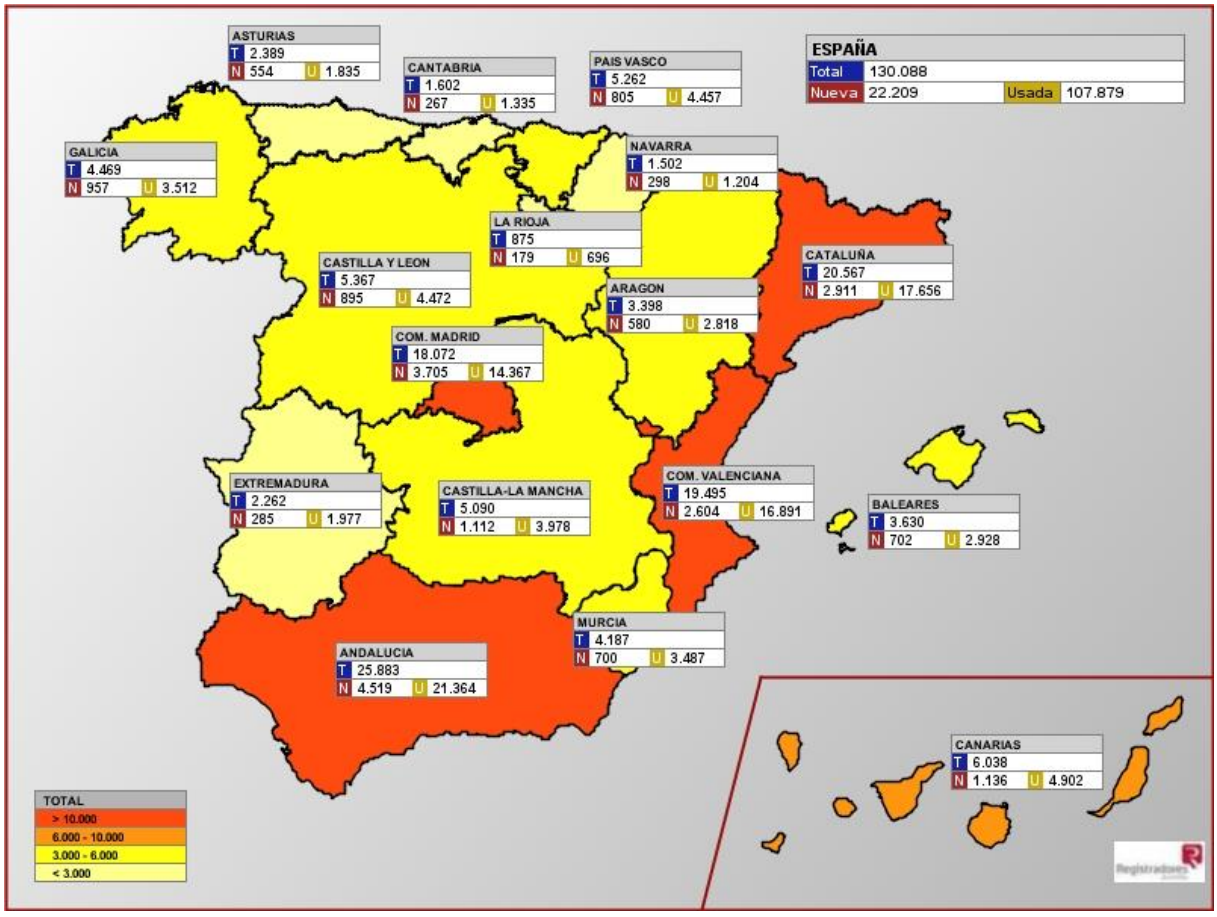
La existencia de un crecimiento del precio de la vivienda es bueno, en la medida que la situación contraria (descensos del precio de vivienda) llevan a que se deje de comprar vivienda, a pesar de la existencia de interés o necesidad, ante la espera de consecución de precios futuros más bajos. Sin embargo, lo que no es bueno es que dicho crecimiento se intensifique, de modo que se consolide en niveles alejados de los incrementos salariales, crecimiento económico o inflación, ya que en dicho caso el mercado necesariamente se tenderá a ralentizar, desde el lado del volumen de demanda, como consecuencia de las dificultades de acceso en niveles cada más amplios de la sociedad.

Índice de precio de la vivienda de ventas repetidas	Números índice				
Periodo	Aritmético	Aritmético suavizado	Geométrico	Geométrico suavizado	Importe medio
1T 2005	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2T 2005	103,07	103,82	103,05	103,80	103,44
3T 2005	107,00	108,04	106,96	107,99	107,50
4T 2005	111,94	112,39	111,87	112,32	112,13
1T 2006	116,88	116,47	116,78	116,37	116,62
2T 2006	121,73	120,25	121,59	120,11	120,92
3T 2006	123,42	123,89	123,24	123,72	123,57
4T 2006	125,85	126,93	125,64	126,72	126,29
1T 2007	130,10	129,15	129,84	128,90	129,50
2T 2007	132,06	130,02	131,76	129,73	130,89
3T 2007	132,79	129,98	132,44	129,65	131,21
4T 2007	127,76	128,57	127,39	128,20	127,98
1T 2008	125,65	127,24	125,24	126,83	126,24
2T 2008	123,05	125,79	122,61	125,34	124,20
3T 2008	125,45	124,90	124,95	124,41	124,93
4T 2008	125,54	124,83	124,99	124,29	124,91
1T 2009	123,33	124,25	122,74	123,67	123,50
2T 2009	125,29	123,16	124,65	122,53	123,91
3T 2009	120,18	121,44	119,52	120,77	120,48
4T 2009	119,98	119,70	119,27	118,99	119,48
1T 2010	116,95	117,15	116,20	116,40	116,68
2T 2010	114,65	116,07	113,86	115,28	114,96
3T 2010	112,59	114,80	111,76	113,96	113,28
4T 2010	114,80	113,22	113,91	112,35	113,57
1T 2011	113,63	111,96	112,69	111,04	112,33
2T 2011	109,11	111,25	108,16	110,28	109,70
3T 2011	108,34	108,47	107,34	107,47	107,90
4T 2011	109,04	105,26	107,98	104,24	106,63
1T 2012	100,93	102,68	99,90	101,62	101,28
2T 2012	97,62	99,19	96,56	98,12	97,87
3T 2012	96,22	95,46	95,12	94,38	95,30
4T 2012	90,94	92,81	89,85	91,70	91,33
1T 2013	90,46	90,59	89,33	89,46	89,96
2T 2013	87,70	88,46	86,55	87,30	87,50
3T 2013	86,55	87,41	85,37	86,21	86,39
4T 2013	85,56	86,48	84,34	85,24	85,41
1T 2014	85,73	85,96	84,45	84,67	85,20
2T 2014	85,82	85,46	84,48	84,13	84,97
3T 2014	85,10	85,87	83,72	84,48	84,79
4T 2014	84,05	86,41	82,63	84,95	84,51
1T 2015	87,63	87,27	86,09	85,73	86,68
2T 2015	88,44	88,37	86,82	86,76	87,60
3T 2015	90,09	89,79	88,38	88,09	89,09
4T 2015	90,61	91,07	88,83	89,28	89,95
1T 2016	91,13	92,08	89,27	90,21	90,67
2T 2016	94,02	93,00	92,04	91,04	92,53
3T 2016	93,48	94,44	91,44	92,38	92,93
4T 2016	94,68	95,76	92,54	93,60	94,14
1T 2017	97,76	97,10	95,48	94,83	96,29
2T 2017	97,72	98,68	95,37	96,30	97,02
3T 2017	100,72	100,89	98,21	98,38	99,55
4T 2017	101,37	103,07	98,77	100,42	100,91
1T 2018	105,68	105,18	102,88	102,39	104,03
2T 2018	108,64	106,87	105,67	103,95	106,28
3T 2018	108,23	109,44	105,18	106,36	107,30
4T 2018	109,17	111,65	106,01	108,41	108,81
1T 2019	114,16	113,62	110,76	110,23	112,19
2T 2019	116,71	116,99	113,12	113,40	115,05

2.2. Número de compraventas de vivienda registradas

2.2.1. Comunidades Autónomas

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. 2º TRIMESTRE 2019



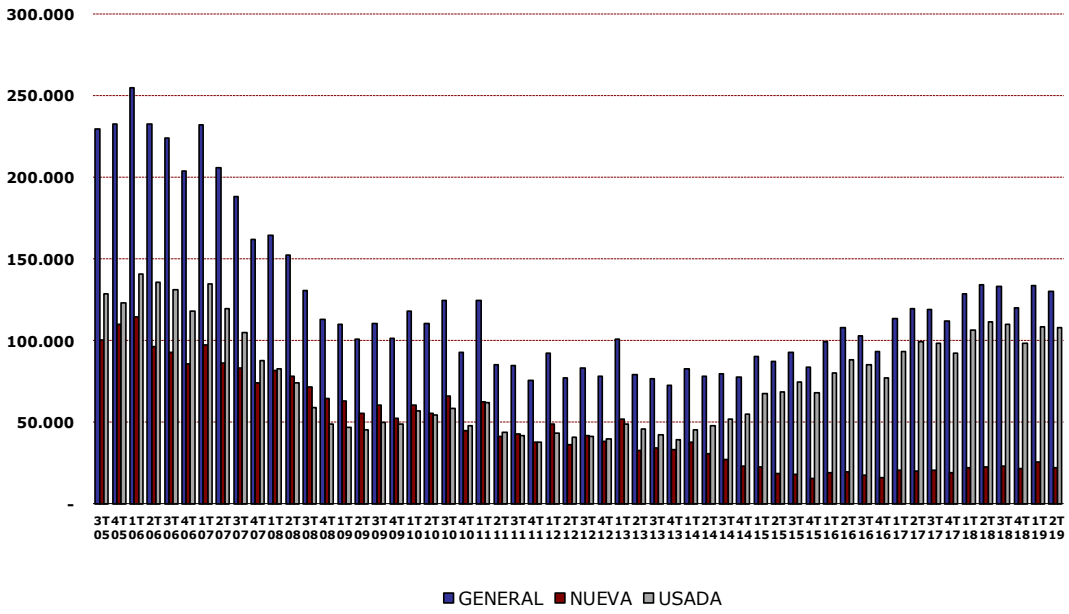
El mercado de compraventas de vivienda ha presentado una consolidación de buenos niveles de actividad durante el segundo trimestre del año. Las 130.088 compraventas registradas en el segundo trimestre, a pesar de suponer un descenso del -2,82% con respecto al trimestre precedente (133.860), suponen unas excelentes cuantías de actividad ya que en cuatro de los últimos cinco trimestres se han superado las 130.000 compraventas de vivienda, algo que no se producía desde 2008.

La distinción entre vivienda nueva y usada muestra descensos intertrimestrales en ambos casos. En vivienda nueva se han registrado 22.209 compraventas, con un descenso intertrimestral del -12,82%. No debemos olvidar que el primer trimestre de 2019 registró el mejor resultado de los últimos tres años, por lo que a pesar de este intenso descenso intertrimestral, suponen cuantías adecuadas desde un enfoque retrospectivo.

En vivienda usada se han mantenido prácticamente los mismos niveles de compraventas, habiendo registrado 107.879 en el segundo trimestre, con un ligero descenso intertrimestral del -0,47%. La vivienda usada, gran protagonista del actual ciclo inmobiliario, mantiene una fortaleza notable, superando con claridad las 100.000 compraventas trimestrales durante cinco de los seis últimos trimestres, algo que no se producía desde 2007.

Después del excelente resultado del primer trimestre del año, el desglose de resultados por comunidades autónomas muestra descensos intertrimestrales en doce de ellas, habiendo registrado los únicos incrementos en Canarias (13,43%), Extremadura (9,43%), Asturias (7,42%), Comunidad Valenciana (0,56%) y Galicia (0,34%). Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de compraventas de vivienda en el segundo trimestre del año han sido Andalucía (25.883), Cataluña (20.567), Comunidad Valenciana (19.495) y Comunidad de Madrid (18.072).

Evolución del número de compraventas trimestrales de vivienda. Total nacional



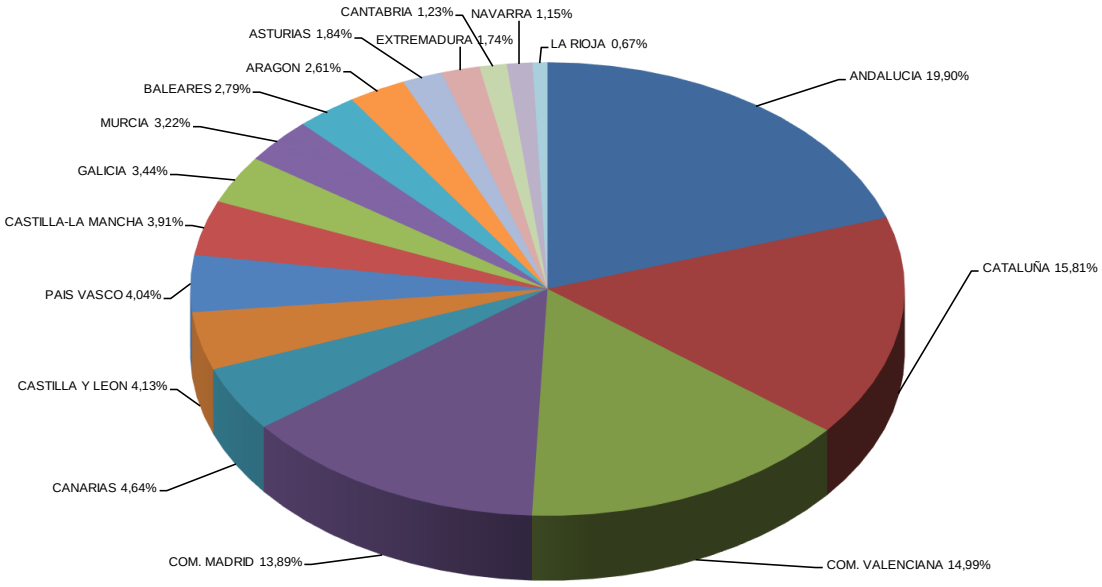
En vivienda nueva también han predominado los descensos intertrimestrales, con doce comunidades en tasas negativas, nueve de ellas de dos dígitos, frente a los ascensos en cinco comunidades autónomas, registrando los mayores incrementos Extremadura (8,37%), Baleares (6,36%) y Murcia (2,94%). En términos absolutos las mayores cuantías de compraventas de vivienda nueva se han registrado en Andalucía (4.519), Comunidad de Madrid (3.705), Cataluña (2.911) y Comunidad Valenciana (2.604).

En vivienda usada los resultados han sido más equilibrados, dando lugar a nueve comunidades autónomas con descensos intertrimestrales y ocho con ascensos. Los mayores incrementos se han registrado en Canarias (17,30%), Asturias (9,68%) y Extremadura (9,59%). Las comunidades autónomas que han registrado mayores cuantías en términos absolutos han sido Andalucía (21.364), Cataluña (17.656), Comunidad Valenciana (16.891) y Comunidad de Madrid (14.367).

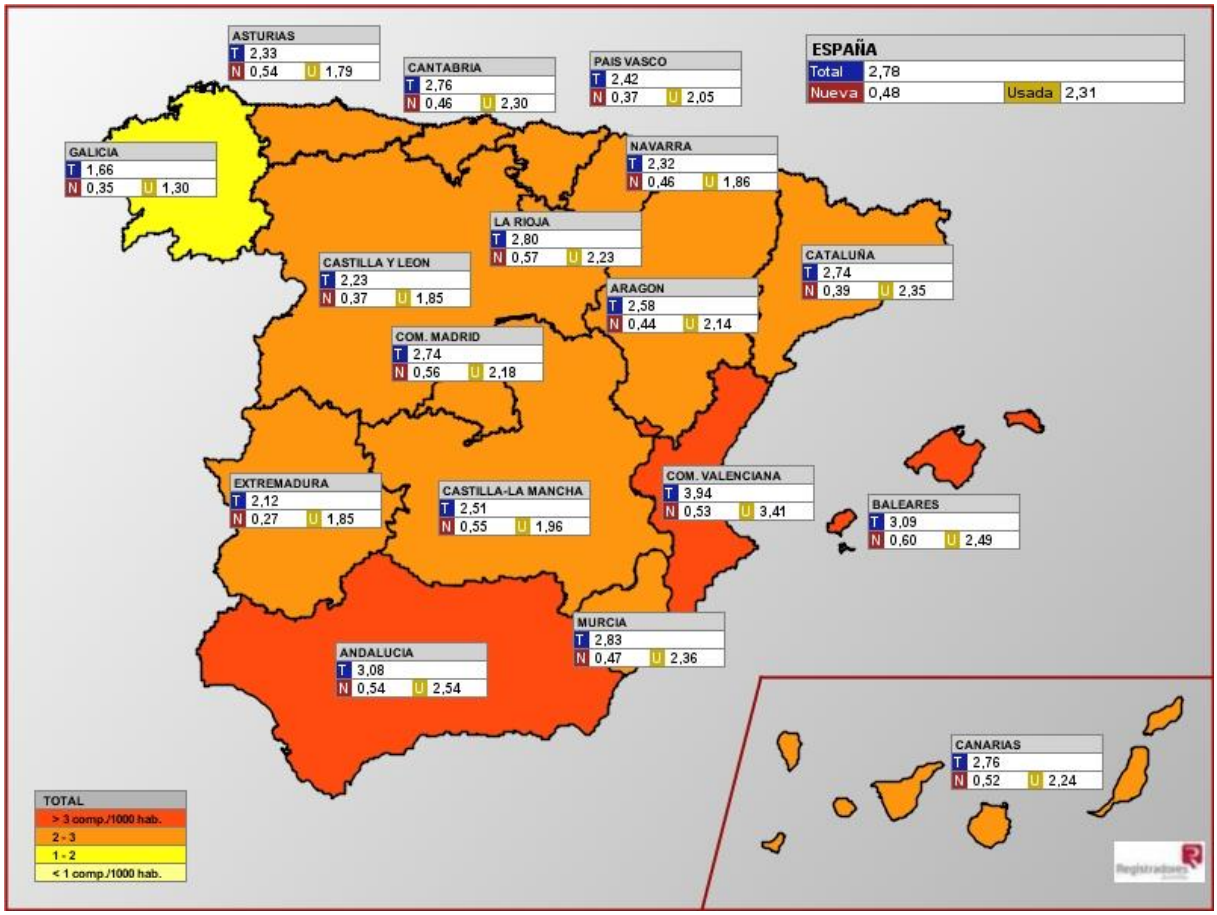
En términos relativos la actividad inmobiliaria también ha descendido con respecto al trimestre precedente, habiendo registrado 2,78 compraventas por cada mil habitantes (2,86 en el primer trimestre), desglosado en 0,48 compraventas de vivienda nueva por cada mil habitantes y 2,31 compraventas de vivienda usada por cada mil habitantes. La mayor actividad inmobiliaria relativa se ha registrado en Comunidad Valenciana (3,94), Baleares (3,09) y Andalucía (3,08).

En el siguiente gráfico se muestra la cuota de mercado de compraventas de vivienda por comunidades autónomas, habiendo registrado los mayores porcentajes Andalucía (19,90%), Cataluña (15,81%), Comunidad Valenciana (14,99%) y Comunidad de Madrid (13,89%). Entre estas cuatro comunidades autónomas aglutinan el 64,59% de las compraventas de vivienda registradas durante el segundo trimestre del año para el conjunto de España. El resto de comunidades autónomas registran cuotas de mercado por debajo del 5% del total.

Cuota de mercado de compraventas de vivienda. 2º trimestre 2019



NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS POR CADA MIL HABITANTES. 2º TRIMESTRE 2019

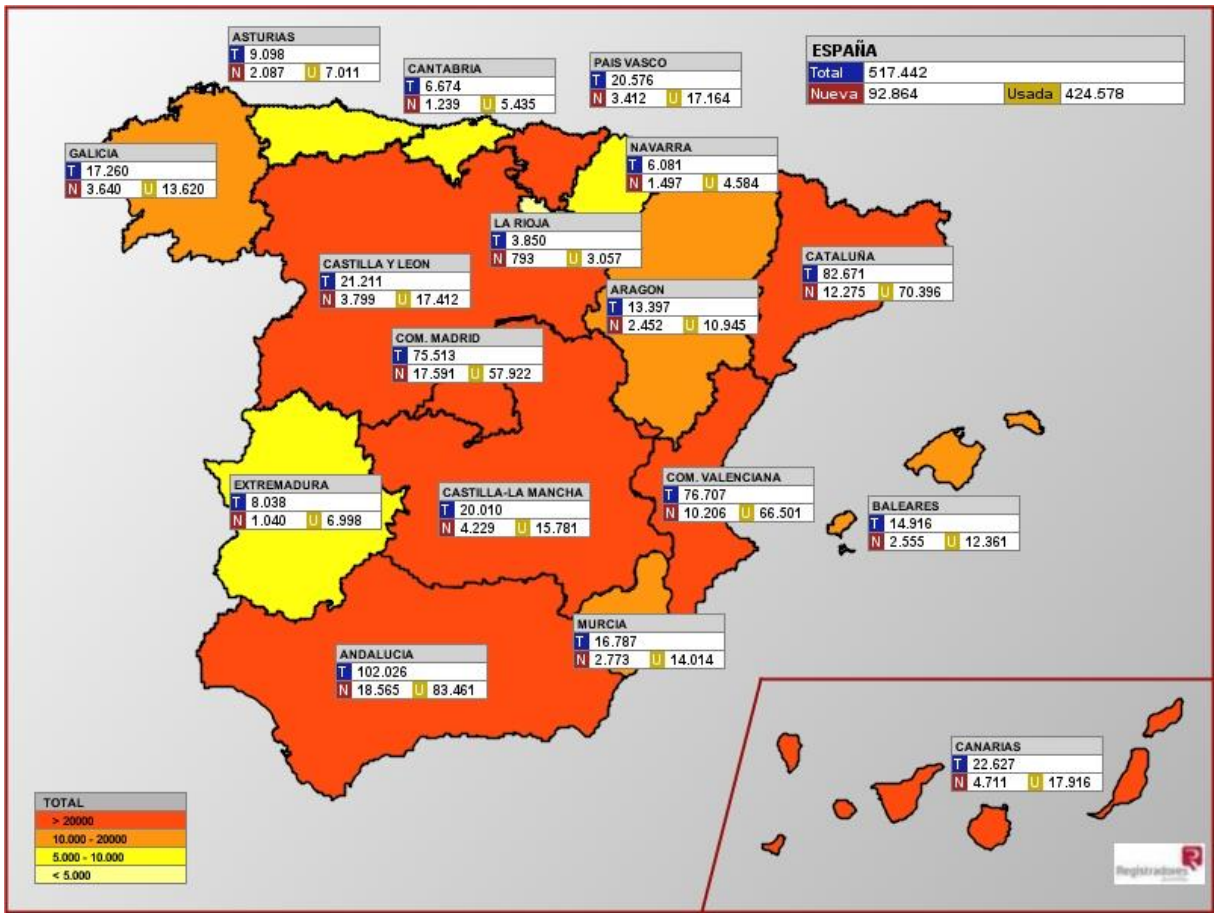


Los resultados interanuales, representados en el siguiente mapa, constatan el buen comportamiento del mercado inmobiliario de vivienda. Las 517.442 compraventas de vivienda registradas en los últimos doce meses, a pesar de ser inferiores a las registradas al cierre del trimestre precedente (521.550), suponen el segundo mayor resultado de los últimos cuarenta y dos trimestres, debiendo retroceder hasta 2008 para

encontrar un número de compraventas de vivienda interanuales superior a la registrada durante los dos últimos trimestres.

De hecho, supone el cuarto trimestre consecutivo registrando más de 500.000 compraventas anuales, certificando con ello la notable fortaleza del mercado inmobiliario durante este periodo ya que suponen las mayores cuantías de los últimos diez años.

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. INTERANUAL 2º TRIMESTRE 2019



Los resultados interanuales en vivienda nueva han registrado 92.864 compraventas, con resultados muy próximos a los del trimestre precedente (93.314), situándonos en estos dos trimestres en máximos de los últimos diecisiete trimestres. A pesar de que estas cuantías supongan resultados destacados con respecto a los alcanzados durante los últimos cuatro años, todavía se encuentran muy alejados de cifras previas a los citados periodos, constatando la notable prudencia con la que el sector de la promoción inmobiliaria está llevando a cabo sus proyectos, algo perfectamente justificado de acuerdo a las experiencias atravesadas y las perspectivas existentes.

La vivienda usada ha registrado 424.578 compraventas durante los últimos doce meses, también ligeramente por debajo de los resultados interanuales del cierre del trimestre precedente (428.236), pero nuevamente con resultados muy próximos a los máximos de los últimos once años. En los últimos cinco trimestres se han registrado claramente más de 400.000 compraventas de vivienda usada, algo que únicamente se produjo en la época de mayor auge del mercado inmobiliario español (2007 y años inmediatamente precedentes). Esta circunstancia permite observar con claridad la notable fortaleza del mercado de vivienda usada en los últimos trimestres.

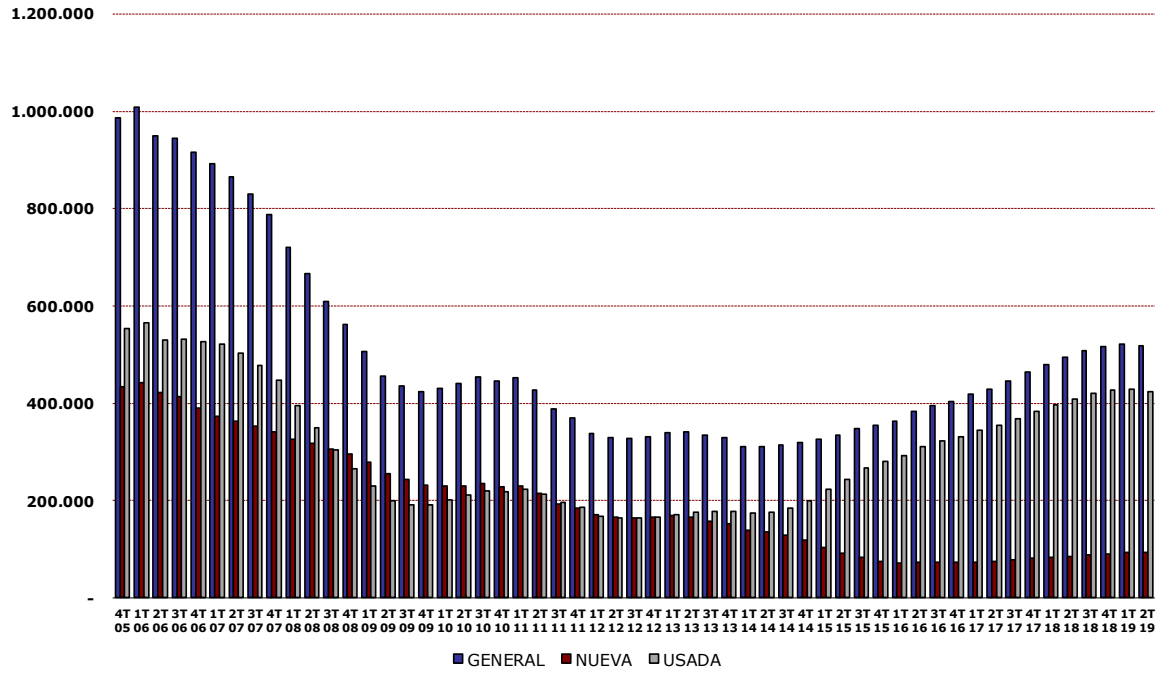
Las comunidades autónomas que durante los últimos doce meses han registrado un mayor número de compraventas de vivienda han sido Andalucía (102.026), Cataluña (82.671), Comunidad Valenciana (76.707) y Comunidad de Madrid (75.513). En siete comunidades autónomas se ha incrementado el resultado interanual con respecto al trimestre precedente, que fue cuando se alcanzaron máximos de los últimos diez años.

La comparación directa de los resultados del segundo trimestre del año con los del mismo trimestre del año precedente proporcionan un descenso anual del -3,06%, con una contribución más intensa en vivienda usada, cuyo descenso anual ha sido del -3,28%, mientras que la vivienda nueva ha contado con cifras ligeramente más moderadas (-1,99%). En diez comunidades autónomas se han registrado descensos, frente a los incrementos en siete de ellas.

La evolución interanual obtenida a través de la comparación de los resultados de los últimos doce meses con respecto a los doce meses precedentes proporciona un enfoque distinto ya que, en este caso, se ha producido un incremento anual del 4,69%, con una contribución positiva especialmente en vivienda nueva (9,04% de crecimiento) y una aumento del 3,78% en vivienda usada.

Este distinto comportamiento de la evolución anual de resultados a través de la comparación de resultados trimestrales o anuales se debe al hecho de que los resultados de doce meses recogen la tendencia ascendente de los últimos años en las compraventas de vivienda, mientras que los resultados trimestrales proporcionan el enfoque más coyuntural.

Evolución del número de compraventas interanuales de vivienda. Total nacional



Las perspectivas con respecto a la evolución de resultados parecen mostrar una cierta consolidación, con niveles de actividad próximos a las 130.000 compraventas trimestrales y más de 500.000 anuales.

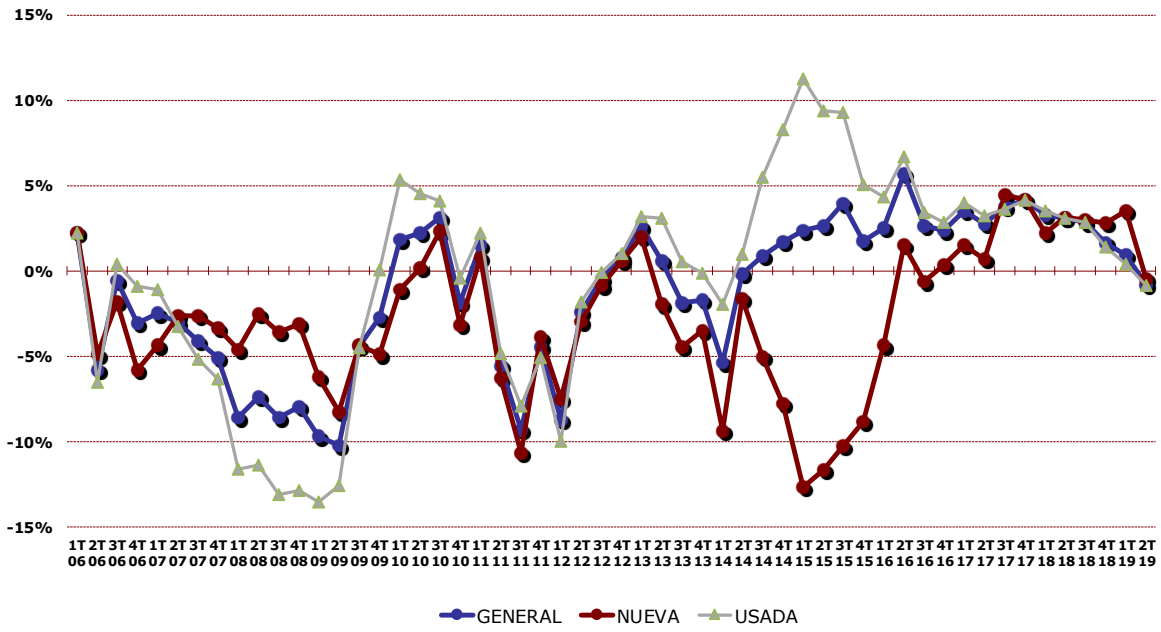
Estas cifras, a pesar de suponer un cierto freno al constante crecimiento que veníamos experimentando desde 2014, no debemos olvidar que representan cuantías muy próximas a los máximos de los últimos diez años.

De hecho, una consolidación de estos niveles es algo muy sano para el propio mercado inmobiliario en la medida que crecimientos intensos podrían generar distorsiones de mercado que posteriormente podrían pagarse muy caras, tal y como ya ocurrió en el pasado.

Los factores externos al propio mercado inmobiliario, pero con influencia en el mismo (actividad económica, empleo, salarios, población…) están en una fase de cierta indefinición con respecto a su comportamiento futuro, no abundando los enfoques optimistas con respecto a lo que puede ocurrir a lo largo de los próximos años.

En consecuencia, el buen comportamiento del mercado inmobiliario, dentro de un enfoque de cierta cautela, entendemos que es una excelente noticia. Sin duda, son cifras de compraventas adecuadas, que ojalá se mantengan a lo largo de los próximos trimestres.

Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas del número de compraventas de vivienda

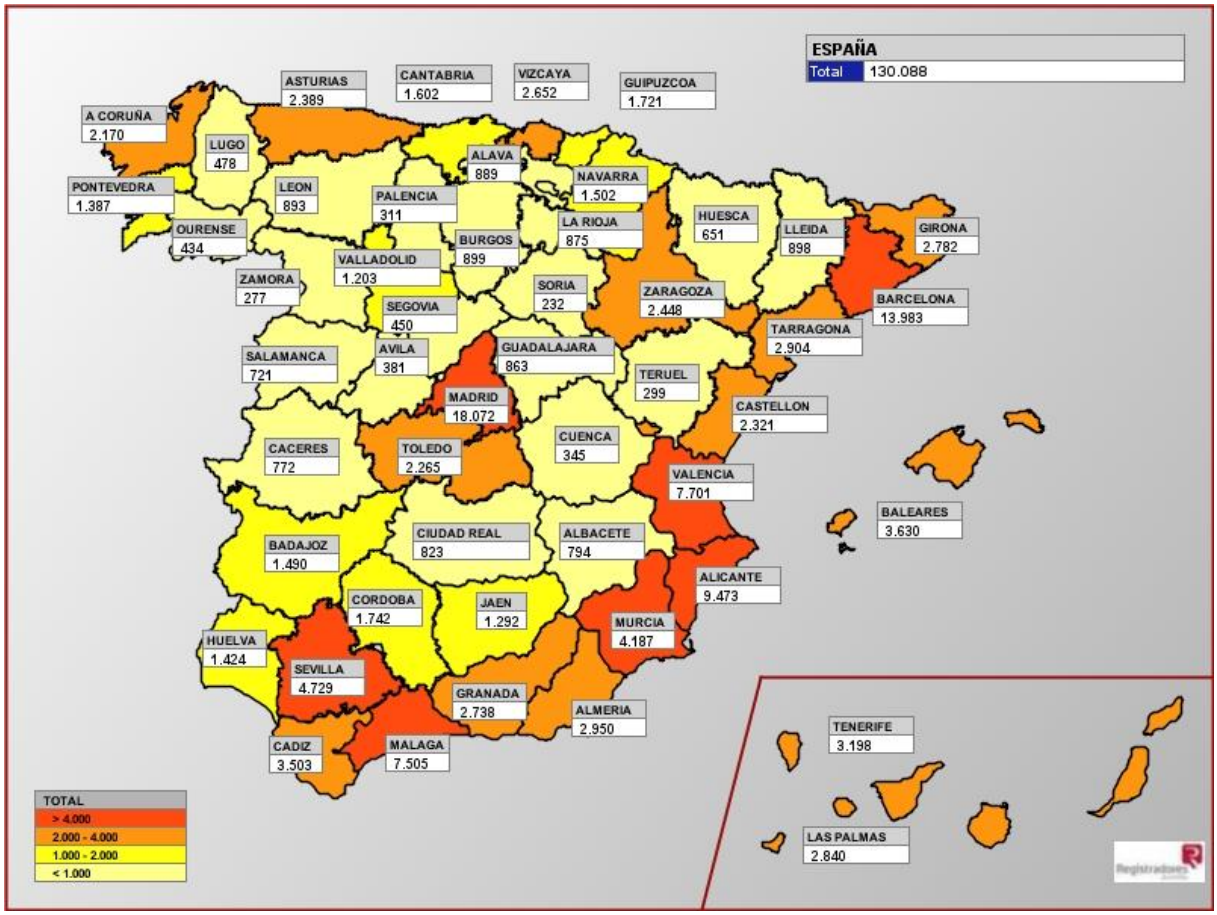


Compraventas de vivienda. 2º trimestre 2019	Nº compraventas registradas					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
ANDALUCIA	25.883	4.519	21.364	102.026	18.565	83.461
ARAGON	3.398	580	2.818	13.397	2.452	10.945
ASTURIAS	2.389	554	1.835	9.098	2.087	7.011
BALEARES	3.630	702	2.928	14.916	2.555	12.361
CANARIAS	6.038	1.136	4.902	22.627	4.711	17.916
CANTABRIA	1.602	267	1.335	6.674	1.239	5.435
CASTILLA Y LEON	5.367	895	4.472	21.211	3.799	17.412
CASTILLA-LA MANCHA	5.090	1.112	3.978	20.010	4.229	15.781
CATALUÑA	20.567	2.911	17.656	82.671	12.275	70.396
COM. MADRID	18.072	3.705	14.367	75.513	17.591	57.922
COM. VALENCIANA	19.495	2.604	16.891	76.707	10.206	66.501
EXTREMADURA	2.262	285	1.977	8.038	1.040	6.998
GALICIA	4.469	957	3.512	17.260	3.640	13.620
LA RIOJA	875	179	696	3.850	793	3.057
MURCIA	4.187	700	3.487	16.787	2.773	14.014
NAVARRA	1.502	298	1.204	6.081	1.497	4.584
PAIS VASCO	5.262	805	4.457	20.576	3.412	17.164
NACIONAL	**130.088**	**22.209**	**107.879**	**517.442**	**92.864**	**424.578**

Compraventas de vivienda. 2º trimestre 2019	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
ANDALUCIA	-0,19%	-11,08%	2,47%	7,13%	12,04%	6,09%
ARAGON	-1,65%	-17,96%	2,55%	2,65%	8,83%	1,36%
ASTURIAS	7,42%	0,54%	9,68%	7,96%	7,69%	8,04%
BALEARES	-2,71%	6,36%	-4,66%	-5,49%	-4,27%	-5,73%
CANARIAS	13,43%	-0,70%	17,30%	-8,01%	-8,08%	-7,99%
CANTABRIA	-9,49%	-18,10%	-7,55%	6,68%	14,51%	5,04%
CASTILLA Y LEON	-4,50%	-6,48%	-4,10%	9,80%	1,17%	11,88%
CASTILLA-LA MANCHA	-6,21%	0,27%	-7,87%	12,28%	35,81%	7,30%
CATALUÑA	-5,99%	-18,16%	-3,62%	4,14%	8,65%	3,39%
COM. MADRID	-8,67%	-28,16%	-1,80%	1,85%	12,60%	-1,02%
COM. VALENCIANA	0,56%	-3,13%	1,15%	2,09%	3,62%	1,86%
EXTREMADURA	9,43%	8,37%	9,59%	16,61%	62,25%	11,93%
GALICIA	0,34%	-2,15%	1,04%	10,54%	3,23%	12,67%
LA RIOJA	-25,78%	-19,37%	-27,27%	15,89%	15,77%	15,93%
MURCIA	-1,94%	2,94%	-2,87%	10,72%	13,79%	10,13%
NAVARRA	-0,20%	-16,53%	4,88%	12,49%	40,04%	5,70%
PAIS VASCO	-10,08%	-22,37%	-7,44%	9,92%	-3,48%	13,04%
NACIONAL	**-2,82%**	**-12,82%**	**-0,47%**	**4,69%**	**9,04%**	**3,78%**

2.2.2. Provincias

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. 2º TRIMESTRE 2019



En línea con lo ocurrido en las comunidades autónomas, las provincias han tendido a mantener niveles de compraventas de vivienda muy destacados durante el segundo trimestre del año, aunque normalmente en no pocas provincias por debajo del trimestre precedente. En diecinueve provincias se han incrementado el número de compraventas, mientras que en treinta y una se han producido reducciones, todo ello sin perder de vista el hecho de que el primer trimestre del año presentó unos excelentes resultados.

El mayor número de compraventas de vivienda registrado durante el segundo trimestre del año ha correspondido a Madrid (18.072), Barcelona (13.983), Alicante (9.473), Valencia (7.701) y Málaga (7.505). Por su parte, los mayores incrementos intertrimestrales se han registrado en las provincias de Tenerife (26,60%), Córdoba (10,81%) y Cáceres (9,97%).

El desglose de resultados por tipología de vivienda muestra, por lo que respecta a la vivienda nueva, veintidós provincias con incrementos, frente a los descensos en veintiocho de ellas. Por su parte, en vivienda usada veintitrés provincias han mejorado sus resultados trimestrales, frente a los descensos en veintisiete de ellas.

Las provincias que han registrado un mayor número de compraventas de vivienda nueva durante el último trimestre han sido Madrid (3.705), Barcelona (2.032), Alicante (1.519) y Málaga (1.156). Por su parte, en vivienda usada, las provincias con mayor número de compraventas en el segundo trimestre han sido Madrid (14.367), Barcelona (11.951), Alicante (7.954), Valencia (6.875) y Málaga (6.349).

En términos relativos, el mayor número de compraventas de vivienda por cada mil habitantes durante el segundo trimestre del año se ha registrado en las provincias de Alicante (5,13), Málaga (4,55), Almería (4,22) y Castellón (4,07), correspondiendo a provincias costeras de alta densidad turística, tal y como suele ser habitual, con un elevado peso de segunda residencia.

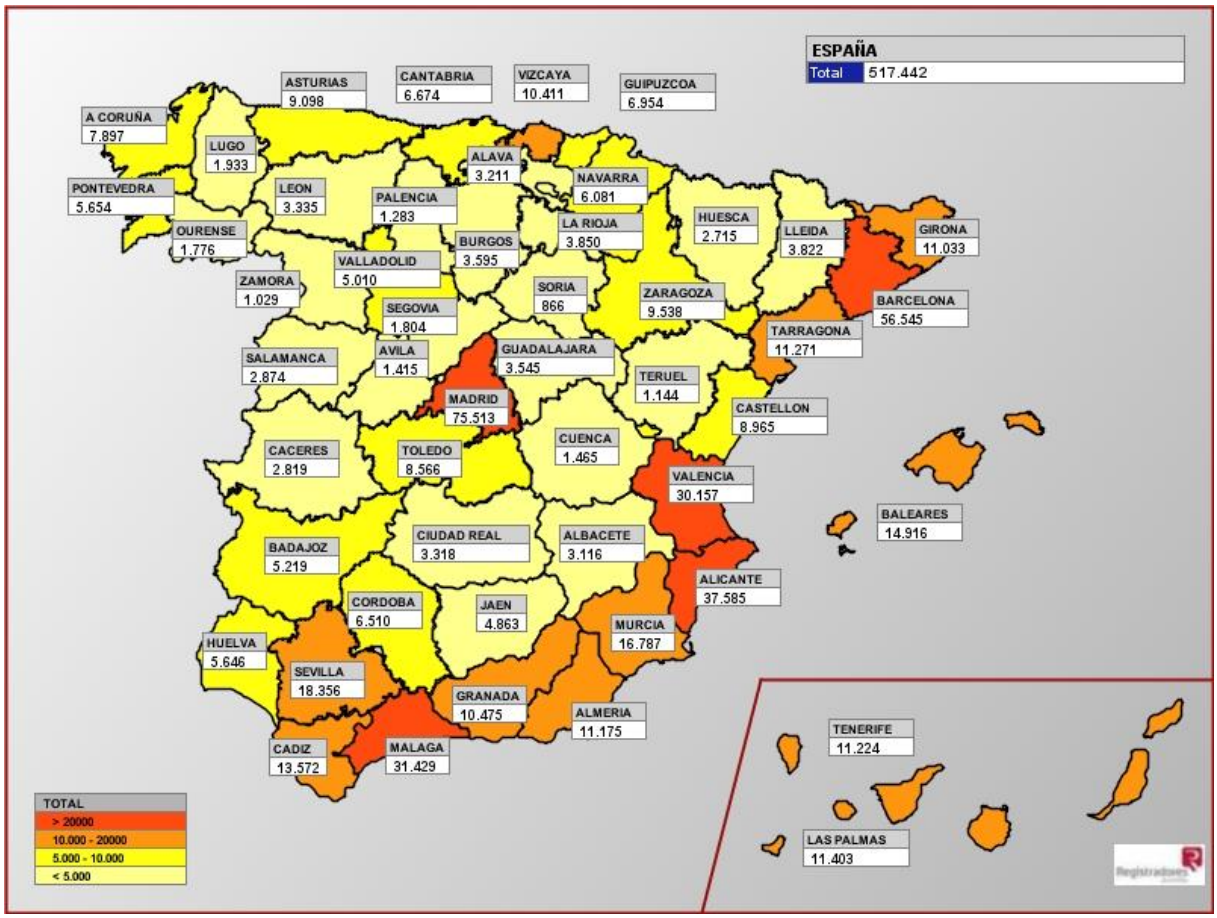
En cuanto a los resultados interanuales, las provincias que han registrado un mayor número de compraventas de vivienda han sido Madrid (75.513), Barcelona (56.545), Alicante (37.585), Málaga (31.429) y Valencia (30.157).

La comparación directa de los resultados del segundo trimestre de 2019 con el mismo trimestre del año precedente muestra un gran equilibrio entre provincias con ascensos (veinticinco) y descensos (veinticuatro), constando la citada consolidación de resultados. Los mayores incrementos se han registrado en Soria (28,18%), León (21,99%) y Badajoz (19,68%).

La consecución de la evolución interanual a través de la comparación de resultados interanuales (interanual de segundo trimestre de 2019 con respecto a interanual de segundo trimestre de 2018) muestra un comportamiento más favorable, con cuarenta y tres provincias con tasas positivas, frente a los descensos en únicamente siete de ellas. Los mayores incrementos interanuales se han registrado en Soria (19,94%), Badajoz (18,56%) y León (18,43%).

En términos relativos, las provincias con un mayor número de compraventas de vivienda por cada mil habitantes durante los últimos doce meses han sido Alicante (20,35), Málaga (19,07), Almería (16,00), Castellón (15,73) y Girona (14,85).

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. INTERANUAL 2º TRIMESTRE 2019



Compraventas de vivienda. 2º trimestre 2019	Nº compraventas registradas					
	Trimestrales			Interanuales		
Provincias	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
A CORUÑA	2.170	445	1.725	7.897	1.583	6.314
ALAVA	889	126	763	3.211	388	2.823
ALBACETE	794	266	528	3.116	792	2.324
ALICANTE	9.473	1.519	7.954	37.585	5.633	31.952
ALMERIA	2.950	775	2.175	11.175	2.740	8.435
ASTURIAS	2.389	554	1.835	9.098	2.087	7.011
AVILA	381	69	312	1.415	264	1.151
BADAJOZ	1.490	161	1.329	5.219	586	4.633
BALEARES	3.630	702	2.928	14.916	2.555	12.361
BARCELONA	13.983	2.032	11.951	56.545	8.473	48.072
BURGOS	899	172	727	3.595	811	2.784
CACERES	772	124	648	2.819	454	2.365
CADIZ	3.503	764	2.739	13.572	3.218	10.354
CANTABRIA	1.602	267	1.335	6.674	1.239	5.435
CASTELLON	2.321	259	2.062	8.965	1.155	7.810
CIUDAD REAL	823	101	722	3.318	504	2.814
CORDOBA	1.742	279	1.463	6.510	977	5.533
CUENCA	345	18	327	1.465	162	1.303
GIRONA	2.782	417	2.365	11.033	1.654	9.379
GRANADA	2.738	602	2.136	10.475	1.951	8.524
GUADALAJARA	863	223	640	3.545	1.080	2.465
GUIPUZCOA	1.721	330	1.391	6.954	1.391	5.563
HUELVA	1.424	291	1.133	5.646	1.109	4.537
HUESCA	651	88	563	2.715	427	2.288
JAEN	1.292	127	1.165	4.863	627	4.236
LA RIOJA	875	179	696	3.850	793	3.057
LAS PALMAS	2.840	549	2.291	11.403	2.393	9.010
LEON	893	213	680	3.335	868	2.467
LLEIDA	898	174	724	3.822	795	3.027
LUGO	478	150	328	1.933	469	1.464
MADRID	18.072	3.705	14.367	75.513	17.591	57.922
MALAGA	7.505	1.156	6.349	31.429	6.017	25.412
MURCIA	4.187	700	3.487	16.787	2.773	14.014
NAVARRA	1.502	298	1.204	6.081	1.497	4.584
OURENSE	434	92	342	1.776	418	1.358
PALENCIA	311	37	274	1.283	159	1.124
PONTEVEDRA	1.387	270	1.117	5.654	1.170	4.484
SALAMANCA	721	94	627	2.874	431	2.443
SEGOVIA	450	67	383	1.804	207	1.597
SEVILLA	4.729	525	4.204	18.356	1.926	16.430
SORIA	232	56	176	866	269	597
TARRAGONA	2.904	288	2.616	11.271	1.353	9.918
TENERIFE	3.198	587	2.611	11.224	2.318	8.906
TERUEL	299	100	199	1.144	286	858
TOLEDO	2.265	504	1.761	8.566	1.691	6.875
VALENCIA	7.701	826	6.875	30.157	3.418	26.739
VALLADOLID	1.203	161	1.042	5.010	717	4.293
VIZCAYA	2.652	349	2.303	10.411	1.633	8.778
ZAMORA	277	26	251	1.029	73	956
ZARAGOZA	2.448	392	2.056	9.538	1.739	7.799
NACIONAL	**130.088**	**22.209**	**107.879**	**517.442**	**92.864**	**424.578**

Compraventas de vivienda. 2º trimestre 2019	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
Provincias	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
A CORUÑA	4,33%	0,23%	5,44%	16,00%	9,47%	17,75%
ALAVA	-5,12%	0,80%	-6,03%	1,01%	-37,32%	10,27%
ALBACETE	-8,53%	28,50%	-20,12%	9,18%	11,86%	8,29%
ALICANTE	0,24%	15,69%	-2,25%	-0,94%	-6,97%	0,21%
ALMERIA	5,17%	-1,90%	7,94%	16,04%	20,97%	14,53%
ASTURIAS	7,42%	0,54%	9,68%	7,96%	7,69%	8,04%
AVILA	2,14%	2,99%	1,96%	12,21%	-16,72%	21,93%
BADAJOZ	9,16%	-5,85%	11,31%	18,56%	33,79%	16,88%
BALEARES	-2,71%	6,36%	-4,66%	-5,49%	-4,27%	-5,73%
BARCELONA	-7,72%	-23,81%	-4,28%	3,66%	12,78%	2,20%
BURGOS	-2,71%	-18,10%	1,82%	7,70%	3,58%	8,96%
CACERES	9,97%	34,78%	6,23%	13,17%	123,65%	3,37%
CADIZ	0,17%	-15,49%	5,63%	10,93%	6,13%	12,51%
CANTABRIA	-9,49%	-18,10%	-7,55%	6,68%	14,51%	5,04%
CASTELLON	-3,93%	-39,06%	3,57%	6,66%	22,09%	4,71%
CIUDAD REAL	-10,25%	-31,29%	-6,23%	9,00%	5,88%	9,58%
CORDOBA	10,81%	28,57%	7,97%	7,71%	12,95%	6,84%
CUENCA	-18,05%	-28,00%	-17,42%	0,96%	44,64%	-2,69%
GIRONA	-2,66%	6,38%	-4,10%	5,94%	-2,59%	7,61%
GRANADA	1,26%	21,62%	-3,30%	6,64%	10,85%	5,72%
GUADALAJARA	-7,50%	-37,36%	10,92%	13,80%	65,90%	0,04%
GUIPUZCOA	-15,97%	-27,15%	-12,79%	14,09%	-1,90%	18,94%
HUELVA	-3,52%	15,48%	-7,43%	2,52%	-1,25%	3,49%
HUESCA	-11,43%	-29,03%	-7,86%	7,78%	19,94%	5,78%
JAEN	7,04%	-20,63%	11,27%	10,62%	6,27%	11,30%
LA RIOJA	-25,78%	-19,37%	-27,27%	15,89%	15,77%	15,93%
LAS PALMAS	1,54%	-16,06%	6,91%	-10,50%	-4,32%	-12,01%
LEON	8,51%	1,91%	10,75%	18,43%	10,86%	21,35%
LLEIDA	-11,35%	4,82%	-14,52%	1,33%	12,61%	-1,27%
LUGO	-2,45%	47,06%	-15,46%	-0,51%	-5,63%	1,24%
MADRID	-8,67%	-28,16%	-1,80%	1,85%	12,60%	-1,02%
MALAGA	-6,83%	-33,94%	0,70%	-0,60%	15,05%	-3,70%
MURCIA	-1,94%	2,94%	-2,87%	10,72%	13,79%	10,13%
NAVARRA	-0,20%	-16,53%	4,88%	12,49%	40,04%	5,70%
OURENSE	-4,62%	-22,69%	1,79%	8,03%	7,18%	8,29%
PALENCIA	-10,37%	-5,13%	-11,04%	1,91%	-1,24%	2,37%
PONTEVEDRA	-2,94%	-13,74%	0,09%	8,33%	-1,93%	11,38%
SALAMANCA	-9,99%	-27,13%	-6,70%	12,00%	25,66%	9,90%
SEGOVIA	-10,18%	8,06%	-12,76%	17,14%	19,65%	16,83%
SEVILLA	2,47%	2,14%	2,51%	14,84%	12,96%	15,06%
SORIA	-2,11%	-3,45%	-1,68%	19,94%	18,50%	20,61%
TARRAGONA	1,79%	-13,25%	3,77%	5,85%	-2,03%	7,02%
TENERIFE	26,60%	19,80%	28,24%	-5,33%	-11,66%	-3,53%
TERUEL	-2,92%	26,58%	-13,10%	13,16%	23,81%	10,00%
TOLEDO	-1,01%	34,76%	-7,99%	16,43%	44,90%	11,07%
VALENCIA	2,39%	-13,05%	4,63%	4,75%	20,01%	3,07%
VALLADOLID	-10,22%	-3,01%	-11,24%	6,57%	-20,33%	12,94%
VIZCAYA	-7,50%	-23,97%	-4,36%	10,23%	9,01%	10,46%
ZAMORA	1,09%	52,94%	-2,33%	-7,71%	7,35%	-8,69%
ZARAGOZA	1,49%	-22,22%	7,76%	0,18%	4,38%	-0,71%
NACIONAL	**-2,82%**	**-12,82%**	**-0,47%**	**4,69%**	**9,04%**	**3,78%**

2.3. Nacionalidad en las compras de vivienda registradas

La demanda extranjera ha mantenido su fortaleza en el mercado de compraventas de vivienda durante el segundo trimestre del año. El 12,46% de las compras de vivienda en dicho periodo han sido realizadas por extranjeros, incrementando su peso porcentual con respecto al 12,20% del trimestre precedente.

En términos absolutos se han vuelto a superar las 16.000 compras trimestrales de vivienda por extranjeros, dando lugar a cuantías muy próximas a las del primer trimestre, y a los máximos de los últimos años. En consecuencia, como hemos indicado, la demanda extrajera sigue configurándose como un factor muy favorable en la dinámica del mercado inmobiliario residencial en España.

Compraventas de vivienda registradas según nacionalidad del comprador. Trimestral 2T 2019

Nacionalidades	%	% s/extranjeros
Reino Unido	1,66%	13,31%
Francia	0,95%	7,62%
Alemania	0,91%	7,30%
Marruecos	0,81%	6,48%
Rumanía	0,76%	6,09%
Bélgica	0,73%	5,89%
Italia	0,66%	5,29%
Suecia	0,56%	4,46%
China	0,50%	3,99%
Rusia	0,39%	3,12%
Holanda	0,35%	2,82%
Polonia	0,23%	1,88%
Noruega	0,20%	1,64%
Ucrania	0,20%	1,64%
Argelia	0,19%	1,54%
Irlanda	0,16%	1,31%
Bulgaria	0,15%	1,23%
Dinamarca	0,12%	0,95%
Argentina	0,10%	0,78%
Resto	2,82%	22,65%
Extranjeros	**12,46%**	**100,00%**
Nacionales	**87,54%**	
TOTAL	**100,00%**	

La desagregación de resultados por nacionalidad del comprador mantiene a británicos como primera nacionalidad con un 13,31% de las compras formalizadas por extranjeros. Sin embargo, este resultado es el más bajo de la serie histórica, constatando el retroceso progresivo de la demanda británica en el mercado residencial español. En términos absolutos este retroceso es más moderado, habiendo registrado algo más de 2.140 compras, frente a las poco más de 2.200 del trimestre precedente. En todo caso, se trata de una nacionalidad que progresivamente va perdiendo cuota de mercado y, en función del desenlace final del Brexit y el comportamiento de la libra, dicha cuota de mercado podría alcanzar niveles todavía más bajos.

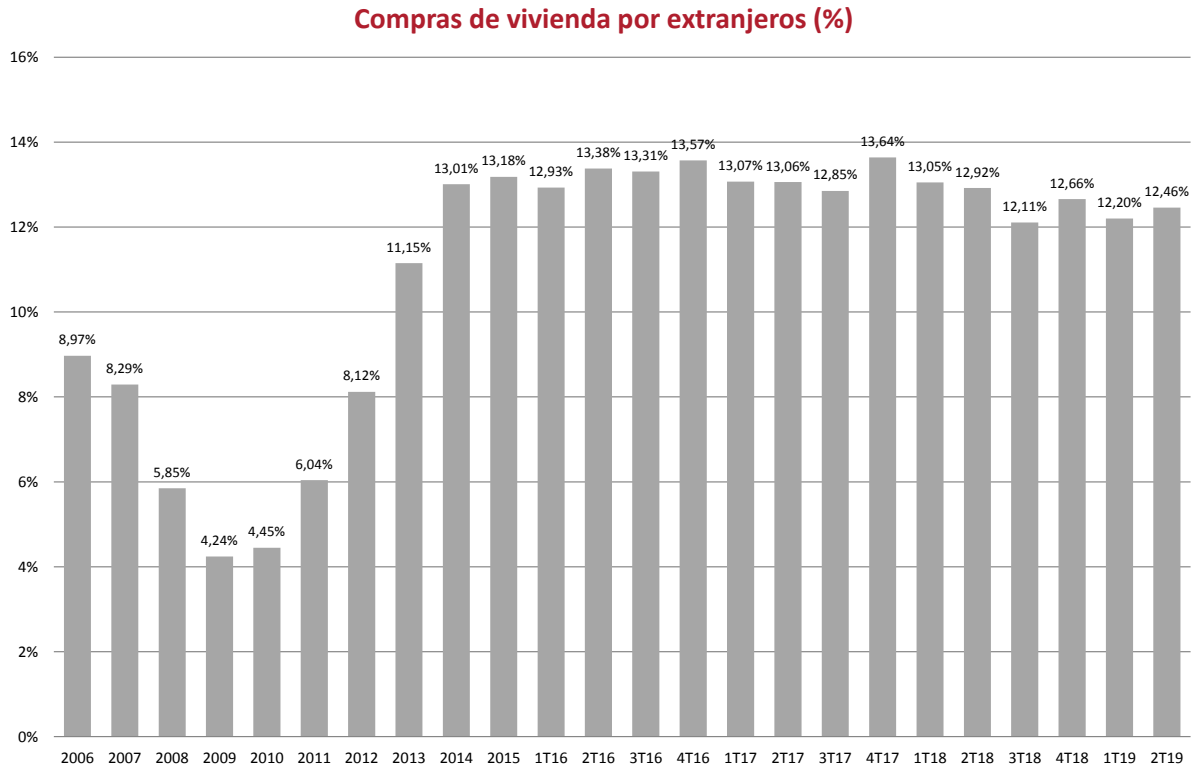
La segunda posición está ocupada por franceses con un 7,62% de las compras por extranjeros, dando lugar a un mínimo incremento intertrimestral (7,56% en el primer trimestre). En términos absolutos han registrado 1.225 compras de vivienda en el segundo trimestre del año, ligeramente por encima de las poco más de 1.200 del primer trimestre.

En tercer lugar se encuentran alemanes con un 7,30% de las compras por extranjeros, por encima del 6,89% del trimestre precedente, habiendo registrado 1.174 compras de vivienda.

En cuarto lugar se consolidan marroquíes con un 6,48% de las compras por extranjeros, superando las 1.000 compras trimestrales, cuantía a la que se habían aproximado el trimestre precedente, con un 6,14% de las compras por extranjeros.

Tras estas cuatro primeras nacionalidades se encuentran, con pesos superiores al 4%, rumanos con una 6,09% (980 compras), belgas con un 5,89% (947 compras), italianos con un 5,29% (851 compras) y suecos con un 4,46% (718 compras).

El siguiente gráfico muestra la evolución anual de la demanda extranjera desde 2006 hasta 2015 y la evolución trimestral a partir de dicho periodo, pudiendo comprobar la estabilidad de la demanda extranjera en términos porcentuales durante los últimos años, con pesos muy próximos al 12%-13%, pero con un mercado de compraventas creciente durante la mayor parte de los años desde 2014, por lo que en términos absolutos la demanda extranjera, a pesar de su estabilidad porcentual, ha presentado un comportamiento creciente en términos absolutos la mayor parte de los últimos años.



El siguiente gráfico muestra la evolución de los pesos de compras de vivienda por extranjeros para las diez primeras nacionalidades del ranking. El aspecto más destacado es el descenso de la principal nacionalidad en la compra de vivienda en España (británicos), que registran su mínimo de la serie histórico en el último trimestre, aunque sigue encabezando los resultados.

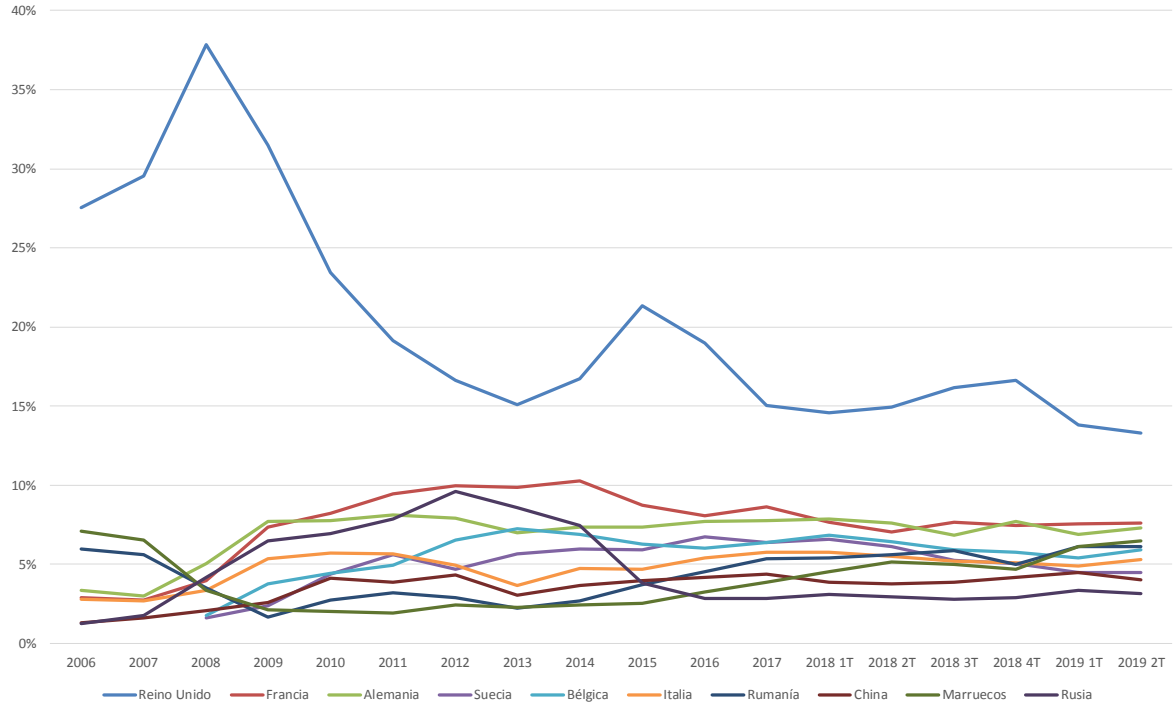
El resto de nacionalidades presentan una significativa estabilidad de resultados durante los últimos años, siendo destacable, en todo caso, el ascenso que durante los últimos trimestres han registrado marroquíes, que en poco tiempo ha pasado de ocupar las últimas posiciones de estas diez nacionalidades, a consolidarse como la cuarta nacionalidad con mayor peso en la compra de vivienda por extranjeros en España.

Algo similar al caso de marroquíes ocurre con rumanos, que han ido ganando posiciones durante los últimos trimestres.

La recuperación económica general y del mercado de trabajo en particular, ha dado lugar a un cierto cambio en la estructura de demandantes extranjeros ya que se ha pasado de una demanda extranjera que en su gran

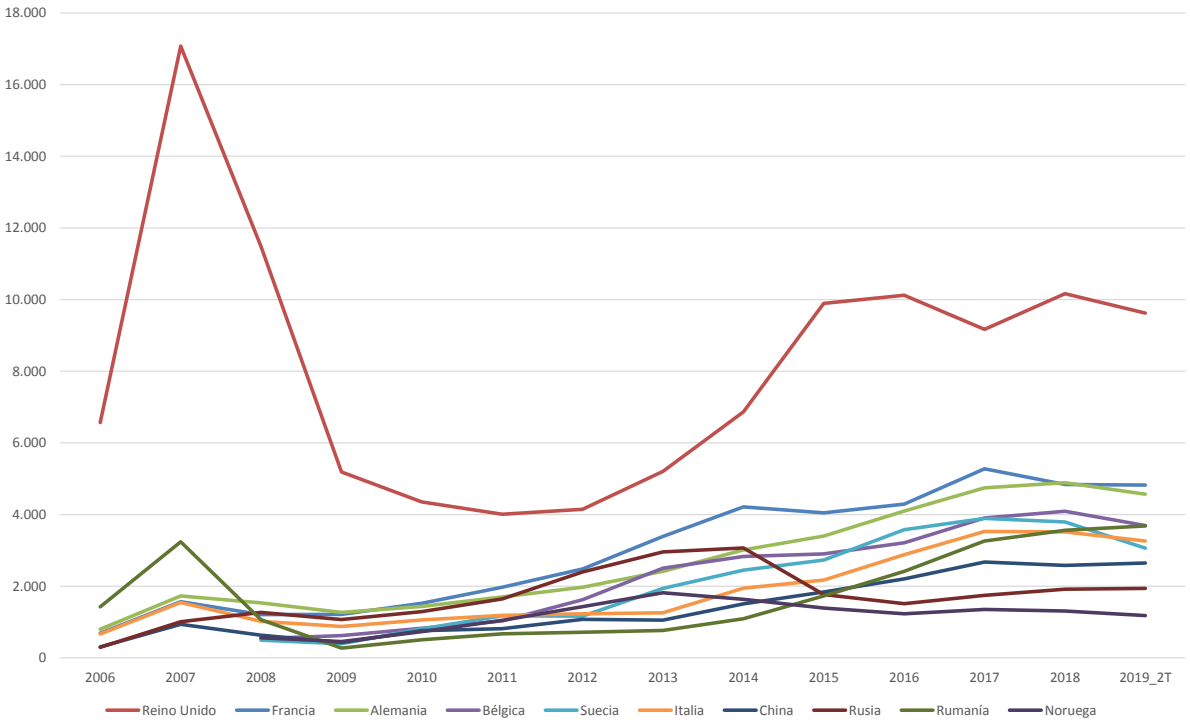
mayoría correspondía a nacionalidades con una vinculación turística, a un cierto equilibrio entre demanda extranjera con fines turísticos y demanda extranjera con fines residenciales por motivos laborales.

Evolución de las compras de vivienda por extranjeros según nacionalidad (%)



En el último gráfico se muestra la evolución anual de las compras de vivienda por extranjeros para las diez primeras nacionalidades, pero en términos absolutos. En este caso, al tratarse de resultados anualizados, el ajuste de la demanda británica se observa mucho más moderado. En la mayoría de nacionalidades la tendencia ha sido alcista durante los últimos años.

Evolución de las compras de vivienda por extranjeros según nacionalidad (nº)



En la siguiente tabla se proporcionan los resultados de los últimos doce meses. En dicho periodo la demanda extranjera ha sido del 12,35% de las compras de vivienda, por debajo del resultado trimestral (12,46%) y por debajo del resultado interanual del trimestre precedente (12,43%).

Concretamente se han registrado cerca de 64.000 compras de vivienda por extranjeros en los últimos doce meses, descendiendo con respecto a las 64.763 del resultado interanual del trimestre precedente o las 65.416 de 2018.

Compraventas de vivienda registradas según nacionalidad del comprador. Interanual 2T 2019		
Nacionalidades	**%**	**% s/extranjeros**
Reino Unido	1,86%	15,04%
Francia	0,93%	7,54%
Alemania	0,88%	7,14%
Bélgica	0,71%	5,77%
Rumanía	0,71%	5,76%
Marruecos	0,69%	5,56%
Italia	0,63%	5,10%
Suecia	0,59%	4,79%
China	0,51%	4,14%
Rusia	0,37%	3,03%
Holanda	0,34%	2,79%
Noruega	0,23%	1,84%
Ucrania	0,20%	1,61%
Polonia	0,20%	1,59%
Argelia	0,17%	1,38%
Irlanda	0,16%	1,32%
Bulgaria	0,14%	1,12%
Dinamarca	0,11%	0,93%
Suiza	0,11%	0,88%
Resto	2,80%	22,68%
Extranjeros	**12,35%**	**100,00%**
Nacionales	**87,65%**	
TOTAL	**100,00%**	

Británicos han mantenido destacadamente su liderazgo con el 15,04% de las compras realizadas por extranjeros (15,37% el pasado trimestre), seguidos a una notable distancia de franceses con un 7,54% (7,39%), alemanes con un 7,14% (7,22%), belgas con un 5,77% (5,88%), rumanos con un 5,76% (5,64%) y marroquíes con un 5,56% (5,22%).

Los resultados de los últimos doce meses mantienen una estructura similar a la del último trimestre, constatando la confianza de las nacionalidades cabeceras en el mercado residencial español, dando lugar como aspectos más destacados, como hemos señalado con anterioridad, al progresivo descenso del peso de la demanda británica y el crecimiento de nacionalidades vinculadas a la demanda de vivienda en España por motivos laborales, representadas fundamentalmente en marroquíes y rumanos.

2.3.1. CCAA

El desglose de resultados de demanda extranjera por comunidades autónomas permite constatar las importantes diferencias territoriales existentes, dando lugar, por un lado, a comunidades autónomas con pesos de compra por extranjeros próximos al 30% frente a otras con pesos por debajo del 3% o incluso por debajo del 1%.

Territorialmente, en términos porcentuales, la demanda extranjera está claramente encabezada por las provincias isleñas, obteniendo los mayores resultados en el segundo trimestre Baleares con un 27,49% de compra de vivienda por extranjeros, no muy distante de Canarias, con un 26,57%.

Tras estas dos comunidades autónomas, las mayores cuantías se registran en las comunidades autónomas del litoral mediterráneo, encabezadas por Comunidad Valenciana (26,33%), seguida de Murcia (19,35%) y, a mayor distancia, Cataluña (12,34%) y Andalucía (12,16%).

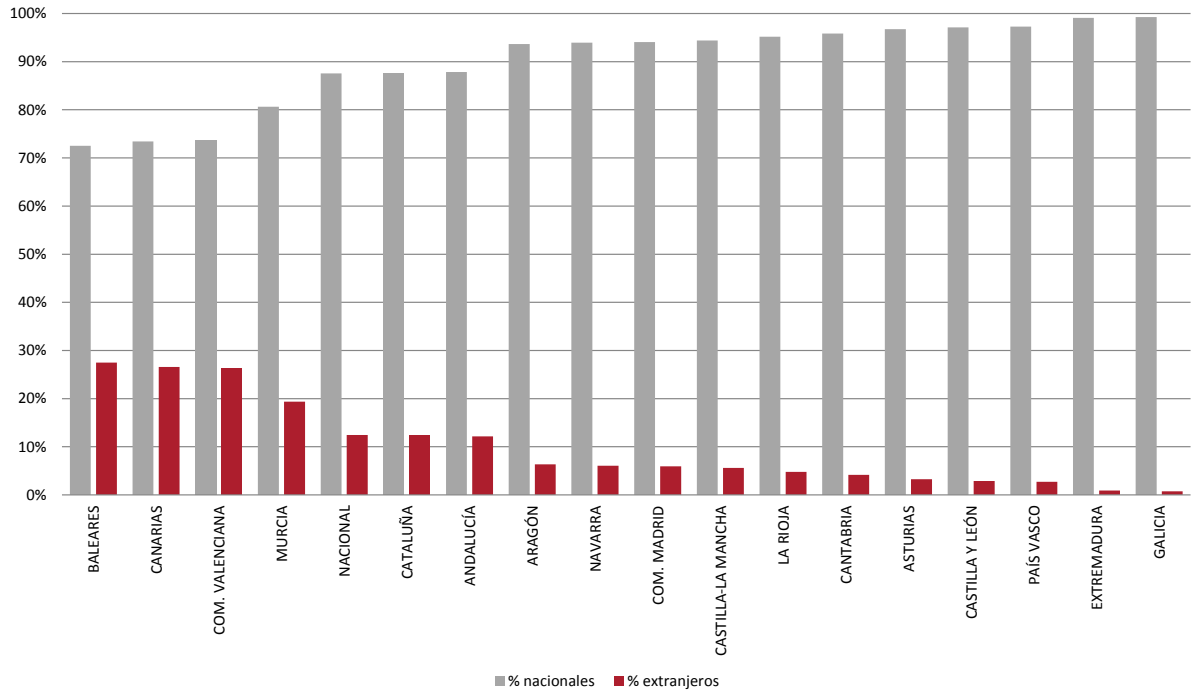
Tras estas comunidades autónomas, con pesos por encima del 5%, se encuentran Aragón (6,35%), Navarra (6,06%), Comunidad de Madrid (5,92%) y Castilla-La Mancha (5,62%).

Nacionalidad en las compras de vivienda. 2T 2019		
CC.AA.	**% nacionales**	**% extranjeros**
ANDALUCÍA	87,84%	12,16%
ARAGÓN	93,65%	6,35%
ASTURIAS	96,74%	3,26%
BALEARES	72,51%	27,49%
CANARIAS	73,43%	26,57%
CANTABRIA	95,82%	4,18%
CASTILLA Y LEÓN	97,11%	2,89%
CASTILLA-LA MANCHA	94,38%	5,62%
CATALUÑA	87,66%	12,34%
COM. MADRID	94,08%	5,92%
COM. VALENCIANA	73,67%	26,33%
EXTREMADURA	99,11%	0,89%
GALICIA	99,25%	0,75%
LA RIOJA	95,20%	4,80%
MURCIA	80,65%	19,35%
NAVARRA	93,94%	6,06%
PAÍS VASCO	97,28%	2,72%
NACIONAL	**87,54%**	**12,46%**

Como hemos indicado, las diferencias territoriales son notables, en la medida que en el extremo opuesto se encuentran dos comunidades autónomas con pesos por debajo del 1%: Galicia (0,75%) y Extremadura (0,89%).

El siguiente gráfico muestra los resultados de compra de vivienda por extranjeros y nacionales, constando claramente las importantes diferencias territoriales existentes, derivadas fundamentalmente de la focalización de la demanda extranjera en localizaciones con alto atractivo turístico desde el punto de vista de las nacionalidades que visitan regularmente nuestro país.

Nacionalidad en las compras de vivienda. Comunidades autónomas. 2T 2019



En la siguiente tabla se proporcionan los resultados de peso de compra por extranjeros en cada comunidad autónoma, con resultados anuales desde 2014 hasta 2016 y trimestrales a partir de entonces.

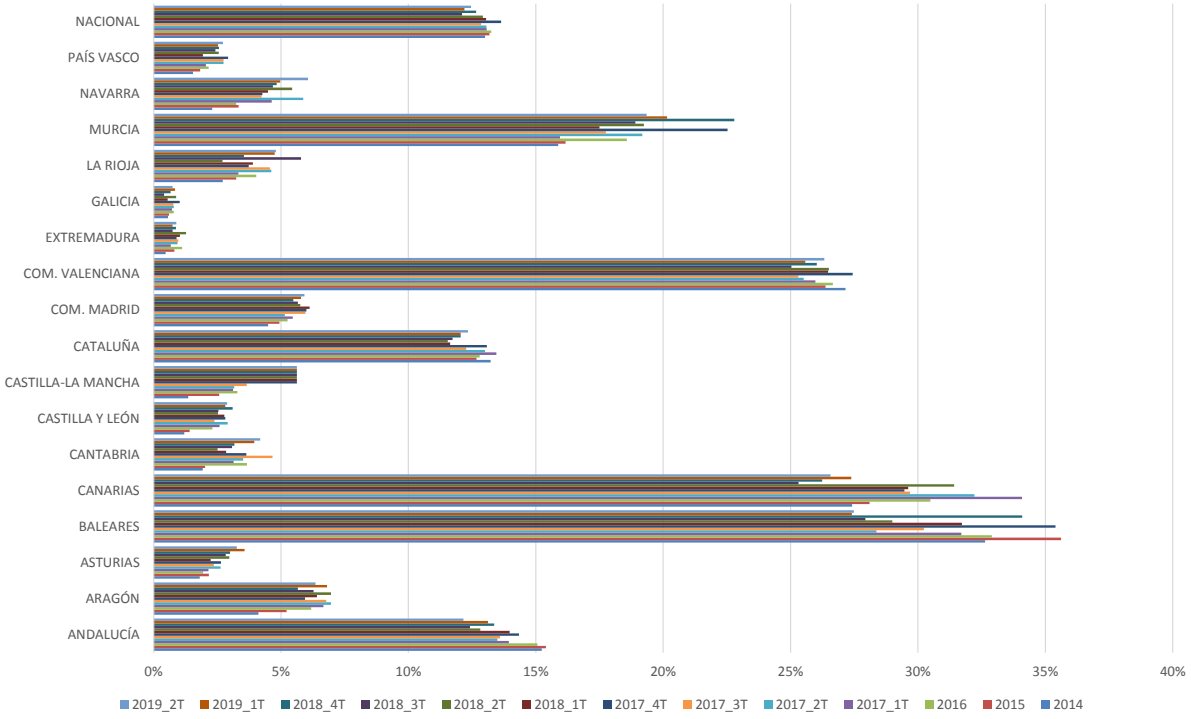
	Compras de vivienda por extranjeros en CCAA (%)												
CCAA	**2014**	**2015**	**2016**	**2017_1T**	**2017_2T**	**2017_3T**	**2017_4T**	**2018_1T**	**2018_2T**	**2018_3T**	**2018_4T**	**2019_1T**	**2019_2T**
ANDALUCÍA	15,24%	15,40%	15,06%	13,94%	13,50%	13,59%	14,34%	13,97%	12,82%	12,42%	13,37%	13,12%	12,16%
ARAGÓN	4,12%	5,22%	6,18%	6,66%	6,96%	6,78%	5,94%	6,41%	6,96%	6,27%	5,66%	6,81%	6,35%
ASTURIAS	1,81%	2,16%	1,94%	2,15%	2,63%	2,36%	2,64%	2,24%	2,97%	2,83%	3,00%	3,57%	3,26%
BALEARES	32,63%	35,61%	32,90%	31,71%	28,37%	30,23%	35,40%	31,72%	29,00%	27,94%	34,09%	27,41%	27,49%
CANARIAS	27,42%	28,10%	30,49%	34,09%	32,22%	29,69%	29,47%	29,62%	31,43%	25,31%	26,24%	27,39%	26,57%
CANTABRIA	1,93%	2,02%	3,66%	3,14%	3,51%	4,67%	3,64%	2,85%	2,51%	3,08%	3,17%	3,95%	4,18%
CASTILLA Y LEÓN	1,21%	1,41%	2,31%	2,59%	2,91%	2,39%	2,82%	2,78%	2,52%	2,54%	3,10%	2,81%	2,89%
CASTILLA-LA MANCHA	1,36%	2,57%	3,29%	3,12%	3,17%	3,65%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%	5,62%
CATALUÑA	13,23%	12,67%	12,80%	13,45%	13,01%	12,27%	13,08%	11,64%	11,54%	11,73%	12,05%	12,05%	12,34%
COM. MADRID	4,50%	4,94%	5,26%	5,46%	5,15%	5,96%	6,00%	6,12%	5,75%	5,66%	5,48%	5,79%	5,92%
COM. VALENCIANA	27,16%	26,37%	26,66%	25,97%	25,52%	25,30%	27,44%	26,47%	26,50%	25,03%	26,03%	25,57%	26,33%
EXTREMADURA	0,47%	0,81%	1,12%	0,67%	0,94%	0,97%	0,90%	1,03%	1,28%	0,74%	0,87%	0,74%	0,89%
GALICIA	0,56%	0,61%	0,79%	0,72%	0,79%	0,77%	1,02%	0,55%	0,88%	0,41%	0,66%	0,84%	0,75%
LA RIOJA	2,71%	3,24%	4,03%	3,33%	4,62%	4,56%	3,73%	3,89%	2,71%	5,79%	3,54%	4,75%	4,80%
MURCIA	15,88%	16,17%	18,57%	15,95%	19,18%	17,75%	22,52%	17,50%	19,24%	18,91%	22,79%	20,15%	19,35%
NAVARRA	2,30%	3,34%	3,24%	4,63%	5,87%	4,24%	4,27%	4,49%	5,44%	4,68%	4,83%	4,97%	6,06%
PAÍS VASCO	1,54%	1,82%	2,16%	2,05%	2,75%	2,75%	2,93%	1,93%	2,56%	2,43%	2,57%	2,53%	2,72%
NACIONAL	**13,01%**	**13,18%**	**13,25%**	**13,07%**	**13,06%**	**12,85%**	**13,64%**	**13,05%**	**12,92%**	**12,11%**	**12,66%**	**12,20%**	**12,46%**

Estos resultados permiten observar la evolución de la demanda extranjera en cada comunidad autónoma durante los últimos cinco años y medio. El siguiente gráfico realiza la misma representación de resultados, mejorando la percepción visual de la evolución en cada caso.

Las comunidades autónomas que, como hemos indicado, encabezan con claridad durante todo el periodo la compra de vivienda por extranjeros son Baleares y Canarias, dando lugar a pesos que claramente superan el 25% de compra de vivienda por extranjeros, habiendo llegado a alcanzar incluso cuantías superiores al 35%. Tras ellas siempre se ha situado Comunidad Valenciana, con pesos de compra de vivienda por extranjeros ligeramente superiores al 25%. La cuarta posición ha estado ocupada siempre por Murcia, con un

comportamiento creciente en el peso de compra por extranjeros durante los últimos años, alcanzando pesos normalmente próximos al 20%. Tras todas ellas, con pesos por encima del 10%, se han situado tradicionalmente Andalucía y Cataluña.

Distribución de compras de vivienda por extranjeros por Comunidades Autónomas



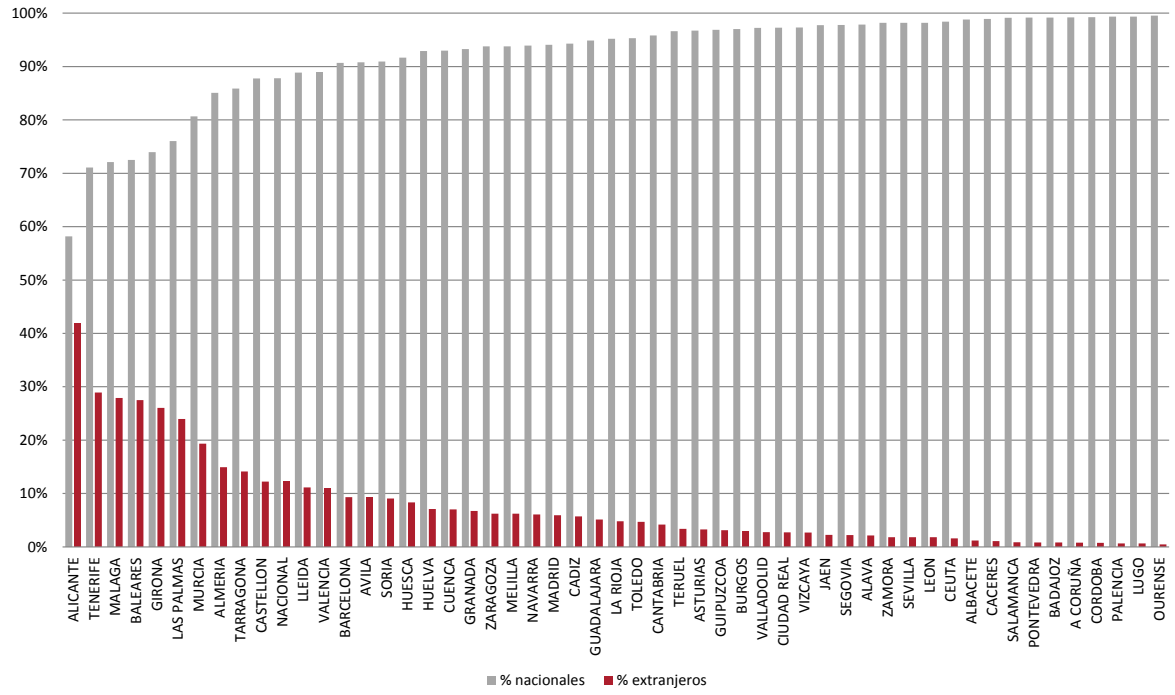
2.3.2. Provincias y ciudades autónomas

Nacionalidad en las compras de vivienda. 2T 2019		
Provincias y ciudades autónomas	**% nacionales**	**% extranjeros**
A CORUÑA	99,21%	0,79%
ALAVA	97,86%	2,14%
ALBACETE	98,83%	1,17%
ALICANTE	58,19%	41,81%
ALMERIA	85,09%	14,91%
ASTURIAS	96,74%	3,26%
AVILA	90,79%	9,21%
BADAJOZ	99,19%	0,81%
BALEARES	72,51%	27,49%
BARCELONA	90,67%	9,33%
BURGOS	97,03%	2,97%
CACERES	98,93%	1,07%
CADIZ	94,28%	5,72%
CANTABRIA	95,82%	4,18%
CASTELLON	87,76%	12,24%
CEUTA	98,41%	1,59%
CIUDAD REAL	97,29%	2,71%
CORDOBA	99,25%	0,75%
CUENCA	92,98%	7,02%
GIRONA	73,96%	26,04%
GRANADA	93,27%	6,73%
GUADALAJARA	94,90%	5,10%
GUIPUZCOA	96,90%	3,10%
HUELVA	92,91%	7,09%
HUESCA	91,68%	8,32%
JAEN	97,76%	2,24%
LA RIOJA	95,20%	4,80%
LAS PALMAS	76,02%	23,98%
LEON	98,21%	1,79%
LLEIDA	88,86%	11,14%
LUGO	99,37%	0,63%
MADRID	94,08%	5,92%
MALAGA	72,10%	27,90%
MELILLA	93,80%	6,20%
MURCIA	80,65%	19,35%
NAVARRA	93,94%	6,06%
OURENSE	99,53%	0,47%
PALENCIA	99,36%	0,64%
PONTEVEDRA	99,19%	0,81%
SALAMANCA	99,16%	0,84%
SEGOVIA	97,78%	2,22%
SEVILLA	98,20%	1,80%
SORIA	90,95%	9,05%
TARRAGONA	85,88%	14,12%
TENERIFE	71,09%	28,91%
TERUEL	96,62%	3,38%
TOLEDO	95,30%	4,70%
VALENCIA	88,99%	11,01%
VALLADOLID	97,26%	2,74%
VIZCAYA	97,33%	2,67%
ZAMORA	98,18%	1,82%
ZARAGOZA	93,79%	6,21%
NACIONAL	**87,54%**	**12,46%**

La interpretación de los resultados provinciales permite ahondar en las ideas básicas indicadas en los resultados generales y por comunidades autónomas. Por un lado, la consolidación de la alta demanda extranjera en los ámbitos geográficos de mayor atractivo como destino turístico y, por otro lado, las importantísimas diferencias territoriales existentes como consecuencia de esta realidad.

Sólo hay que observar el siguiente gráfico, que constituye la representación de los resultados de la tabla precedente, para constatar la asimetría de la demanda de vivienda por extranjeros desde un punto de vista territorial, dando lugar a, por un lado, seis provincias con pesos de compra por extranjeros superior al 20%, frente a veinte provincias con pesos por debajo del 3%.

Nacionalidad en las compras de vivienda. Provincias y ciudades autónomas. 2T 2019



Por lo que respecta a los resultados obtenidos en el segundo trimestre del año, la provincia de Alicante sigue siendo la que alcanza un mayor peso de compra de vivienda por extranjeros, con un 41,81% de las compras, superando el 40,92% del primer trimestre. Tras ella se mantiene, a cierta distancia, la provincia de Tenerife, con un 28,91% de compra por extranjeros, con un importante descenso intertrimestral (34,21% en el primer trimestre). Tras ella, a escasa distancia, se sitúan las provincias de Málaga con un 27,90% (28.17% el trimestre precedente), la provincia de Baleares con un 27,49% (27,41%) y Girona con un 26,04% (25,33%). Estas cinco provincias son las que alcanzan niveles de compra por extranjeros por encima del 25%, al igual que en trimestres precedentes, ratificando la fidelidad de la demanda extranjera por lo que respecta a la localización.

Con resultados igualmente destacados, aunque inferiores a los alcanzados por estas cinco provincias, se encuentran las provincias de Las Palmas (23,98%), Murcia (19,35%), Almería (14,91%) y Tarragona (14,12%), que completan el conjunto de provincias con pesos de compra de vivienda por extranjeros por encima de la media nacional (12,46%) durante el segundo trimestre del año.

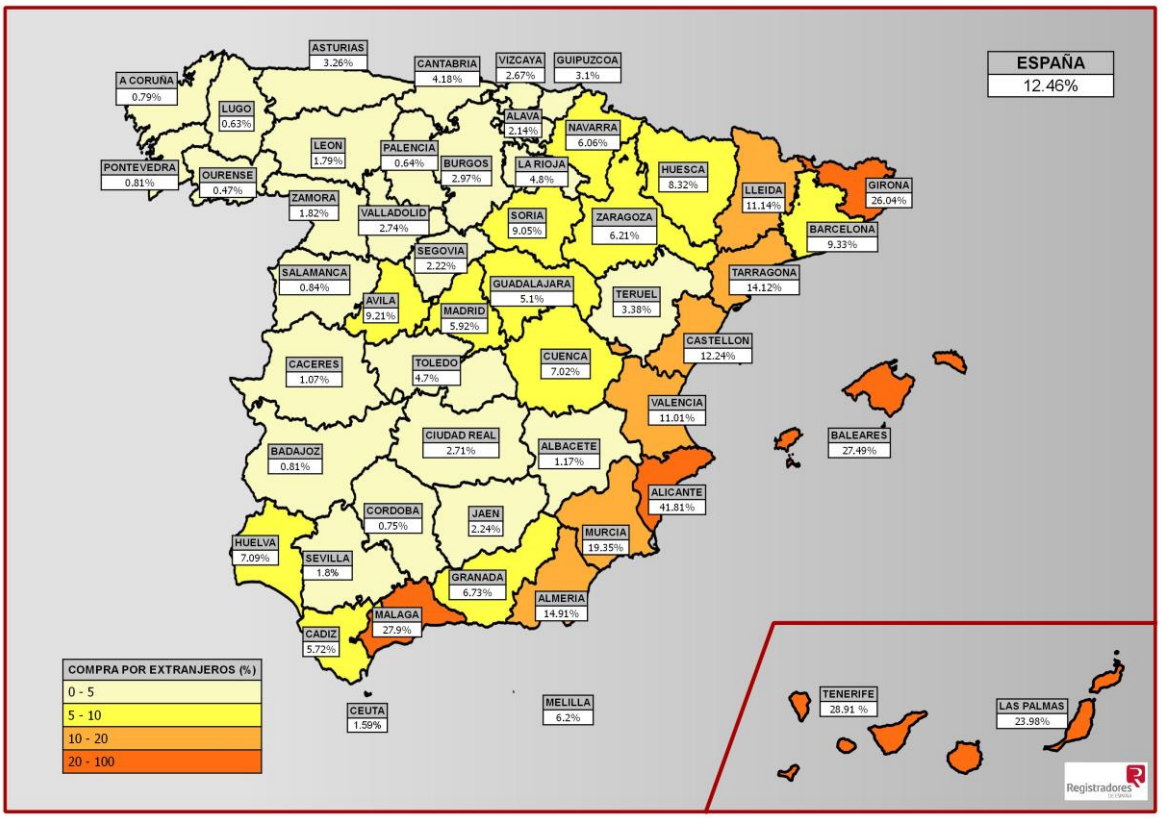
Tal y como se puede constatar, todas estas provincias constituyen ámbitos geográficos con un alto índice de actividad turística, siendo el destino de un importante volumen de turistas y que, en consecuencia, dan lugar a un elevado grado de segunda vivienda, que se materializa parcialmente en una intensa influencia sobre la compra de vivienda por extranjeros.

Para aquellos ámbitos geográficos en los que se da esta circunstancia, los mercados residenciales pueden considerarse más equilibrados en la medida que dichos mercados no están tan expuestos a la evolución económica de una económica concreta, sino que son muchos más factores los que deben de presentar comportamientos desfavorables para que la actividad residencial se vea afectada.

En el siguiente mapa se muestra la mayor o menor intensidad de colores en las provincias en función del peso de la compra de vivienda por extranjeros, pudiendo constatar la realidad inmobiliaria descrita de mayor peso

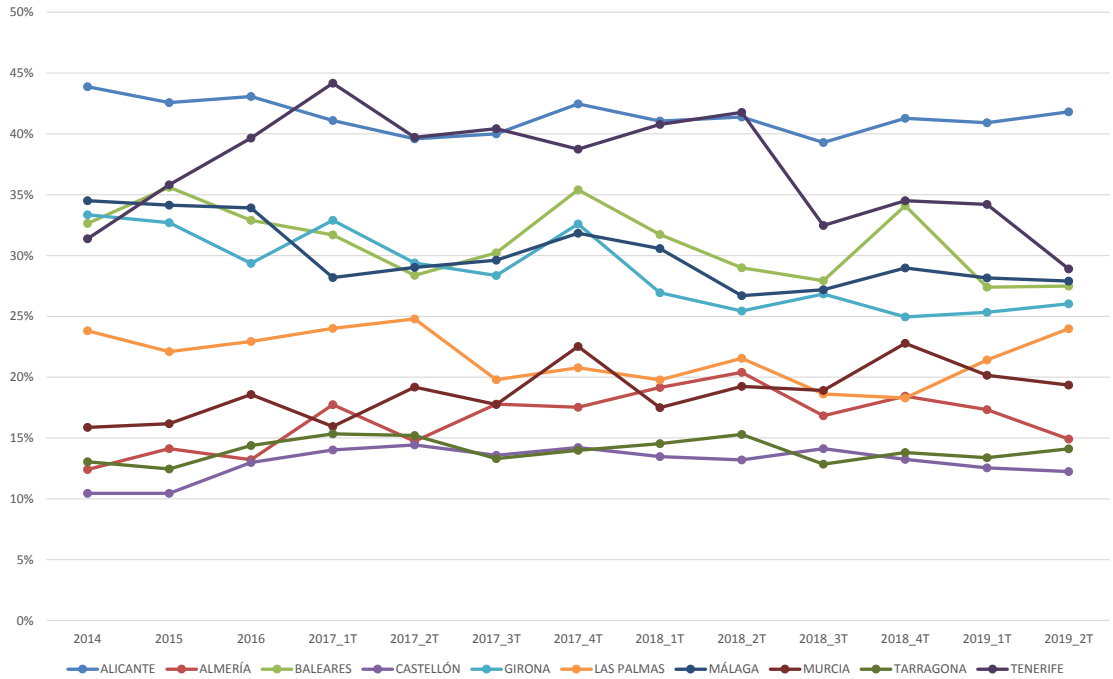
de compra de vivienda por extranjeros en los destinos de mayor actividad turística, focalizados fundamentalmente en las provincias isleñas y mediterráneas.

COMPRAS DE VIVIENDA POR EXTRANJEROS Y PROVINCIAS (%). 2º TRIMESTRE 2019



En el siguiente gráfico se muestra la evolución del porcentaje de compra de vivienda por extranjeros en las diez provincias cabeceras en demanda de vivienda por extranjeros, proporcionando los resultados anuales desde 2014 hasta 2016 y los trimestrales a partir de entonces. De este modo se obtienen las correspondientes conclusiones acerca de la evolución en cada caso.

Evolución del porcentaje de compra de vivienda por extranjeros en las diez primeras provincias

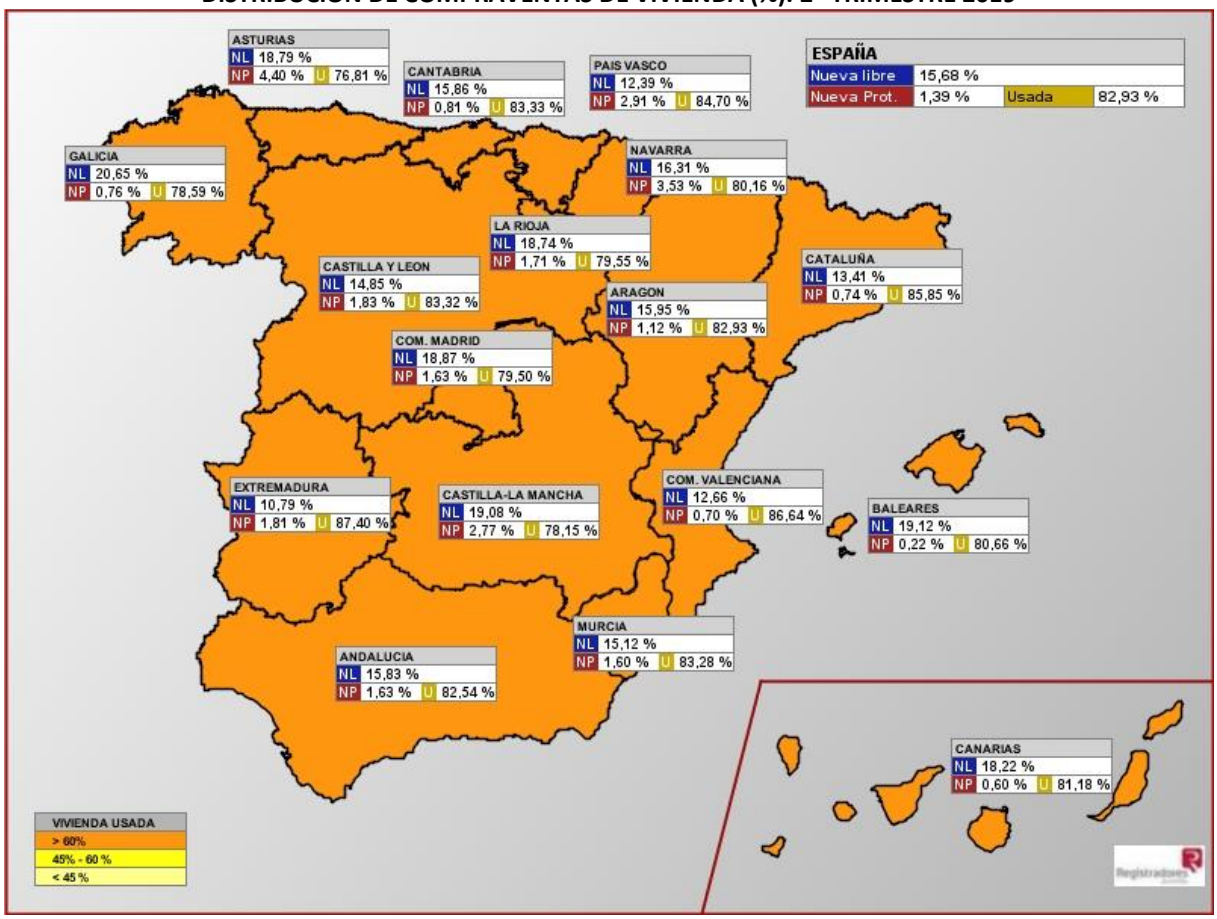


En la siguiente tabla se muestran estos mismos resultados del gráfico pero para todas las provincias españolas.

Compras de vivienda por extranjeros en Provincias y ciudades autónomas (%)													
Provincias y ciudades autónomas	**2014**	**2015**	**2016**	**2017_1T**	**2017_2T**	**2017_3T**	**2017_4T**	**2018_1T**	**2018_2T**	**2018_3T**	**2018_4T**	**2019_1T**	**2019_2T**
A CORUÑA	0,39%	0,50%	0,67%	0,70%	0,73%	0,84%	1,10%	0,67%	0,69%	0,54%	1,06%	1,02%	0,79%
ÁLAVA	0,82%	0,93%	1,76%	2,91%	2,64%	1,47%	2,44%	1,98%	2,70%	1,61%	3,60%	1,71%	2,14%
ALBACETE	0,73%	1,07%	0,99%	0,32%	0,76%	0,54%	0,32%	0,91%	1,27%	1,60%	2,16%	1,50%	1,17%
ALICANTE	43,88%	42,57%	43,08%	41,10%	39,60%	40,00%	42,47%	41,05%	41,39%	39,29%	41,28%	40,92%	41,81%
ALMERÍA	12,41%	14,13%	13,21%	17,75%	14,74%	17,79%	17,53%	19,16%	20,40%	16,83%	18,45%	17,34%	14,91%
ASTURIAS	1,81%	2,16%	1,94%	2,15%	2,63%	2,36%	2,64%	2,24%	2,97%	2,83%	3,00%	3,57%	3,26%
ÁVILA	3,14%	2,05%	10,23%	11,65%	9,77%	9,88%	13,85%	10,82%	9,82%	9,65%	12,00%	11,26%	9,21%
BADAJOZ	0,30%	0,67%	1,35%	0,75%	0,84%	1,30%	0,72%	0,71%	0,42%	0,65%	0,74%	0,81%	0,81%
BALEARES	32,63%	35,61%	32,90%	31,71%	28,37%	30,23%	35,40%	31,72%	29,00%	27,94%	34,09%	27,41%	27,49%
BARCELONA	9,11%	9,05%	9,50%	9,37%	9,70%	9,24%	9,31%	8,29%	8,51%	8,83%	9,23%	9,30%	9,33%
BURGOS	1,07%	1,54%	2,51%	2,57%	3,92%	3,35%	2,51%	3,40%	2,21%	2,80%	2,66%	2,11%	2,97%
CÁCERES	0,74%	1,07%	0,65%	0,53%	1,11%	0,35%	1,22%	1,61%	2,77%	0,93%	1,09%	0,61%	1,07%
CÁDIZ	5,89%	6,02%	5,59%	4,91%	4,94%	4,41%	4,09%	4,95%	4,73%	4,42%	5,22%	5,72%	5,72%
CANTABRIA	1,93%	2,02%	3,66%	3,14%	3,51%	4,67%	3,64%	2,85%	2,51%	3,08%	3,17%	3,95%	4,18%
CASTELLÓN	10,45%	10,45%	12,98%	14,02%	14,43%	13,58%	14,22%	13,47%	13,20%	14,12%	13,24%	12,54%	12,24%
CEUTA	1,84%	2,16%	3,30%	2,68%	3,08%	1,82%	2,04%	5,77%	2,04%	5,06%	2,13%	0,39%	1,59%
CIUDAD REAL	0,70%	1,46%	1,32%	1,37%	2,19%	2,39%	1,71%	1,76%	1,97%	2,00%	2,16%	2,59%	2,71%
CÓRDOBA	0,78%	0,54%	1,06%	1,24%	1,37%	1,40%	1,14%	0,84%	1,13%	0,89%	1,79%	1,19%	0,75%
CUENCA	1,45%	2,05%	2,96%	2,34%	2,81%	5,05%	5,00%	5,42%	3,99%	2,63%	4,70%	3,56%	7,02%
GIRONA	33,36%	32,71%	29,36%	32,89%	29,39%	28,36%	32,59%	26,94%	25,44%	26,84%	24,96%	25,33%	26,04%
GRANADA	6,43%	6,58%	6,78%	6,61%	6,69%	6,83%	7,17%	6,35%	6,66%	5,58%	6,58%	7,64%	6,73%
GUADALAJARA	2,01%	4,47%	4,40%	4,87%	4,63%	6,20%	5,31%	5,70%	4,11%	3,06%	4,13%	5,23%	5,10%
GUIPÚZCOA	2,03%	1,84%	2,53%	2,09%	2,69%	2,68%	2,65%	2,48%	3,13%	2,35%	2,36%	2,48%	3,10%
HUELVA	3,49%	4,14%	4,76%	5,45%	4,64%	4,39%	3,63%	6,44%	5,26%	5,74%	6,38%	6,22%	7,09%
HUESCA	3,61%	4,99%	6,29%	6,17%	7,92%	6,25%	5,92%	5,26%	8,38%	6,98%	6,76%	6,26%	8,32%
JAÉN	1,83%	2,03%	2,64%	0,57%	1,48%	1,82%	2,03%	1,68%	2,00%	2,01%	2,11%	1,61%	2,24%
LA RIOJA	2,71%	3,24%	4,03%	3,33%	4,62%	4,56%	3,73%	3,89%	2,71%	5,79%	3,54%	4,75%	4,80%
LAS PALMAS	23,81%	22,09%	22,94%	24,01%	24,79%	19,80%	20,77%	19,78%	21,55%	18,62%	18,29%	21,41%	23,98%
LEÓN	1,11%	1,09%	1,18%	1,34%	1,20%	1,17%	2,34%	1,20%	1,50%	1,35%	2,06%	1,22%	1,79%
LLEIDA	5,62%	7,57%	9,27%	11,53%	9,41%	8,50%	8,51%	8,89%	7,89%	8,48%	9,70%	11,85%	11,14%
LUGO	0,43%	0,15%	0,45%	0,42%	0,96%	0,47%	0,26%	0,36%	0,41%	0,00%	0,68%	0,61%	0,63%
MADRID	4,50%	4,94%	5,26%	5,46%	5,15%	5,96%	6,00%	6,12%	5,75%	5,66%	5,48%	5,79%	5,92%
MÁLAGA	34,50%	34,14%	33,92%	28,19%	29,02%	29,62%	31,83%	30,57%	26,71%	27,19%	28,98%	28,17%	27,90%
MELILLA	4,61%	4,88%	5,92%	9,09%	11,27%	6,35%	14,29%	17,65%	7,69%	10,07%	13,33%	5,00%	6,20%
MURCIA	15,88%	16,17%	18,57%	15,95%	19,18%	17,75%	22,52%	17,50%	19,24%	18,91%	22,79%	20,15%	19,35%
NAVARRA	2,30%	3,34%	3,24%	4,63%	5,87%	4,24%	4,27%	4,49%	5,44%	4,68%	4,83%	4,97%	6,06%
OURENSE	0,60%	0,89%	0,79%	0,26%	1,10%	0,25%	0,54%	0,70%	1,65%	0,23%	0,00%	1,34%	0,47%
PALENCIA	0,86%	0,81%	1,27%	0,90%	0,63%	0,69%	0,94%	2,51%	1,21%	1,01%	0,63%	1,44%	0,64%
PONTEVEDRA	0,85%	0,88%	1,11%	1,03%	0,72%	0,95%	1,31%	0,41%	1,07%	0,42%	0,37%	0,50%	0,81%
SALAMANCA	0,45%	0,81%	0,89%	1,08%	0,96%	0,71%	0,32%	0,29%	1,21%	0,64%	0,73%	0,13%	0,84%
SEGOVIA	0,64%	0,97%	1,36%	2,50%	1,92%	1,83%	0,91%	2,72%	1,89%	1,61%	2,15%	2,00%	2,22%
SEVILLA	1,37%	1,72%	1,64%	1,71%	1,78%	1,69%	1,55%	1,31%	1,94%	1,47%	1,68%	1,91%	1,80%
SORIA	3,45%	5,44%	7,85%	10,58%	12,00%	4,76%	12,57%	7,69%	9,34%	12,79%	13,06%	10,97%	9,05%
TARRAGONA	13,05%	12,45%	14,39%	15,35%	15,21%	13,31%	13,99%	14,54%	15,30%	12,86%	13,81%	13,38%	14,12%
TENERIFE	31,38%	35,82%	39,66%	44,16%	39,72%	40,43%	38,75%	40,78%	41,77%	32,47%	34,51%	34,21%	28,91%
TERUEL	1,76%	0,68%	1,76%	2,09%	2,27%	2,54%	0,76%	1,49%	2,29%	3,03%	1,59%	2,94%	3,38%
TOLEDO	1,70%	2,92%	4,64%	4,65%	3,95%	4,13%	4,49%	4,98%	4,86%	4,28%	4,31%	4,79%	4,70%
VALENCIA	8,06%	8,24%	8,59%	9,21%	9,29%	10,24%	10,91%	9,97%	10,44%	10,50%	10,12%	10,74%	11,01%
VALLADOLID	1,09%	1,43%	1,51%	1,59%	2,26%	1,81%	1,89%	2,24%	2,19%	1,87%	2,19%	2,85%	2,74%
VIZCAYA	1,45%	2,02%	2,03%	1,81%	2,74%	3,17%	3,28%	1,57%	2,15%	2,70%	2,43%	2,83%	2,67%
ZAMORA	1,44%	0,97%	1,68%	2,50%	2,86%	0,77%	0,00%	1,45%	0,33%	1,69%	1,70%	2,21%	1,82%
ZARAGOZA	4,54%	5,76%	6,58%	7,19%	7,08%	7,28%	6,56%	7,25%	7,07%	6,43%	5,79%	7,47%	6,21%
NACIONAL	**13,01%**	**13,18%**	**13,25%**	**13,07%**	**13,06%**	**12,85%**	**13,64%**	**13,05%**	**12,92%**	**12,11%**	**12,66%**	**12,20%**	**12,46%**

2.4. Distribución de compraventas de vivienda

DISTRIBUCIÓN DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA (%). 2º TRIMESTRE 2019



Después de dos trimestres consecutivos de ganancia de peso relativo en compraventas de vivienda nueva, el segundo trimestre del año ha presentado la tendencia contraria. De este modo, el 17,07% de las compraventas del segundo trimestre han correspondido a vivienda nueva, frente al 19,03% del primer trimestre. En consecuencia, el peso de vivienda usada se ha visto incrementado, registrando el 82,93% del total, frente al 80,97% del trimestre precedente.

El 17,07% de las compraventas de vivienda nueva se ha desagregado en un 15,68% de compraventas de vivienda nueva libre y un 1,39% de vivienda nueva protegida. Ambas modalidades de vivienda nueva han registrado descensos intertrimestrales, en la medida que en el primer trimestre el 17,22% de las compraventas correspondieron a vivienda nueva libre y el 1,81% a vivienda nueva protegida.

La vivienda usada sigue siendo la gran protagonista del mercado residencial, habiendo registrado pesos por encima del 75% en todas las comunidades autónomas durante el último trimestre. Las comunidades autónomas que han registrado mayores pesos de compraventas de vivienda usada han sido Extremadura (87,40%), Comunidad Valenciana (86,64%), Cataluña (85,85%) y País Vasco (84,70%).

En cuanto a la vivienda nueva, por lo que respecta a la vivienda nueva libre, las comunidades autónomas con mayores pesos en compraventas de esta modalidad de vivienda han sido Galicia (20,65%), Baleares (19,12%), Castilla-La Mancha (19,08%) y Comunidad de Madrid (18,87%).

En cuanto a la vivienda nueva protegida, la presencia en la mayor parte de comunidades autónomas es prácticamente testimonial. De hecho, seis comunidades autónomas presentan pesos inferiores al 1% y trece comunidades autónomas cuantías por debajo del 2%. Las únicas comunidades autónomas que superan dicho 2% son Asturias (4,40%), Navarra (3,53%), País Vasco (2,91%) y Castilla-La Mancha (2,77%).

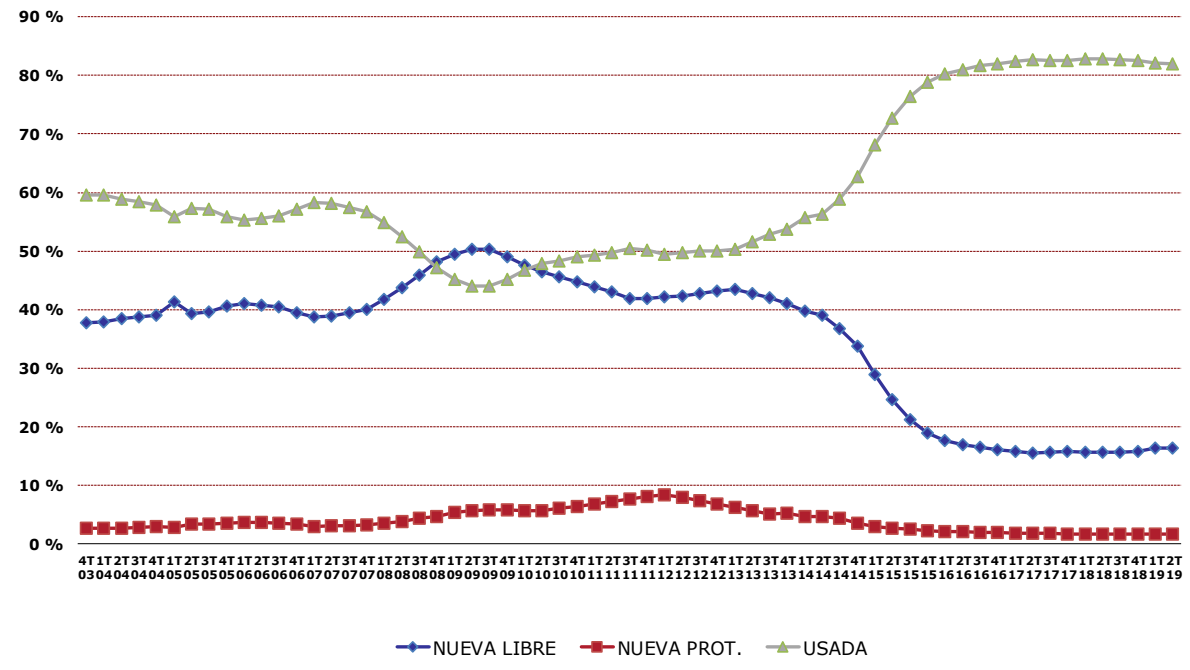
Los aspectos más destacados con respecto a la evolución intertrimestral de resultados por comunidades autónomas, han sido, por lo que respecta al incremento en el peso de compraventas de vivienda usada, Comunidad de Madrid (5,56 pp), Navarra (3,88 pp) y Aragón (3,40 pp). Por el contrario, los mayores incrementos intertrimestrales en compraventas de vivienda nueva se han registrado en Baleares (1,65 pp), La Rioja (1,62 pp) y Castilla-La Mancha (1,42 pp).

Desde una perspectiva temporal más amplia, tomando los resultados de los últimos doce meses, la vivienda usada sigue siendo la gran protagonista del mercado de vivienda. El 82,05% de las compraventas de vivienda de los últimos doce meses han correspondido a vivienda usada, registrando cuantías muy próximas a las del trimestre precedente (82,11%). Por tanto, el 17,95% han correspondido a vivienda nueva, con una desagregación del 16,37% en compraventas de vivienda nueva libre y un 1,58% de vivienda nueva protegida.

Estos resultados interanuales, comparados con los registrados en los doce meses precedentes, proporcionan una visión más favorable por lo que respecta al comportamiento de la vivienda nueva libre, en la medida que la vivienda nueva libre ha mejorado su peso relativo en 0,82 pp, dando lugar a un descenso de -0,72 pp en compraventas de vivienda usada y de -0,10 pp en compraventas de vivienda nueva protegida.

La evolución de resultados, tal y como muestra el siguiente gráfico, que representa los resultados interanuales al final de cada uno de los trimestres, constata una notable estabilidad por lo que respecta a la tipología de vivienda transferida durante los últimos años, con distinción entre vivienda nueva y usada. Durante los tres últimos años la vivienda usada se ha mantenido con pesos de compraventas muy próximos al 82%, mientras que la vivienda nueva ha registrado cuantías cercanas al 18%, con niveles normalmente por encima del 16% en vivienda nueva libre y por debajo del 2% en vivienda nueva protegida.

Evolución de la distribución de compraventas de vivienda (resultados interanuales)



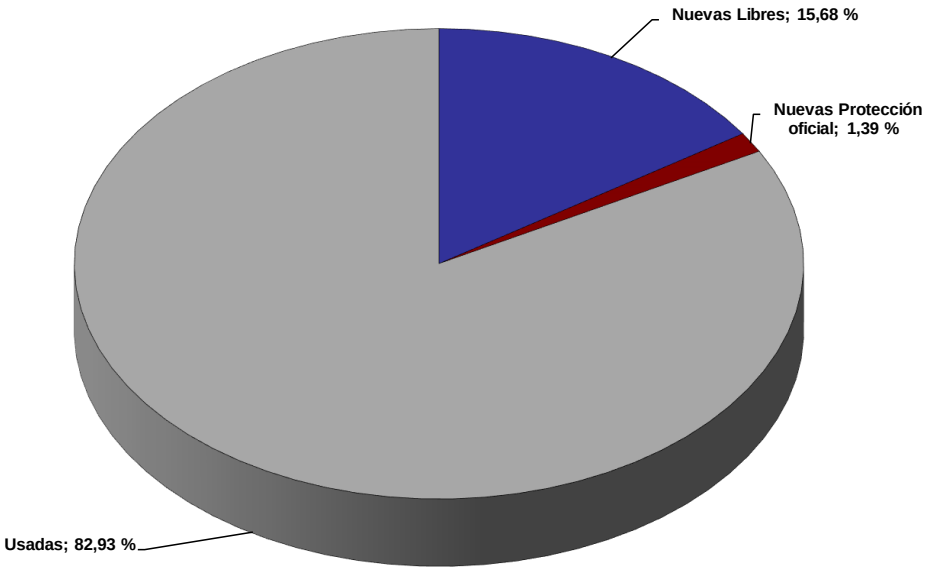
En los resultados interanuales nuevamente todas las comunidades autónomas han registrado pesos por encima del 75% en compraventas de vivienda usada, registrando los mayores niveles Extremadura (87,06%), Comunidad Valenciana (86,69%) y Cataluña (85,15%). Por el contrario, los mayores pesos en compraventa de vivienda nueva se han registrado en Navarra (24,62%), Comunidad de Madrid (23,30%) y Asturias (22,94%).

Con respecto a la evolución interanual de resultados, se mantiene el mayor incremento en el peso de vivienda nueva, dando lugar a once comunidades autónomas con tasas interanuales positivas en vivienda nueva, dando lugar a los mayores incrementos en Navarra (4,85 pp), Castilla-La Mancha (3,66 pp), Extremadura (3,64 pp) y Comunidad de Madrid (2,23 pp). Por el contrario, en seis comunidades autónomas se ha incrementado el peso

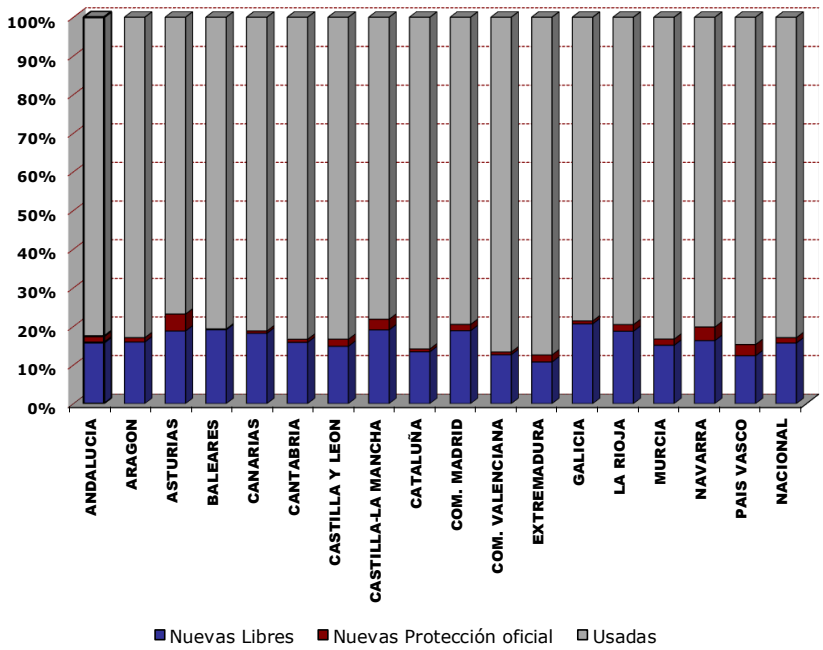
de compraventas de vivienda usada, registrando los mayores incrementos País Vasco (2,30 pp), Castilla y León (1,53 pp) y Galicia (1,49 pp).

Por lo que respecta a las perspectivas en el comportamiento de esta variable, indicar que, a diferencia de lo que inicialmente estimábamos, las compraventas de vivienda nueva no acaban de registrar el crecimiento esperado. La prudencia está presente en el ámbito de la promoción inmobiliaria, dando lugar a desarrollos de obra nueva, pero en niveles relativamente próximos a la capacidad actual de absorción por el mercado. En consecuencia, tal y como viene ocurriendo a lo largo de los cuatro últimos años, las previsiones parecen mostrar una continuidad en pesos próximos al 82% de compraventas de vivienda usada y 18% de vivienda nueva.

Distribución de compraventas de vivienda (%). 2º trimestre 2019



Distribución de compraventas de vivienda (%). 2º trimestre 2019

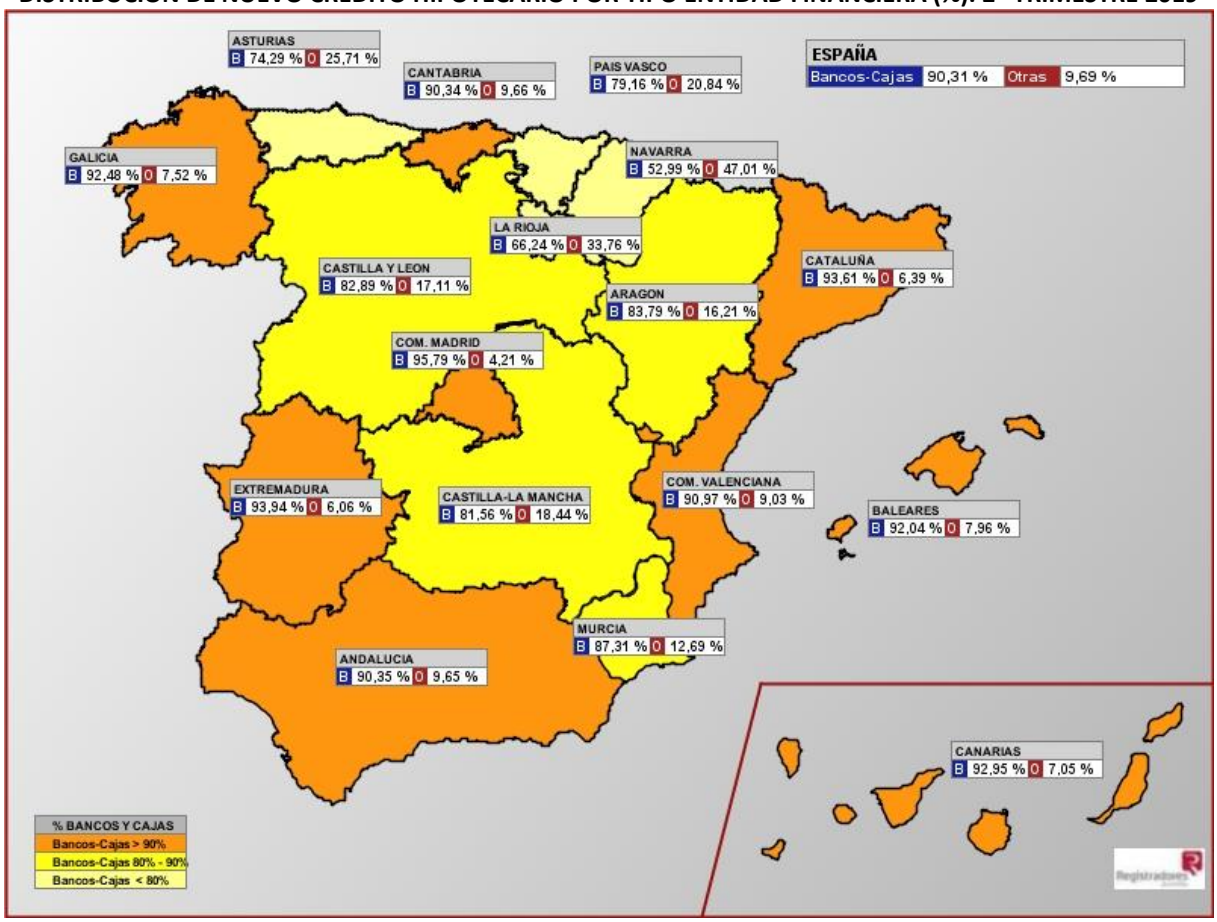


Distribución de compraventas de vivienda registradas. 2º trimestre 2019	Resultados absolutos (%)					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	Nueva libre	Nueva protegida	Usada	Nueva libre	Nueva protegida	Usada
ANDALUCIA	15,83 %	1,63 %	82,54 %	16,65 %	1,55 %	81,80 %
ARAGON	15,95 %	1,12 %	82,93 %	16,59 %	1,71 %	81,70 %
ASTURIAS	18,79 %	4,40 %	76,81 %	18,75 %	4,19 %	77,06 %
BALEARES	19,12 %	0,22 %	80,66 %	16,89 %	0,24 %	82,87 %
CANARIAS	18,22 %	0,60 %	81,18 %	20,13 %	0,69 %	79,18 %
CANTABRIA	15,86 %	0,81 %	83,33 %	17,75 %	0,81 %	81,44 %
CASTILLA Y LEON	14,85 %	1,83 %	83,32 %	16,15 %	1,76 %	82,09 %
CASTILLA-LA MANCHA	19,08 %	2,77 %	78,15 %	19,02 %	2,11 %	78,87 %
CATALUÑA	13,41 %	0,74 %	85,85 %	14,14 %	0,71 %	85,15 %
COM. MADRID	18,87 %	1,63 %	79,50 %	20,66 %	2,64 %	76,70 %
COM. VALENCIANA	12,66 %	0,70 %	86,64 %	12,26 %	1,05 %	86,69 %
EXTREMADURA	10,79 %	1,81 %	87,40 %	10,27 %	2,67 %	87,06 %
GALICIA	20,65 %	0,76 %	78,59 %	20,28 %	0,81 %	78,91 %
LA RIOJA	18,74 %	1,71 %	79,55 %	19,66 %	0,94 %	79,40 %
MURCIA	15,12 %	1,60 %	83,28 %	15,22 %	1,30 %	83,48 %
NAVARRA	16,31 %	3,53 %	80,16 %	18,39 %	6,23 %	75,38 %
PAIS VASCO	12,39 %	2,91 %	84,70 %	13,83 %	2,75 %	83,42 %
NACIONAL	**15,68 %**	**1,39 %**	**82,93 %**	**16,37 %**	**1,58 %**	**82,05 %**

Distribución de compraventas de vivienda registradas. 2º trimestre 2019	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
CC.AA.	Nueva libre	Nueva protegida	Usada	Nueva libre	Nueva protegida	Usada
ANDALUCIA	-2,28 %	0,14 %	2,14 %	0,76 %	0,04 %	-0,80 %
ARAGON	-1,45 %	-1,95 %	3,40 %	1,10 %	-0,06 %	-1,04 %
ASTURIAS	-0,99 %	-0,59 %	1,58 %	0,59 %	-0,65 %	0,06 %
BALEARES	1,86 %	-0,21 %	-1,65 %	0,13 %	0,09 %	-0,22 %
CANARIAS	-2,61 %	-0,06 %	2,67 %	0,14 %	-0,16 %	0,02 %
CANTABRIA	-1,71 %	-0,04 %	1,75 %	1,09 %	0,17 %	-1,26 %
CASTILLA Y LEON	-0,67 %	0,32 %	0,35 %	0,27 %	-1,80 %	1,53 %
CASTILLA-LA MANCHA	0,27 %	1,15 %	-1,42 %	3,31 %	0,35 %	-3,66 %
CATALUÑA	-2,24 %	0,13 %	2,11 %	1,41 %	-0,79 %	-0,62 %
COM. MADRID	-2,92 %	-2,64 %	5,56 %	1,66 %	0,57 %	-2,23 %
COM. VALENCIANA	-0,13 %	-0,38 %	0,51 %	0,25 %	-0,05 %	-0,20 %
EXTREMADURA	-0,14 %	0,02 %	0,12 %	3,36 %	0,28 %	-3,64 %
GALICIA	-0,54 %	0,00 %	0,54 %	-1,31 %	-0,18 %	1,49 %
LA RIOJA	0,67 %	0,95 %	-1,62 %	0,09 %	-0,11 %	0,02 %
MURCIA	0,30 %	0,50 %	-0,80 %	0,28 %	0,17 %	-0,45 %
NAVARRA	-2,56 %	-1,32 %	3,88 %	3,54 %	1,31 %	-4,85 %
PAIS VASCO	-1,96 %	-0,46 %	2,42 %	-1,88 %	-0,42 %	2,30 %
NACIONAL	**-1,54 %**	**-0,42 %**	**1,96 %**	**0,82 %**	**-0,10 %**	**-0,72 %**

2.5. Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario por tipo de entidad financiera concesionaria

DISTRIBUCIÓN DE NUEVO CRÉDITO HIPOTECARIO POR TIPO ENTIDAD FINANCIERA (%). 2º TRIMESTRE 2019



En el segundo trimestre del año los Bancos han vuelto a recuperar niveles de cuota de mercado por encima el 90%, registrando exactamente el 90,31% de los nuevos créditos hipotecarios, quedando Otras entidades financieras con el 9,69%. Con respecto al trimestre precedente ha supuesto que Bancos hayan recuperado 1,24 pp de cuota de mercado, dando lugar al correspondiente descenso en Otras entidades financieras.

El liderazgo de Bancos en la concesión de nuevos créditos hipotecarios se ha manifestado en todas las comunidades autónomas durante el último trimestre, dando lugar a las mayores cuotas de mercado en Comunidad de Madrid (95,79%), Extremadura (93,94%), Cataluña (93,61%) y Canarias (92,95%). Por el contrario, a pesar de la menor cuota de mercado en Otras entidades financieras, hay comunidades autónomas con pesos destacados, habiendo registrado las mayores cuotas de mercado durante el segundo trimestre en Navarra (47,01%), La Rioja (33,76%), Asturias (25,71%) y País Vasco (20,84%).

La evolución intertrimestral de resultados proporciona un cierto equilibrio territorial, con nueve comunidades autónomas en las que Bancos mejoran su cuota de mercado, mientras que en ocho son Otras entidades financieras las que alcanzan una mejora intertrimestral.

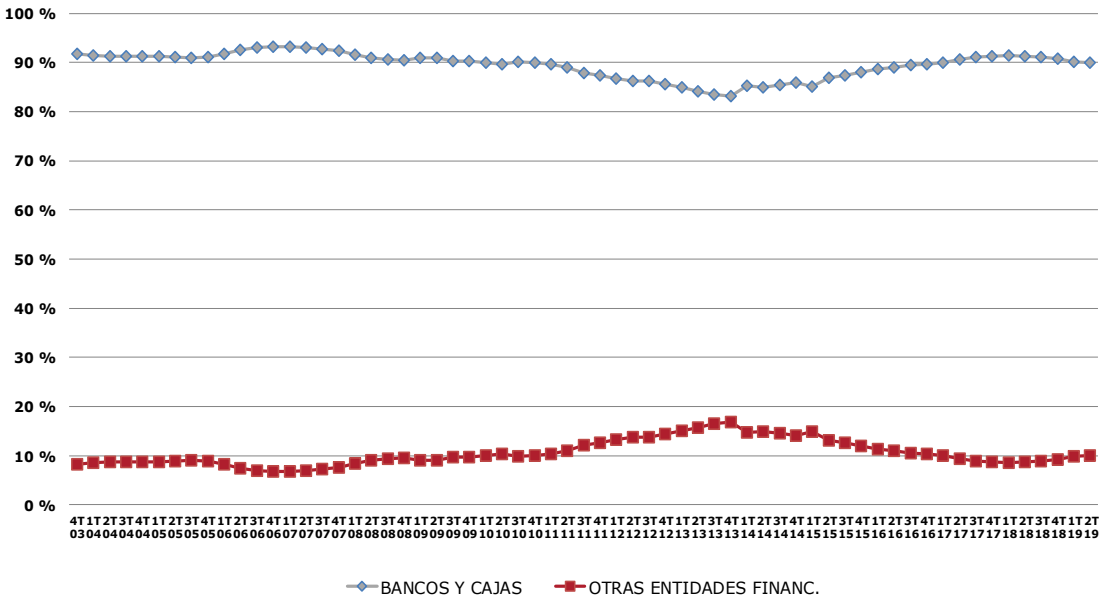
Tomando los resultados interanuales se constata la relativa estabilidad de resultados, que posteriormente podrá ratificarse a través de los gráficos de evolución de resultados, en la medida que las diferencias con respecto a los resultados trimestrales son escasas. De este modo, el 89,99% de los nuevos créditos hipotecarios han sido concedidos por Bancos, alcanzando Otras entidades financieras el 10,01%.

Nuevamente los Bancos han registrado la mayor cuota de mercado en todas las comunidades autónomas, obteniendo las mayores cuantías Otras entidades financieras en Asturias (41,80%), Navarra (39,58%) y La Rioja (31,00%). Por lo que respecta a los resultados interanuales de Bancos, las mayores cuotas de mercado se han registrado en Comunidad de Madrid (95,12%), Baleares (93,80%), Cantabria (93,51%) y Cataluña (93,15%).

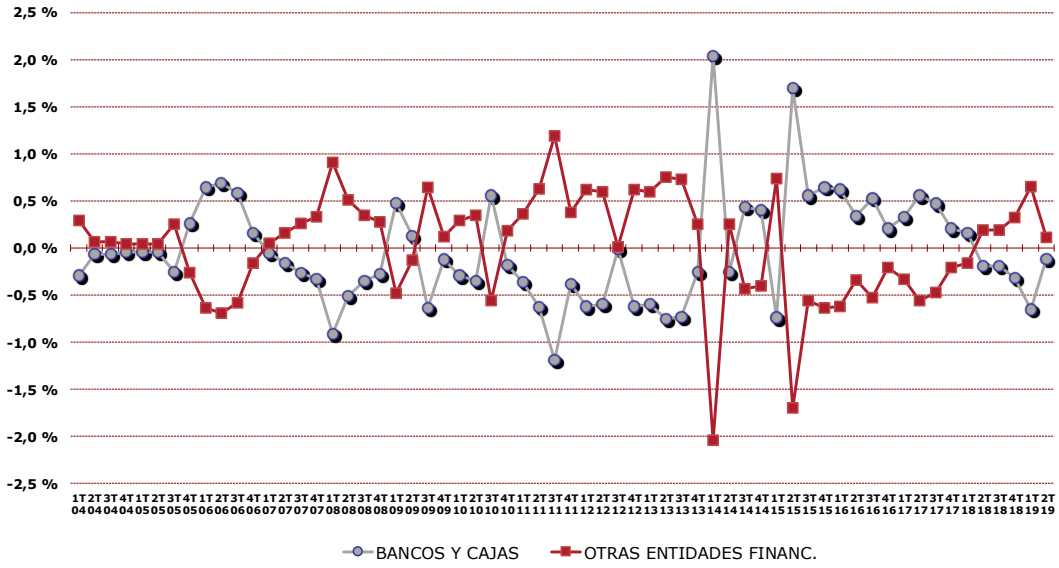
La evolución interanual, medida a través de la comparación de resultados de los últimos doce meses con respecto a los doce meses precedentes, proporciona una mejora en cuota de mercado de Otras entidades financieras en 1,27 pp, con el correspondiente descenso en Bancos. Esta tasa es el resultado de los movimientos favorables en cuota de mercado por parte de Otras entidades financieras en trimestres precedentes, a diferencia de lo que ha ocurrido en el último trimestre. En seis comunidades autónomas han sido los Bancos los que han mejorado su cuota de mercado durante el último año, mientras que en once han sido Otras entidades financieras las que han recuperado peso relativo.

Las perspectivas con respecto a la evolución de resultados, tal y como puede observarse en los siguientes gráficos de evolución de resultados interanuales, pasan por una cierta continuidad en la línea mostrada a lo largo de los últimos tres años, en los que las cuotas de mercado de Bancos se han situado próximas al 90%, quedando Otras entidades financieras en cifras cercanas al 10%. No existen factores que permitan estimar una realidad futura distinta a la observada durante los últimos años.

Evolución de la distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario por tipo de entidad financiera concesionaria (resultados interanuales)



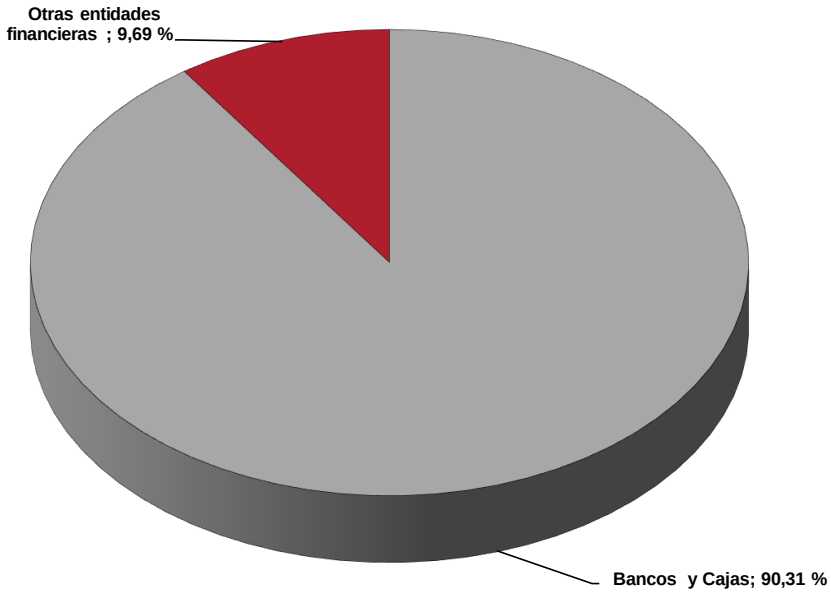
Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas de la cuota de mercado de nuevo crédito hipotecario por tipo de entidad financiera concesionaria



Distribución volumen nuevo crédito hipotecario. 2º trimestre 2019	Resultados absolutos (%)			
	Trimestrales		Interanuales	
CC.AA.	Bancos	Otras ent. financ.	Bancos	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	90,35 %	9,65 %	90,27 %	9,73 %
ARAGON	83,79 %	16,21 %	87,82 %	12,18 %
ASTURIAS	74,29 %	25,71 %	58,20 %	41,80 %
BALEARES	92,04 %	7,96 %	93,80 %	6,20 %
CANARIAS	92,95 %	7,05 %	88,73 %	11,27 %
CANTABRIA	90,34 %	9,66 %	93,51 %	6,49 %
CASTILLA Y LEON	82,89 %	17,11 %	84,46 %	15,54 %
CASTILLA-LA MANCHA	81,56 %	18,44 %	81,80 %	18,20 %
CATALUÑA	93,61 %	6,39 %	93,15 %	6,85 %
COM. MADRID	95,79 %	4,21 %	95,12 %	4,88 %
COM. VALENCIANA	90,97 %	9,03 %	89,99 %	10,01 %
EXTREMADURA	93,94 %	6,06 %	92,55 %	7,45 %
GALICIA	92,48 %	7,52 %	93,02 %	6,98 %
LA RIOJA	66,24 %	33,76 %	69,00 %	31,00 %
MURCIA	87,31 %	12,69 %	86,01 %	13,99 %
NAVARRA	52,99 %	47,01 %	60,42 %	39,58 %
PAIS VASCO	79,16 %	20,84 %	80,61 %	19,39 %
NACIONAL	**90,31 %**	**9,69 %**	**89,99 %**	**10,01 %**

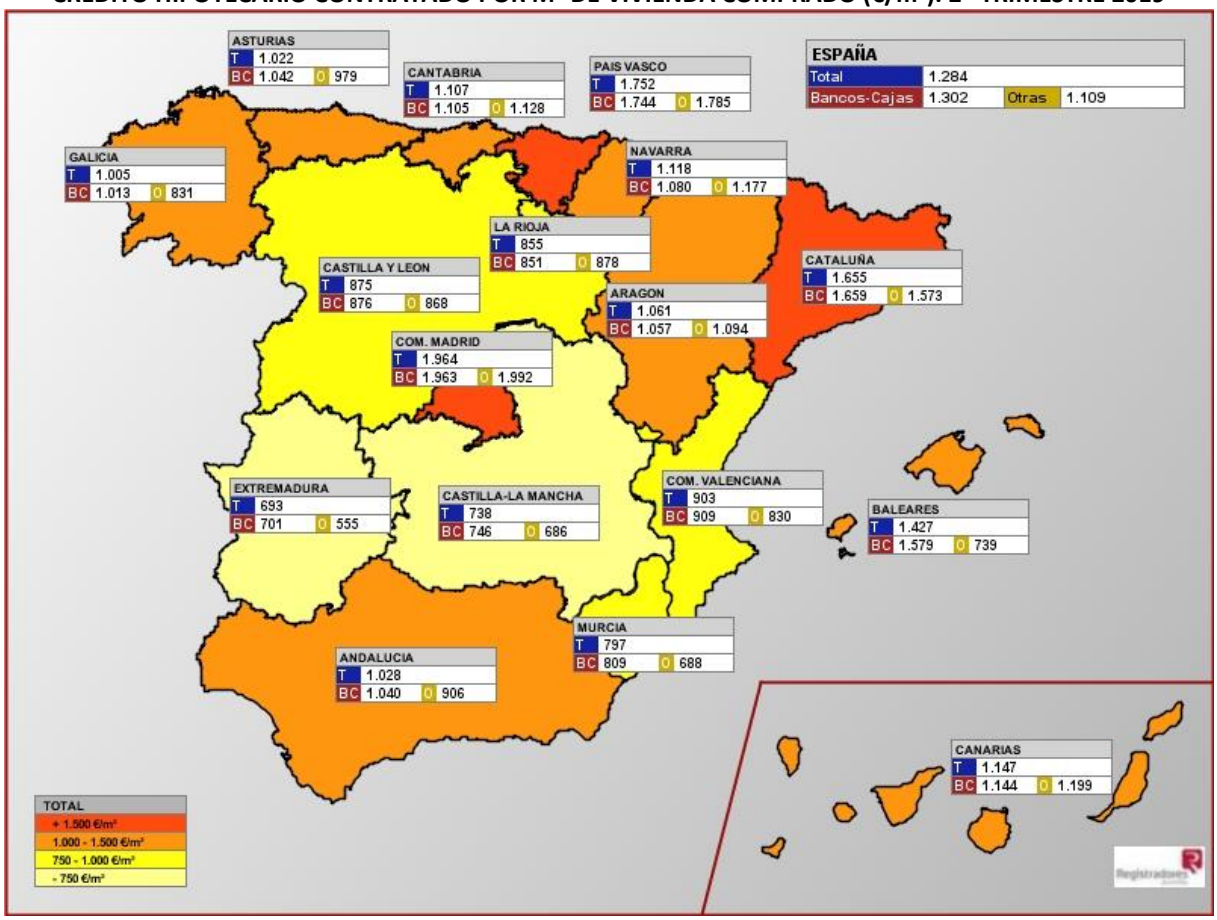
Distribución volumen nuevo crédito hipotecario. 2º trimestre 2019	Tasas de variación (%)			
	Intertrimestrales		Interanuales	
CC.AA.	Bancos	Otras ent. financ.	Bancos	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	0,25 %	-0,25 %	-1,57 %	1,57 %
ARAGON	-6,79 %	6,79 %	-3,05 %	3,05 %
ASTURIAS	20,75 %	-20,75 %	-18,04 %	18,04 %
BALEARES	-2,67 %	2,67 %	0,98 %	-0,98 %
CANARIAS	7,68 %	-7,68 %	-1,68 %	1,68 %
CANTABRIA	-4,79 %	4,79 %	-1,36 %	1,36 %
CASTILLA Y LEON	-2,34 %	2,34 %	-1,41 %	1,41 %
CASTILLA-LA MANCHA	3,88 %	-3,88 %	-1,57 %	1,57 %
CATALUÑA	2,37 %	-2,37 %	0,54 %	-0,54 %
COM. MADRID	2,61 %	-2,61 %	-1,86 %	1,86 %
COM. VALENCIANA	0,80 %	-0,80 %	-1,31 %	1,31 %
EXTREMADURA	1,14 %	-1,14 %	0,65 %	-0,65 %
GALICIA	0,08 %	-0,08 %	-1,79 %	1,79 %
LA RIOJA	-8,67 %	8,67 %	-11,24 %	11,24 %
MURCIA	-0,94 %	0,94 %	1,17 %	-1,17 %
NAVARRA	-13,98 %	13,98 %	0,57 %	-0,57 %
PAIS VASCO	-1,18 %	1,18 %	2,49 %	-2,49 %
NACIONAL	**1,24 %**	**-1,24 %**	**-1,27 %**	**1,27 %**

Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario para compraventa de vivienda. 2º trimestre 2019



2.6. Importe de nuevo crédito hipotecario contratado por metro cuadrado de vivienda comprado

CRÉDITO HIPOTECARIO CONTRATADO POR M² DE VIVIENDA COMPRADO (€/m²). 2º TRIMESTRE 2019



Por segundo trimestre consecutivo el endeudamiento hipotecario por metro cuadrado ha descendido, dando lugar a una corrección intertrimestral del -0,54%, ligeramente más moderada que el -1,15% del primer trimestre, pero que supone una continuidad en una evolución favorable del endeudamiento, que acumulaba un largo proceso de intensificación.

Concretamente, el endeudamiento hipotecario medio registrado en el segundo trimestre del año ha sido de 1.284 €/m², ligeramente inferior a los 1.291 €/m² del primer trimestre. En Bancos el resultado medio ha sido de 1.302 €/m², manteniendo el tradicional diferencial con respecto a Otras entidades financieras (1.109 €/m²). En ambas agrupaciones de entidades financieras se han producido descensos intertrimestrales, siendo especialmente intensos en Otras entidades financieras, con una corrección del -3,48%, frente al moderado -0,15% de Bancos.

Desde un punto de vista territorial se mantienen las importantes diferencias, en línea con lo que ocurre con el precio por metro cuadrado. De este modo, por encima de la media nacional (1.284 €/m²) se han situado Comunidad de Madrid (1.964 €/m²), País Vasco (1.752 €/m²), Cataluña (1.655 €/m²) y Baleares (1.427 €/m²). En el extremo opuesto se sitúan seis comunidades autónomas con niveles de endeudamiento hipotecario por debajo de los 1.000 €/m², registrando las menores cuantías Extremadura (693 €/m²), Castilla-La Macha (738 €/m²) y Murcia (797 €/m²).

Con respecto a la evolución intertrimestral de los resultados, nueve comunidades autónomas han aumentado los niveles de endeudamiento hipotecario, encabezadas por Murcia (5,42%), Extremadura (3,90%) y La Rioja (3,39%), mientras que ocho comunidades autónomas han presentado descensos, dando lugar a las mayores correcciones en Baleares (-11,86%), Navarra (-2,78%) y Asturias (-1,45%).

Los resultados interanuales presentan leves diferencias con respecto a los trimestrales. El endeudamiento hipotecario medio registrado en los últimos doce meses han sido de 1.290 €/m², con un desglose por agrupación de entidad financiera de 1.304 €/m² en Bancos y 1.136 €/m² en Otras entidades financieras.

Los mayores niveles de endeudamiento hipotecario durante los últimos doce meses se han registrado en Comunidad de Madrid (1.927 €/m²), País Vasco (1.739 €/m²), Cataluña (1.648 €/m²) y Baleares (1.576 €/m²), mientras que seis comunidades autónomas registran cuantías interanuales por debajo de los 1.000 €/m², alcanzando las menores cuantías Extremadura (680 €/m²), Castilla-La Mancha (729 €/m²) y Murcia (775 €/m²).

La evolución interanual, medida a través de la comparación de los resultados de los últimos doce meses con respecto a los doce meses precedentes, proporciona todavía un incremento del endeudamiento hipotecario, a pesar de los descensos de los dos últimos trimestres, en la medida que la línea seguida en trimestres precedentes a los dos últimos ha sido de intensificación del endeudamiento hipotecario. De este modo, la tasa interanual ha sido del 3,78%, con un incremento del 3,99% en Bancos y del 1,07% en Otras entidades financieras.

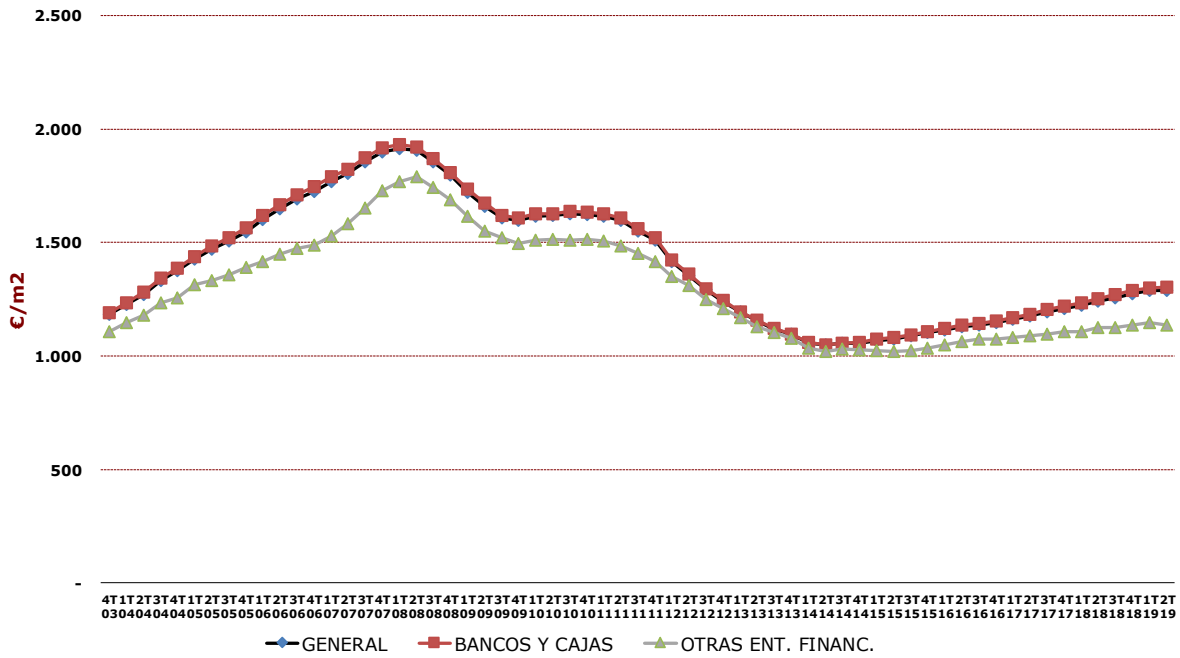
Quince comunidades autónomas han registrado incrementos interanuales, dando lugar a la mayor intensificación en Comunidad de Madrid (7,29%), Cataluña (5,51%) y Canarias (5,01%). Por el contrario, los únicos descensos se han registrado en Baleares (-1,01%) y Galicia (-0,79%).

A pesar de la tendencia creciente en los resultados interanuales, tal y como muestra el siguiente gráfico de evolución de resultados interanuales, entendemos que a lo largo de los próximos trimestres el endeudamiento hipotecario puede ralentizar su crecimiento, tal y como ya ha quedado recogido en los resultados trimestrales de los dos últimos trimestres.

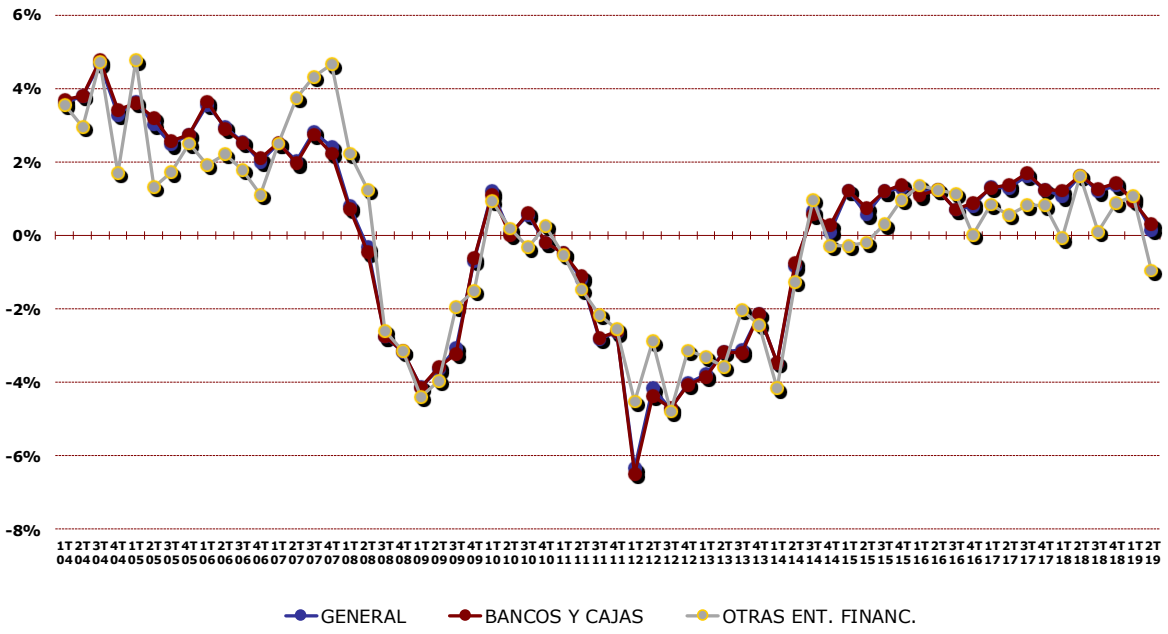
El intenso crecimiento del precio de la vivienda ha arrastrado al endeudamiento hipotecario. Sin embargo, dicho crecimiento no resulta sostenible en un contexto económico moderadamente favorable, incapaz de asumir importantes intensificaciones del precio de la vivienda. Este hecho repercutirá directamente en el comportamiento del endeudamiento hipotecario, produciendo la citada moderación del mismo, en línea con lo que viene ocurriendo durante los últimos trimestres.

En todo caso, desde una perspectiva histórica, a pesar del crecimiento de los últimos cuatro años, el endeudamiento hipotecario, en términos absolutos presenta cuantías moderadas, muy por debajo de los niveles alcanzados durante la mayor parte de la serie histórica de resultados, constatando con ello que, a pesar del crecimiento de los últimos años, dicho crecimiento ha sido un crecimiento sano, acorde con la evolución del mercado inmobiliario.

Evolución del importe de crédito hipotecario contratado por m² de vivienda comprado (resultados interanuales)



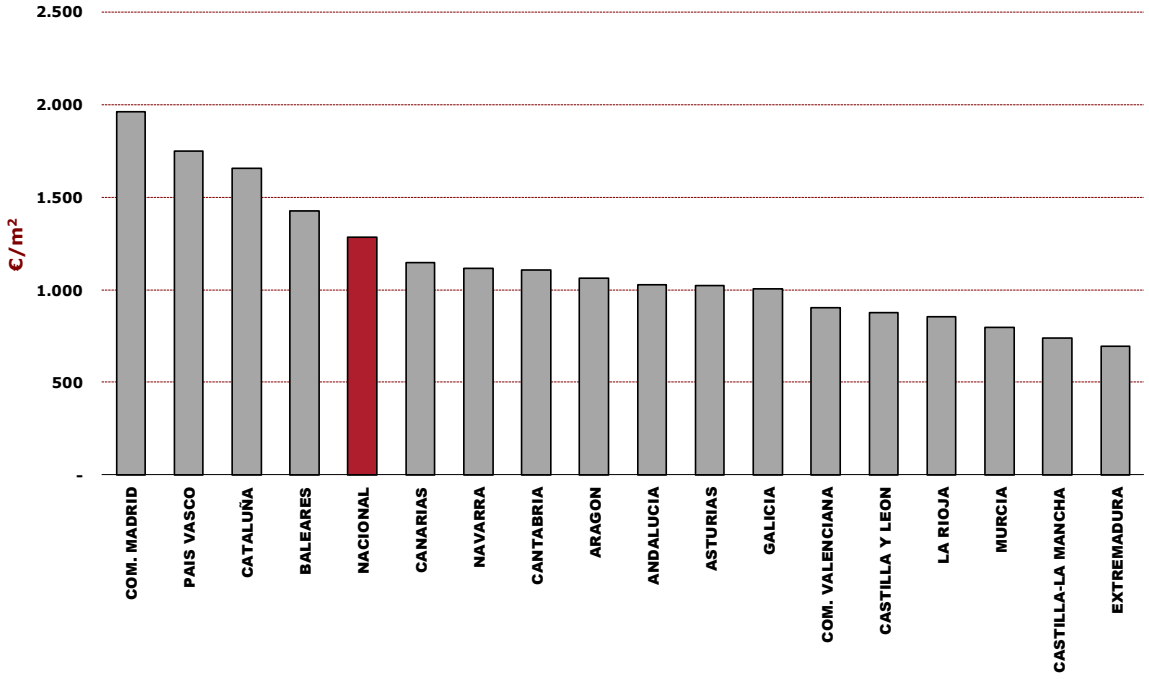
Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas del importe de crédito hipotecario contratado por m² de vivienda comprado



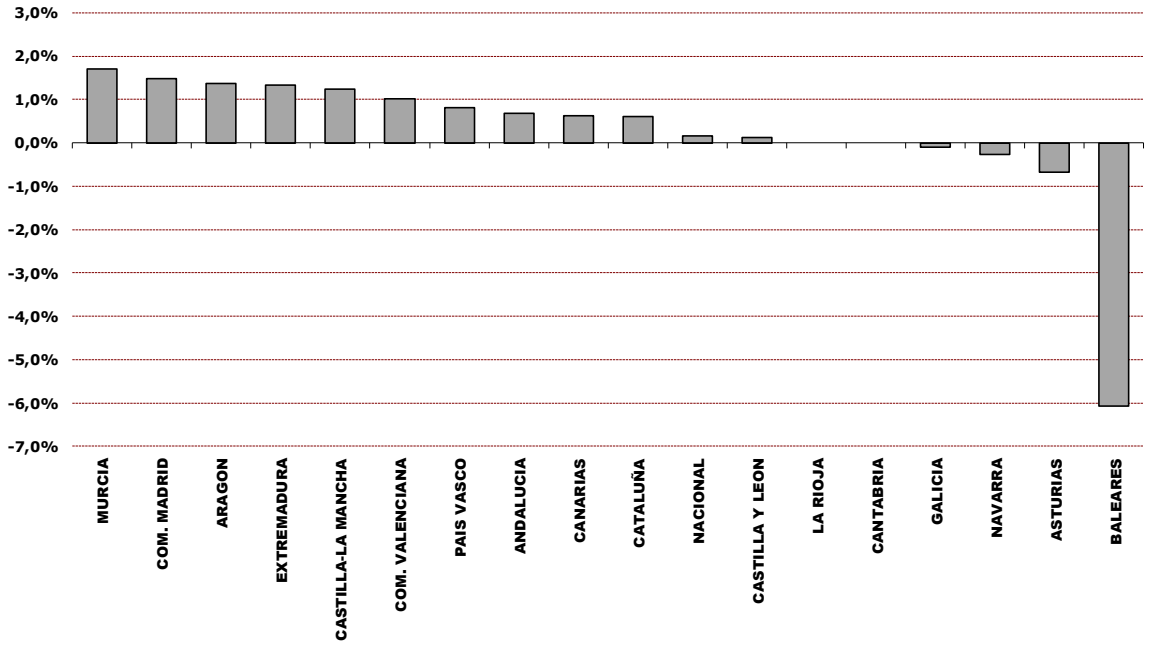
Importe nuevo crédito hipotecario por m² vivienda. 2º trimestre 2019	Resultados absolutos (€/m²)					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	1.028	1.040	906	1.029	1.040	909
ARAGON	1.061	1.057	1.094	1.037	1.040	1.011
ASTURIAS	1.022	1.042	979	1.026	1.062	940
BALEARES	1.427	1.579	739	1.576	1.622	976
CANARIAS	1.147	1.144	1.199	1.131	1.127	1.168
CANTABRIA	1.107	1.105	1.128	1.123	1.120	1.185
CASTILLA Y LEON	875	876	868	870	870	863
CASTILLA-LA MANCHA	738	746	686	729	730	724
CATALUÑA	1.655	1.659	1.573	1.648	1.651	1.588
COM. MADRID	1.964	1.963	1.992	1.927	1.927	1.944
COM. VALENCIANA	903	909	830	896	903	815
EXTREMADURA	693	701	555	680	685	606
GALICIA	1.005	1.013	831	1.009	1.018	827
LA RIOJA	855	851	878	848	837	913
MURCIA	797	809	688	775	786	698
NAVARRA	1.118	1.080	1.177	1.137	1.115	1.177
PAIS VASCO	1.752	1.744	1.785	1.739	1.741	1.734
NACIONAL	**1.284**	**1.302**	**1.109**	**1.290**	**1.304**	**1.136**

Importe nuevo crédito hipotecario por m² vivienda. 2º trimestre 2019	Números índice		Tasas de variación (%)					
	Trim.	Inter.	Intertrimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	General	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	80,06	79,77	-0,29%	-0,19%	-0,55%	4,26%	4,63%	1,22%
ARAGON	82,63	80,39	2,31%	1,05%	12,32%	3,80%	2,97%	10,37%
ASTURIAS	79,60	79,53	-1,45%	-3,70%	4,93%	1,08%	3,71%	-5,53%
BALEARES	111,14	122,17	-11,86%	-2,71%	-51,19%	-1,01%	1,95%	-38,89%
CANARIAS	89,33	87,67	2,14%	1,96%	5,92%	5,01%	4,35%	13,84%
CANTABRIA	86,21	87,05	-1,16%	-0,99%	-6,00%	0,45%	0,45%	-0,25%
CASTILLA Y LEON	68,15	67,44	1,39%	1,62%	0,12%	1,75%	1,28%	4,35%
CASTILLA-LA MANCHA	57,48	56,51	0,96%	2,19%	-6,41%	3,85%	4,29%	1,26%
CATALUÑA	128,89	127,75	-0,54%	-0,66%	-0,57%	5,51%	5,23%	9,22%
COM. MADRID	152,96	149,38	2,56%	2,77%	-4,41%	7,29%	7,23%	10,39%
COM. VALENCIANA	70,33	69,46	-0,11%	-0,33%	2,22%	4,07%	4,27%	1,24%
EXTREMADURA	53,97	52,71	3,90%	4,63%	-12,60%	2,72%	3,16%	-5,90%
GALICIA	78,27	78,22	-0,69%	-0,69%	-2,92%	-0,79%	-0,49%	0,49%
LA RIOJA	66,59	65,74	3,39%	3,65%	1,62%	2,17%	2,07%	1,33%
MURCIA	62,07	60,08	5,42%	5,20%	3,30%	3,47%	3,97%	-0,99%
NAVARRA	87,07	88,14	-2,78%	-4,68%	-0,42%	2,52%	3,05%	1,47%
PAIS VASCO	136,45	134,81	0,40%	-0,68%	5,19%	3,33%	3,51%	2,60%
NACIONAL	**100,00**	**100,00**	**-0,54%**	**-0,15%**	**-3,48%**	**3,78%**	**3,99%**	**1,07%**

Importe de crédito hipotecario contratado por m² de vivienda comprado. 2º trimestre 2019

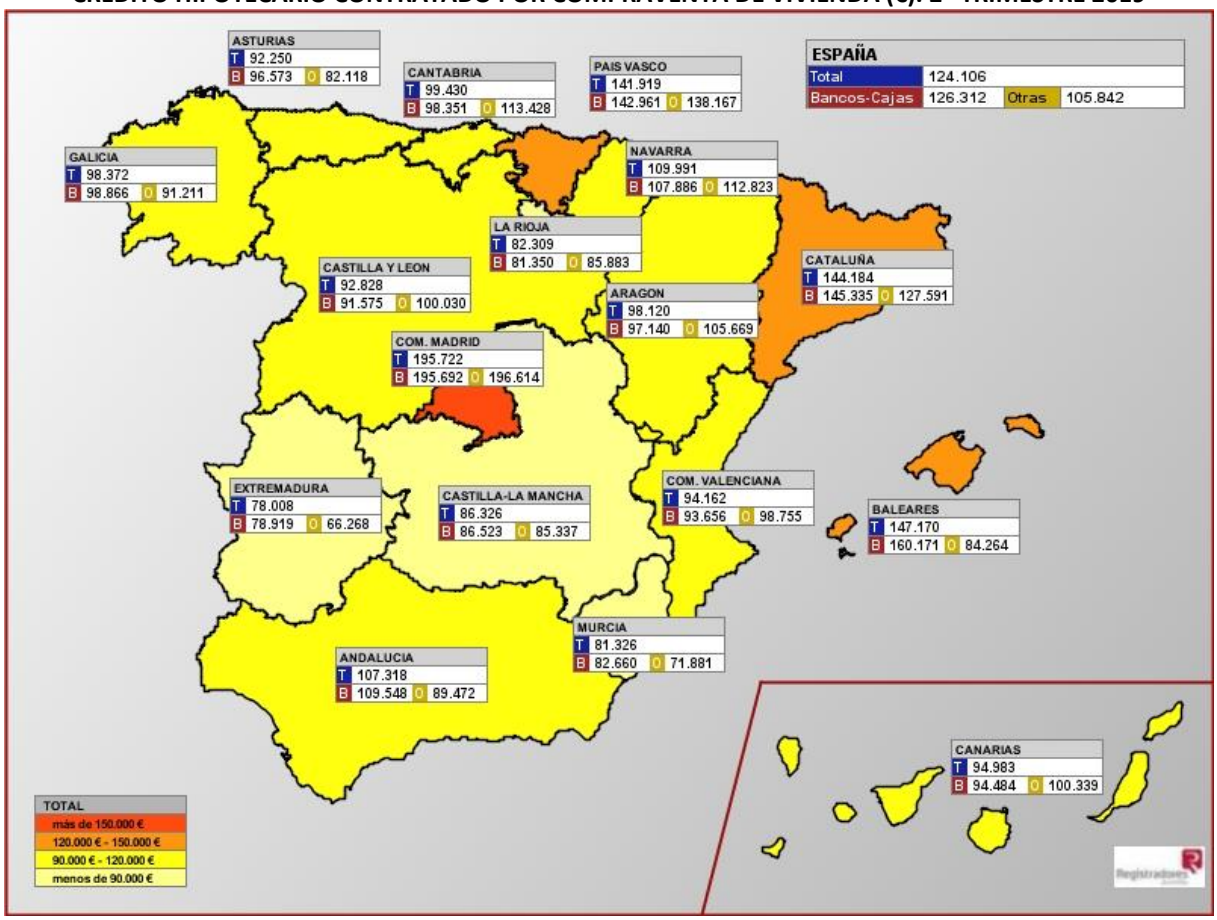


Evolución trimestral (resultados medios trimestrales) del importe de crédito hipotecario contratado por m² de vivienda comprado. 2º trimestre 2019



2.7. Importe de nuevo crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda

CRÉDITO HIPOTECARIO CONTRATADO POR COMPRAVENTA DE VIVIENDA (€). 2º TRIMESTRE 2019



Al igual que el endeudamiento hipotecario por metro cuadrado, el endeudamiento hipotecario por vivienda ha descendido por segundo trimestre consecutivo, dejando atrás los constantes crecimientos de trimestres precedentes. En el segundo trimestre del año se ha registrado un endeudamiento hipotecario medio por vivienda de 124.106 €, dando lugar a un descenso intertrimestral del -1,70% (126.250 € en el primer trimestre).

Los Bancos han mantenidos su tradicional mayor endeudamiento hipotecario por vivienda, registrando un importe medio de 126.312 €, con un descenso intertrimestral del -1,05% (127.648 € en el primer trimestre). Por su parte, Otras entidades financieras han registrado un importe medio de 105.842 €, dando lugar en este caso a un importante descenso intertrimestral, concretamente del -6,76% (113.515 € en el primer trimestre).

Nuevamente las diferencias territoriales son notables, acorde con la realidad del propio mercado inmobiliario. Las cuatro comunidades con niveles de endeudamiento hipotecario por encima de la media nacional han sido Comunidad de Madrid (195.722 €), que encabeza los resultados de forma destacada con respecto al resto: Baleares (147.170 €), Cataluña (144.184 €) y País Vasco (141.919 €). En el extremo opuesto se sitúan once comunidades autónomas con niveles de endeudamiento hipotecario por vivienda inferiores a los 100.000 €, habiendo registrado las menores cuantías en el último trimestre Extremadura (78.008 €), Murcia (81.326 €) y La Rioja (82.309 €).

El descenso intertrimestral del endeudamiento hipotecario se ha generalizado territorialmente, dado lugar a correcciones en sus cuantías medias en trece comunidades autónomas, frente a los incrementos en únicamente cuatro comunidades autónomas. Los mayores ajustes se han registrado en Cataluña (-5,96%), La Rioja (-5,62%) y Navarra (-4,27%).

Los resultados interanuales presentan cuantías ligeramente superiores a las obtenidas en el último trimestre como consecuencia de la tendencia descendente de los dos últimos trimestres. Concretamente, en los últimos doce meses el endeudamiento hipotecario medio por vivienda ha sido de 126.130 €, habiendo registrado la agrupación Bancos un importe medio de 127.898 € y Otras entidades financieras de 110.268 €.

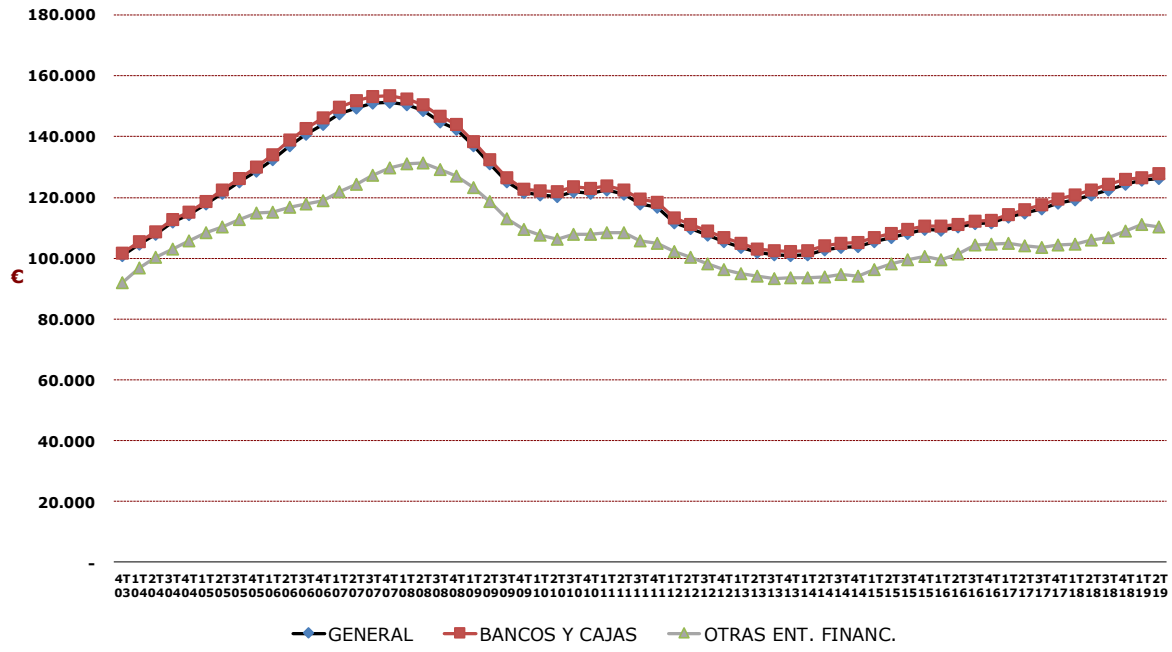
Con respecto a los doce meses precedentes el endeudamiento hipotecario por vivienda ha incrementado un 4,34%, siendo el crecimiento más intenso en Bancos, con un alza del 4,47%, quedando Otras entidades financieras con un alza interanual del 3,94%.

Los mayores importes medios durante los últimos doce meses se han registrado en Comunidad de Madrid (195.574 €), Baleares (162.947 €), Cataluña (147.206 €) y País Vasco (143.914 €), que nuevamente son las únicas que superan la media nacional, situándose en el extremo opuesto diez comunidades autónomas con importes medios inferiores a los 100.000 €, obteniendo los menores importes medios Extremadura (77.436 €), Murcia (81.183 €) y Castilla-La Mancha (89.078 €).

La práctica totalidad de comunidades autónomas han registrado incrementos interanuales (quince), dando lugar a los mayores incrementos en Canarias (10,25%), La Rioja (7,02%) y Comunidad Valenciana (6,85%). Las únicas comunidades autónomas que han registrado descensos interanuales del endeudamiento hipotecario por vivienda han sido Cantabria (-1,21%) y Aragón (-0,94%).

En cuanto a las perspectivas con respecto a la evolución de resultados, a pesar del incremento en los resultados interanuales, tal y como se observa en el siguiente gráfico de evolución de resultados interanuales, las correcciones de los dos últimos trimestres parecen mostrar un cierto grado de cambio de tendencia que si bien, a corto plazo, no provocará correcciones intensas del endeudamiento hipotecario, si provocará una cierta estabilización en los resultados interanuales, poniendo fin a la intensa tendencia alcista de trimestres precedentes a los dos últimos.

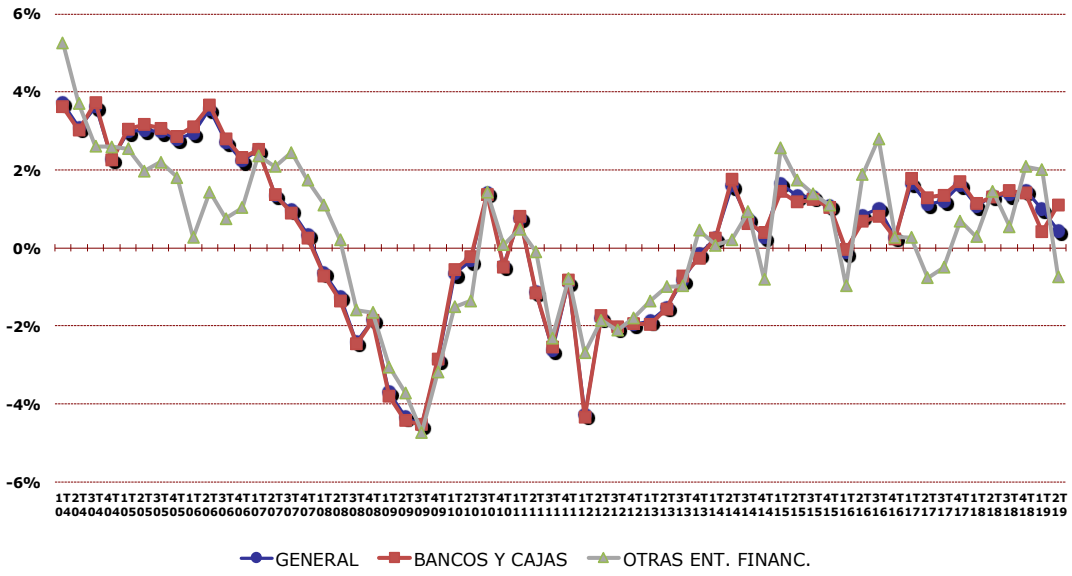
Evolución del importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda (resultados interanuales)



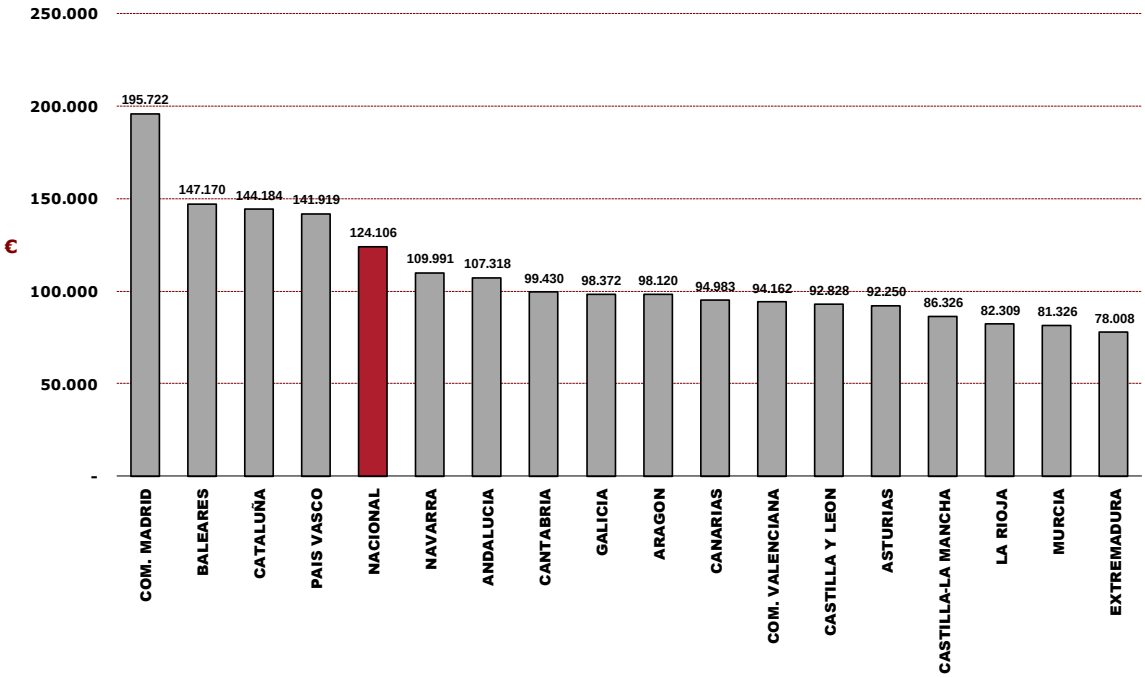
Al igual que hemos indicado en el apartado anterior, a pesar del incremento del endeudamiento hipotecario durante los cuatro últimos años los actuales niveles todavía se sitúan en un nivel relativamente intermedios con respecto a todo lo que representa la evolución histórica de resultados.

El crecimiento del mercado inmobiliario y, en particular, del precio de la vivienda, ha provocado este proceso alcista que parece mostrar cierto grado de agotamiento, dotando de racionalidad al propio mercado hipotecario de acuerdo a las perspectivas existentes.

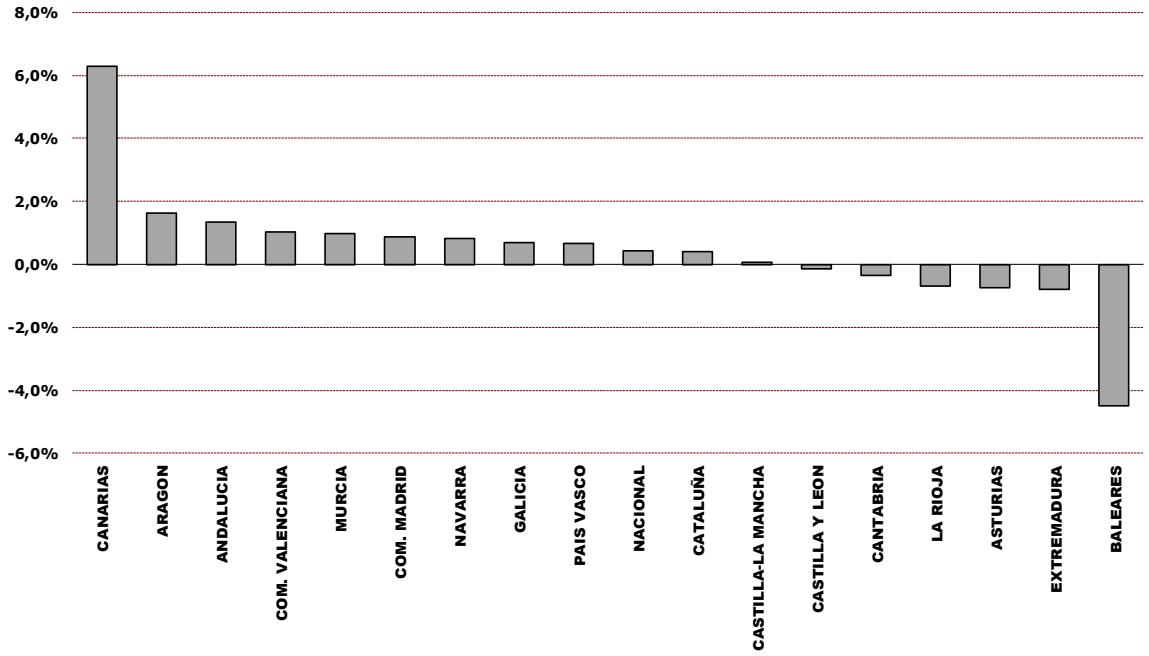
Evolución de las tasas de variación trimestrales (desestacionalizadas) del importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda



Importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda. 2º trimestre 2019



Evolución trimestral (resultados medios trimestrales) del importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda. 2º trimestre 2019



Importe nuevo crédito hipotecario por compraventa de vivienda. 2º trimestre 2019	Resultados absolutos (€)					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	107.318	109.548	89.472	106.828	108.735	90.410
ARAGON	98.120	97.140	105.669	97.875	98.486	93.770
ASTURIAS	92.250	96.573	82.118	93.481	98.328	80.010
BALEARES	147.170	160.171	84.264	162.947	164.364	145.963
CANARIAS	94.983	94.484	100.339	97.528	96.795	105.800
CANTABRIA	99.430	98.351	113.428	102.578	102.131	109.487
CASTILLA Y LEON	92.828	91.575	100.030	91.552	91.279	93.367
CASTILLA-LA MANCHA	86.326	86.523	85.337	89.078	88.744	90.677
CATALUÑA	144.184	145.335	127.591	147.206	147.706	139.982
COM. MADRID	195.722	195.692	196.614	195.574	194.718	220.245
COM. VALENCIANA	94.162	93.656	98.755	93.545	94.052	88.706
EXTREMADURA	78.008	78.919	66.268	77.436	78.241	66.871
GALICIA	98.372	98.866	91.211	97.721	98.317	87.270
LA RIOJA	82.309	81.350	85.883	91.345	84.166	115.782
MURCIA	81.326	82.660	71.881	81.183	82.667	72.619
NAVARRA	109.991	107.886	112.823	110.426	110.496	110.319
PAIS VASCO	141.919	142.961	138.167	143.914	144.840	140.298
NACIONAL	**124.106**	**126.312**	**105.842**	**126.130**	**127.898**	**110.268**

Importe nuevo crédito hipotecario por compraventa de vivienda. 2º trimestre 2019	Números índice		Tasas de variación (%)					
	Trim.	Inter.	Intertrimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	General	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	86,47	84,70	-0,76%	-0,02%	-5,35%	5,99%	6,97%	-1,33%
ARAGON	79,06	77,60	-1,56%	-3,07%	9,56%	-0,94%	-2,53%	11,68%
ASTURIAS	74,33	74,11	-2,26%	-3,09%	5,05%	1,88%	5,37%	-8,65%
BALEARES	118,58	129,19	-1,08%	9,91%	-60,91%	0,33%	1,20%	-10,09%
CANARIAS	76,53	77,32	-0,18%	-0,31%	1,24%	10,25%	10,78%	4,13%
CANTABRIA	80,12	81,33	-2,97%	-4,02%	10,64%	-1,21%	-2,08%	14,24%
CASTILLA Y LEON	74,80	72,59	1,92%	0,72%	8,65%	1,83%	0,99%	8,17%
CASTILLA-LA MANCHA	69,56	70,62	-3,36%	-1,06%	-13,28%	0,61%	0,02%	3,57%
CATALUÑA	116,18	116,71	-5,96%	-5,76%	-9,83%	4,05%	3,72%	7,68%
COM. MADRID	157,71	155,06	0,69%	1,51%	-18,00%	4,12%	3,44%	24,88%
COM. VALENCIANA	75,87	74,17	-0,06%	-1,54%	15,33%	6,85%	7,55%	0,28%
EXTREMADURA	62,86	61,39	4,03%	4,46%	-3,73%	1,08%	1,55%	-6,05%
GALICIA	79,26	77,48	1,58%	1,48%	4,21%	3,38%	3,28%	10,90%
LA RIOJA	66,32	72,42	-5,62%	-1,88%	-18,62%	7,02%	0,00%	26,58%
MURCIA	65,53	64,36	-3,65%	-4,38%	0,39%	4,23%	4,64%	1,93%
NAVARRA	88,63	87,55	-4,27%	-4,75%	-4,27%	4,49%	6,08%	1,93%
PAIS VASCO	114,35	114,10	-2,12%	-1,93%	-2,68%	6,15%	6,15%	6,12%
NACIONAL	**100,00**	**100,00**	**-1,70%**	**-1,05%**	**-6,76%**	**4,34%**	**4,47%**	**3,94%**

2.8. Importe de los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios

Los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios han incrementado ligeramente sus cuantías, habiendo registrado un resultado medio del 2,50% en el segundo trimestre del año, ligeramente por encima del 2,47% del trimestre precedente.

Con este resultado se acumulan tres trimestres consecutivos con ligeros incrementos en los tipos de interés de contratación inicial, dando lugar a un cambio de tendencia con respecto a trimestres precedentes, en los que se registraron los menores importes de la serie histórica (2,26% en 3T 2018 y 1T 2018). En todo caso, se trata de niveles de tipos de interés especialmente bajos desde una perspectiva retrospectiva.

Las diferencias territoriales se han mantenido, dando lugar a los mayores importes medios de tipos de interés de contratación inicial durante el segundo trimestre del año en Canarias (2,76%), Cataluña (2,75%), Comunidad Valenciana (2,63%) y Baleares (2,63%). En el extremo opuesto, con las condiciones más favorables en tipos de interés, se han situado País Vasco (1,84%), Navarra (2,17%) y Comunidad de Madrid (2,31%). El diferencial entre el mayor y menor importe ha sido 0,92 pp, exactamente igual al trimestre precedente.

Importe de los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios. Trimestral 2T 2019

CCAA	General	Fijos	Variables
ANDALUCÍA	2,50 %	3,10 %	2,12 %
ARAGÓN	2,49 %	2,88 %	2,24 %
ASTURIAS	2,45 %	2,88 %	1,96 %
BALEARES	2,63 %	3,06 %	2,12 %
CANARIAS	2,76 %	3,20 %	2,44 %
CANTABRIA	2,41 %	2,80 %	2,06 %
CASTILLA Y LEÓN	2,44 %	2,87 %	2,19 %
CASTILLA-LA MANCHA	2,54 %	2,85 %	2,36 %
CATALUÑA	2,75 %	3,11 %	2,32 %
COM. MADRID	2,31 %	2,67 %	2,13 %
COM. VALENCIANA	2,63 %	3,07 %	2,23 %
EXTREMADURA	2,51 %	2,82 %	2,40 %
GALICIA	2,62 %	3,10 %	2,18 %
LA RIOJA	2,45 %	2,94 %	2,08 %
MURCIA	2,62 %	3,04 %	2,13 %
NAVARRA	2,17 %	2,93 %	1,72 %
PAÍS VASCO	1,84 %	2,65 %	1,59 %
NACIONAL	**2,50 %**	**2,99 %**	**2,15 %**

La distinción de tipos de interés entre hipotecas formalizadas a tipo fijo y a tipo variable muestra el tradicional mayor importe en las hipotecas a tipo fijo, con un resultado medio del 2,99%, frente al 2,15% en las formalizadas a tipo variable. El diferencial entre ambas modalidades es de 0,84 pp, reduciéndose dicho diferencial con el paso de los trimestres tal y como puede observarse en el siguiente gráfico de evolución de resultados.

En ambos casos se han producido incrementos con respecto al trimestre precedente. Concretamente, el importe medio de tipos de interés en hipotecas a tipo fijo se ha incrementado en 0,01 pp y las formalizadas a tipo variable en 0,06 pp.

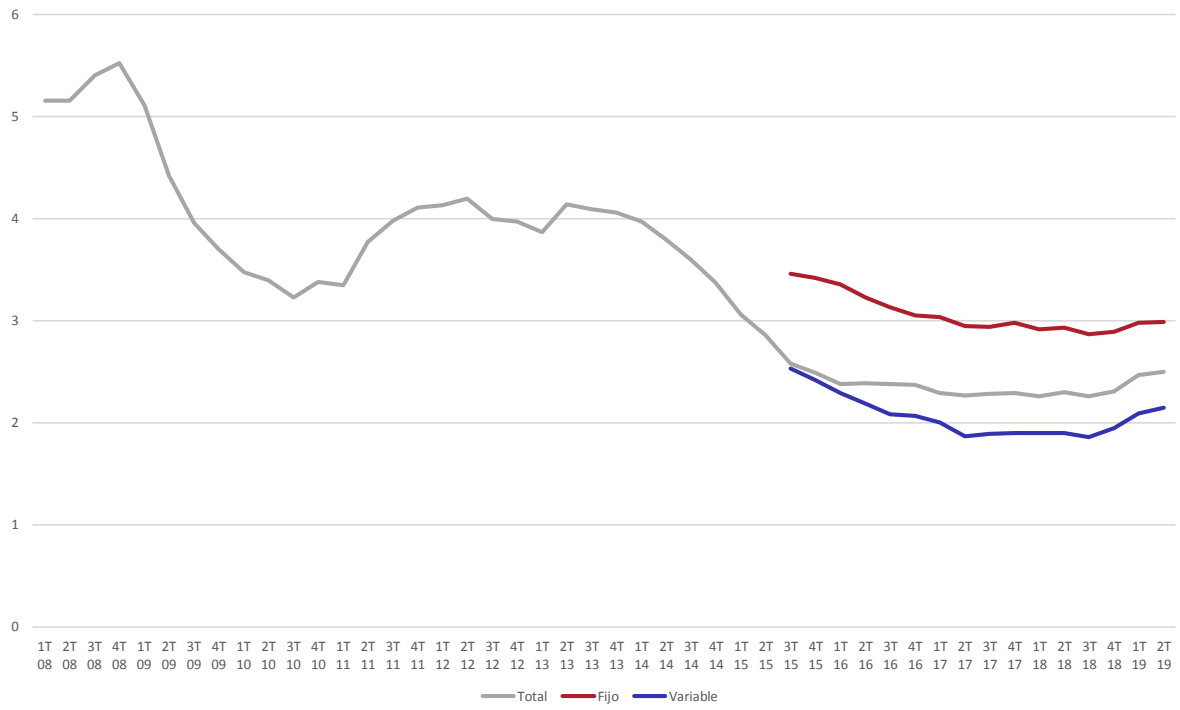
En cuanto a la contratación a tipo de interés fijo, las comunidades autónomas que han registrado un mayor importe medio durante el último trimestre han sido Canarias (3,20%), Cataluña (3,11%), Galicia (3,10%) y

Andalucía (3,10%). Por el contrario, los menores importes medios se han registrado en País Vasco (2,65%), Comunidad de Madrid (2,67%) y Cantabria (2,80%). El diferencial entre el mayor y menor resultado es de 0,55 pp, reduciéndose con respecto al diferencial para el total general (0,92 pp).

Por lo que respecta a la contratación a tipo de interés variable, las comunidades autónomas con tipos de interés de contratación inicial más elevados han sido Canarias (2,44%), Extremadura (2,40%) y Castilla-La Mancha (2,36%), mientras que los menores importes medios corresponden a País Vasco (1,59%), Navarra (1,72%) y Asturias (1,96%). En este caso el diferencial entre los extremos ha sido de 0,85 pp.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de la serie histórica de resultados trimestrales en tipos de interés de contratación inicial, tomando el total general y la distinción entre fijos y variables. Para el total general se observa cómo el mínimo histórico se registró en el tercer trimestre de 2018, pasando a partir de entonces a registrar ligeros incrementos trimestre tras trimestre, dando lugar a lo que parece un cambio de tendencia, que puede estar parcialmente condicionado por el cambio regulatorio con respecto a los gastos asociados a la formalización de los créditos hipotecarios, en la medida que las perspectivas de bajos tipos de interés se mantienen o incluso intensifican, de acuerdo a las medidas adoptadas por los bancos centrales.

Evolución de las cuantía de tipos de interés de contratación inicial en los nuevos créditos hipotecarios sobre vivienda (%) (resultados trimestrales)



Tomando los resultados interanuales se observa cómo las cuantías son más bajas que los resultados trimestrales en la medida que venimos de una tendencia alcista en tipos de interés a lo largo de los últimos trimestres. Concretamente, en los últimos doce meses el tipo de interés medio ha sido del 2,39%, ligeramente por encima del registrado el pasado trimestre (2,33%) y del registrado hace cuatro trimestres (2,28%). Progresivamente nos vamos alejando del mínimo histórico interanual, registrado al cierre del tercer trimestre de 2018 y del primer trimestre de 2018, en ambos casos con un 2,27%.

Los mayores importes medios durante los últimos doce meses se han registrado en Cataluña (2,65%), Canarias (2,62%) y Murcia (2,55%), mientras que las cuantías más bajas se han registrado en País Vasco (1,80%), Navarra (2,05%) y Comunidad de Madrid (2,18%). En este caso el diferencial entre los extremos es de 0,85 pp.

La distinción según modalidades de contratación para los últimos doce meses muestra como el resultado medio en contratación a tipo de interés fijo ha sido del 2,94%, frente al 2,01% en contratación a tipo de interés variable, dando lugar a un diferencial de 0,93 pp, también en progresiva reducción con el paso de los trimestres, al igual que ocurre con los resultados trimestrales.

En los últimos doce meses, las comunidades autónomas que han registrado mayores importes medios en contratación a tipo de interés fijo han sido Canarias (3,13%), Cataluña (3,05%) y Galicia (3,05%), quedando con

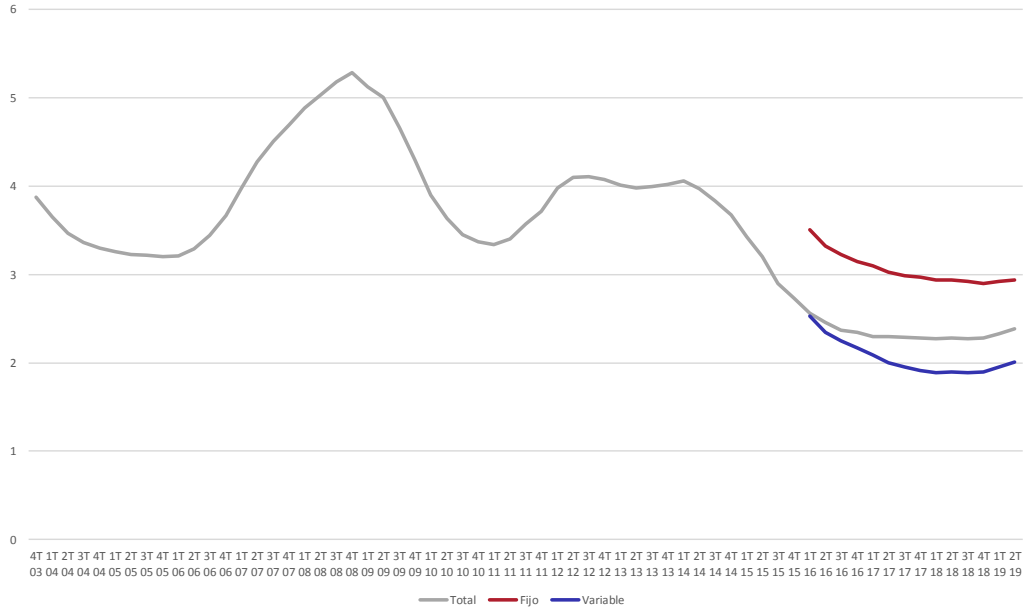
los menores importes Comunidad de Madrid (2,66%), País Vasco (2,72%) y Cantabria (2,76%). El diferencial entre los extremos ha sido de 0,47 pp.

En la contratación a tipo de interés variable, durante el último año las cuantías medias más elevadas se han registrado en Canarias (2,26%), Extremadura (2,24%) y Cataluña (2,22%), mientras que los menores importes se han registrado en País Vasco (1,51%), Navarra (1,60%) y Cantabria (1,79%). En este caso el diferencial entre los extremos es mayor, concretamente de 0,75 pp.

Importe de los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios. Interanual 2T 2019

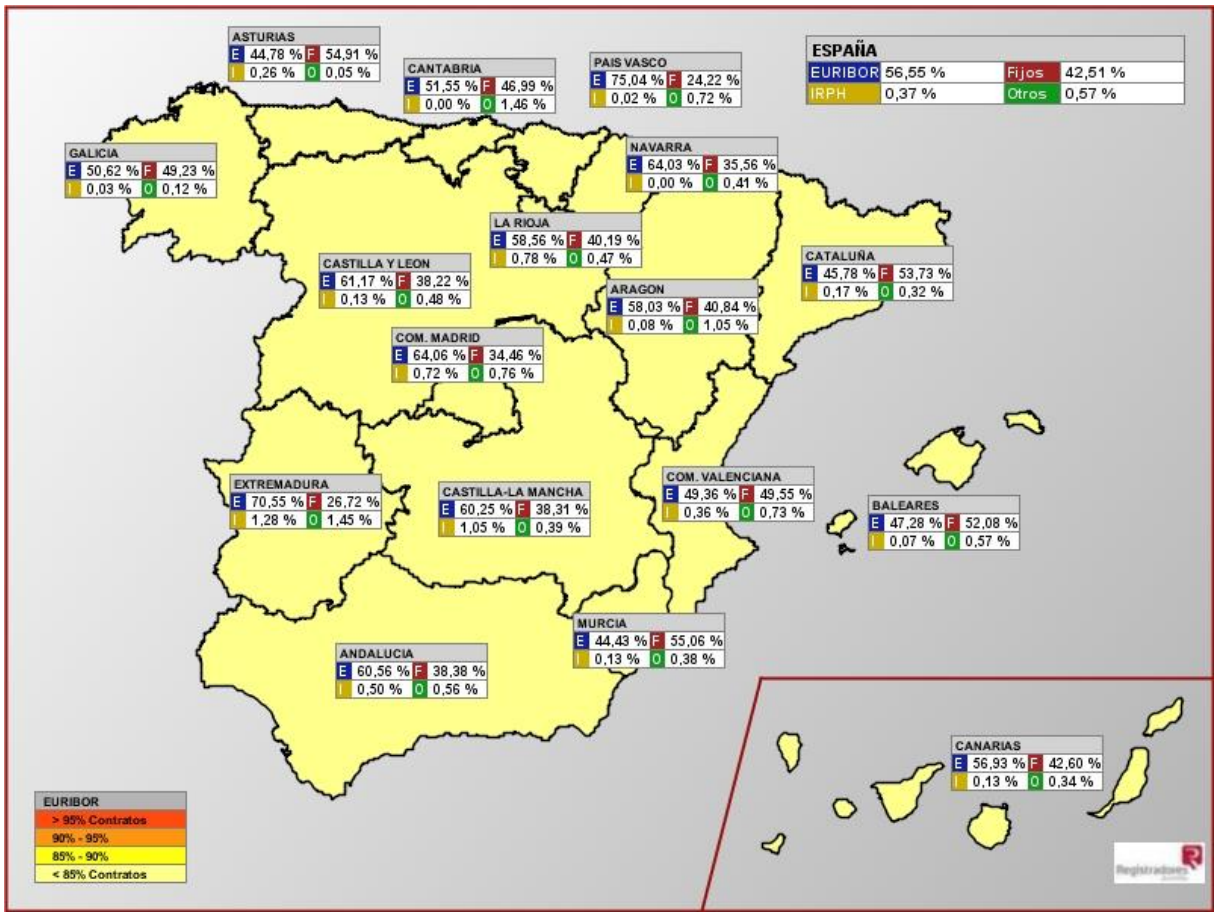
CCAA	General	Fijos	Variables
ANDALUCIA	2,40 %	3,02 %	2,01 %
ARAGON	2,34 %	2,84 %	2,06 %
ASTURIAS	2,35 %	2,90 %	1,81 %
BALEARES	2,48 %	2,94 %	2,00 %
CANARIAS	2,62 %	3,13 %	2,26 %
CANTABRIA	2,20 %	2,76 %	1,79 %
CASTILLA Y LEON	2,32 %	2,82 %	2,02 %
CASTILLA-LA MANCHA	2,42 %	2,81 %	2,21 %
CATALUÑA	2,65 %	3,05 %	2,22 %
COM. MADRID	2,18 %	2,66 %	1,97 %
COM. VALENCIANA	2,50 %	2,96 %	2,07 %
EXTREMADURA	2,37 %	2,83 %	2,24 %
GALICIA	2,49 %	3,05 %	2,03 %
LA RIOJA	2,25 %	2,87 %	1,87 %
MURCIA	2,55 %	3,02 %	2,02 %
NAVARRA	2,05 %	2,83 %	1,60 %
PAIS VASCO	1,80 %	2,72 %	1,51 %
NACIONAL	**2,39 %**	**2,94 %**	**2,01 %**

Evolución de las cuantía de tipos de interés de contratación inicial en los nuevos créditos hipotecarios sobre vivienda (%) (resultados interanuales)



2.9. Tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios sobre vivienda

TIPOS DE INTERÉS CONTRATADOS EN NUEVOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS DE VIVIENDA. 2º TRIMESTRE 2019



El aumento en el peso de contratación de nuevos créditos hipotecarios a tipo de interés fijo no para. En el segundo trimestre del año el 42,51% de los nuevos créditos hipotecarios se han formalizado a tipo de interés fijo, frente al 40,62% de primer trimestre, dando lugar a un incremento intertrimestral de 1,89 pp, lo que supone una continuidad en la tendencia alcista de los últimos trimestres.

En consecuencia, la contratación a tipo de interés variable se ha utilizado en el 57,49% de los nuevos créditos hipotecarios del segundo trimestre, reduciendo su peso relativo en -1,89 pp con respecto al trimestre precedente. La práctica totalidad de estos contratos a tipo de interés variable han recurrido al EURIBOR como índice de referencia (56,55% del total de nuevos créditos hipotecarios).

Ya son cuatro las comunidades autónomas con un mayor número de nuevos créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo que a tipo de interés variable. Concretamente, son los casos de Murcia (55,06%), Asturias (54,91%), Cataluña (53,73%) y Baleares (52,08%). Los mayores pesos en contratación a tipo de interés variable se han registrado en País Vasco (75,78%), Extremadura (73,28%) y Comunidad de Madrid (65,54%).

Desde un punto de vista territorial, durante el último trimestre once comunidades autónomas han incrementado el peso de nuevos créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo, frente a seis comunidades autónomas con aumentos de peso en contratación a tipo de interés variable. Los mayores incrementos intertrimestrales en contratación a tipo de interés fijo se han registrado en Asturias (8,28 pp), Castilla-La Mancha (8,06 pp) y Comunidad de Madrid (5,39 pp). Por el contrario, los mayores ascensos en contratación a tipo de interés variable se han registrado en Baleares (3,22 pp) y Castilla y León (3,01 pp).

Los resultados interanuales se sitúan relativamente próximos a los trimestrales. Concretamente, en los últimos doce meses el 41,12% de los nuevos créditos hipotecarios se han registrado a tipo de interés fijo, aumentando

con respecto al resultado interanual del trimestre precedente (40,42%). La contratación a tipo de interés variable ha registrado un peso del 58,88%, con una clara tendencia descendente, recurriendo en la práctica totalidad de los casos al EURIBOR como índice de referencia (57,77% del total). De hecho, estos resultados interanuales suponen un máximo histórico interanual por lo que respecta a la contratación a tipo de interés fijo y, por tanto, el correspondiente mínimo histórico en cuanto al peso de contratación a tipo de interés variable.

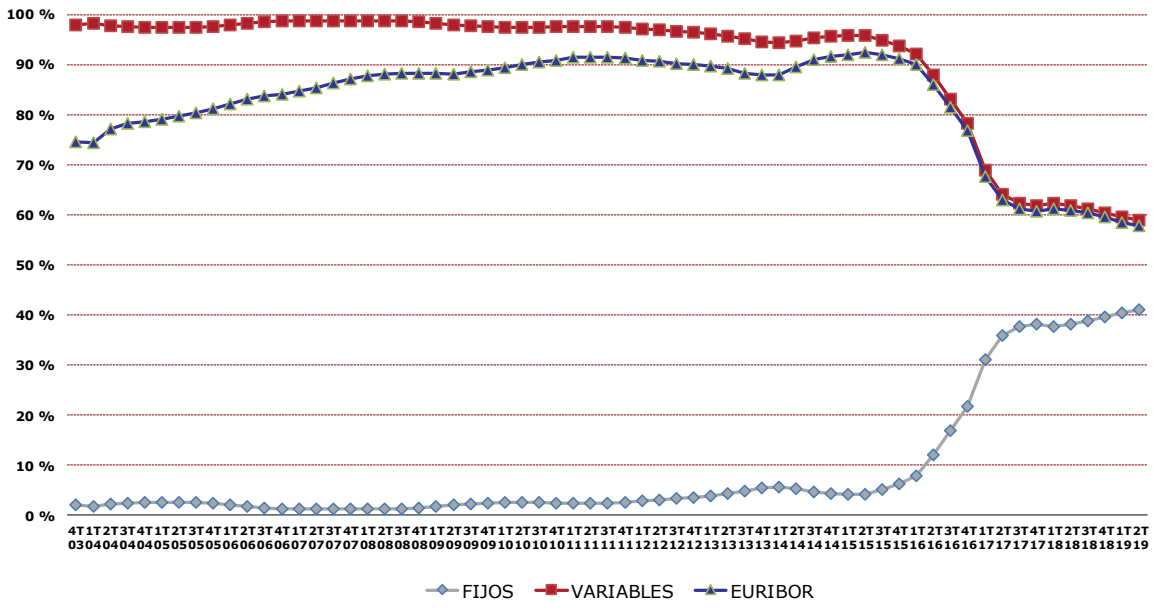
Nuevamente cuatro comunidades autónomas registran mayores niveles de contratación a tipo de interés fijo durante el último año que a tipo de interés variable. Son los casos de Murcia (53,51%), Asturias (51,83%), Cataluña (52,45%) y Baleares (50,98%). Las mayores cuantías en contratación a tipo de interés variable se han registrado en País Vasco (75,03%), Extremadura (74,76%) y Comunidad de Madrid (68,47%).

La evolución interanual de resultados, obtenida a través de la comparación de resultados de los últimos doce meses con los doce meses precedentes, proporciona una clara alza en la contratación a tipo de interés variable, con un aumento de 3,00 pp, dando lugar al correspondiente descenso en la contratación a tipo de interés variable.

La práctica totalidad de comunidades autónomas (dieciséis) han registrado incrementos en los pesos de contratación a tipo de interés fijo, dando lugar a las mayores ganancias de peso relativo en Aragón (9,45 pp), Navarra (8,71 pp) y Castilla y León (7,65 pp).

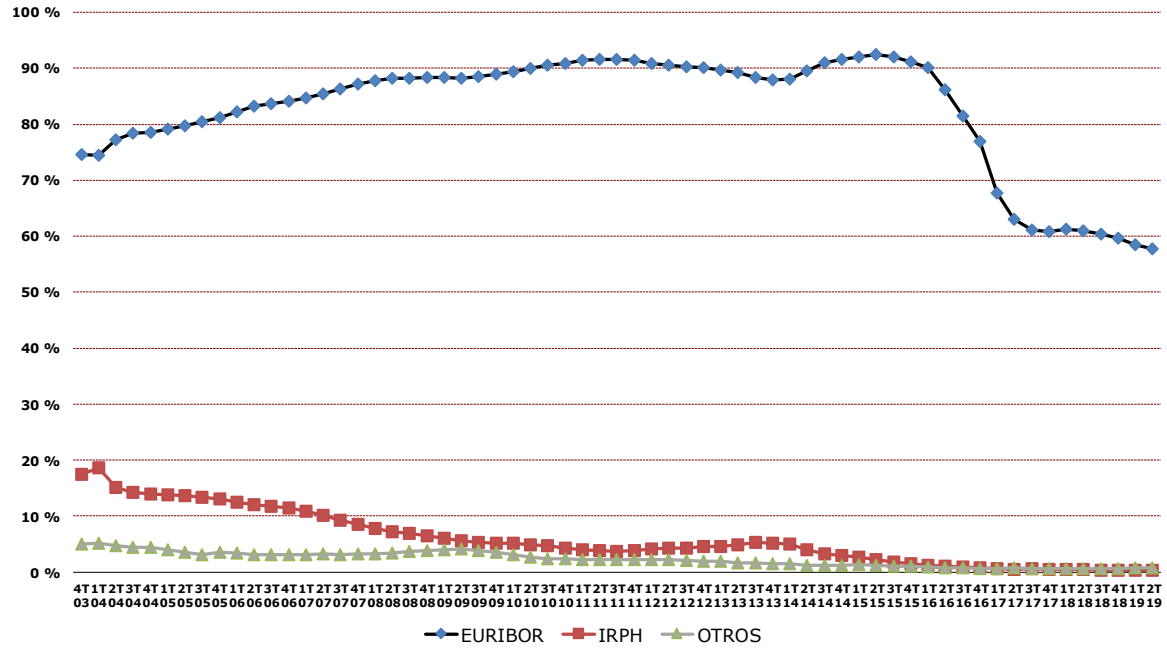
A continuación se muestran los gráficos de evolución de resultados, donde se constata cómo, tras un breve paréntesis en la tendencia alcista de contratación a tipo de interés fijo, a lo largo de los últimos trimestres parece haberse retomado dicha tendencia, generando nuevos máximos históricos de contratación a tipo de interés fijo y, por tanto, mínimos históricos en contratación a tipo de interés variable. De hecho, todo parece indicar que a medio plazo podemos situarnos en un punto de cierto equilibrio entre nuevos créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo y a tipo de interés variable.

Evolución de los tipos de interés contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda. Fijos vs Variables (resultados interanuales)

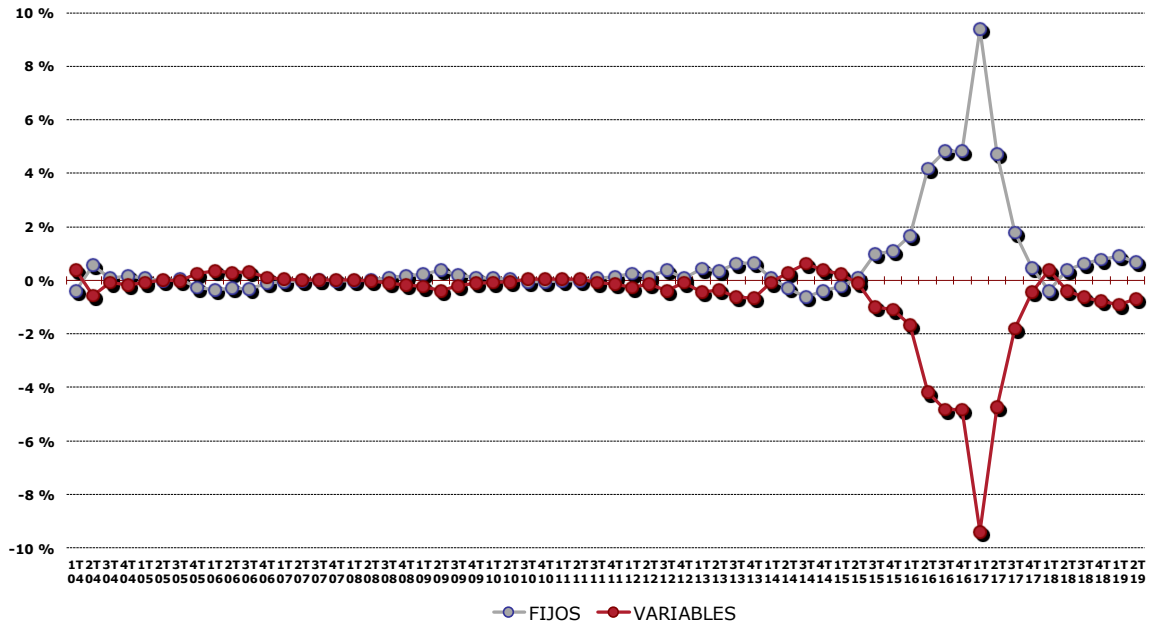


La continuidad en el escenario de bajos tipos de interés a corto y medio plazo puede dar lugar a que, desde el punto de vista del solicitante del crédito hipotecario le pueda resultar más interesante formalizar el crédito hipotecario a tipo de interés variable. Sin embargo, en ese mismo escenario, la entidad concesionaria del crédito tendrá mayor interés por, precisamente, la situación contraria, es decir, formalizar una mayor número de créditos hipotecarios a tipo de interés fijo. De la fuerza de ambas partes dependerá que las actuales cuantías de contratación a tipo fijo o variable se muevan en un sentido u otro.

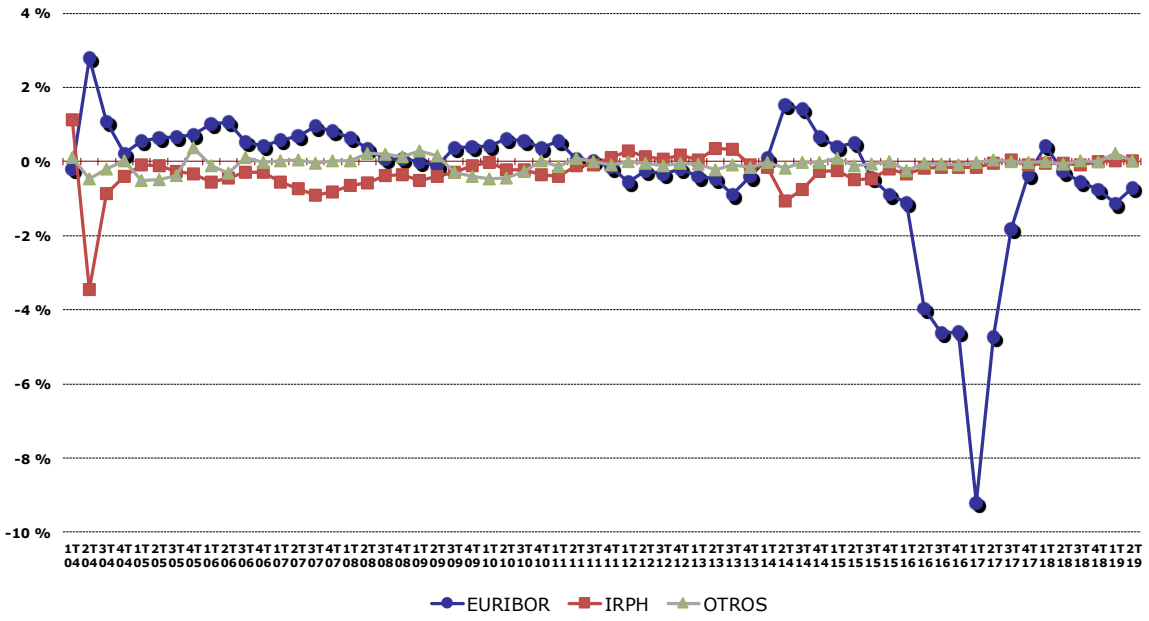
Evolución de los índices de referencia contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda a tipo de interés variable (resultados interanuales)



Evolución de las tasas de variación trimestrales (desestacionalizadas) de tipos de interés contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda. Fijos vs Variables



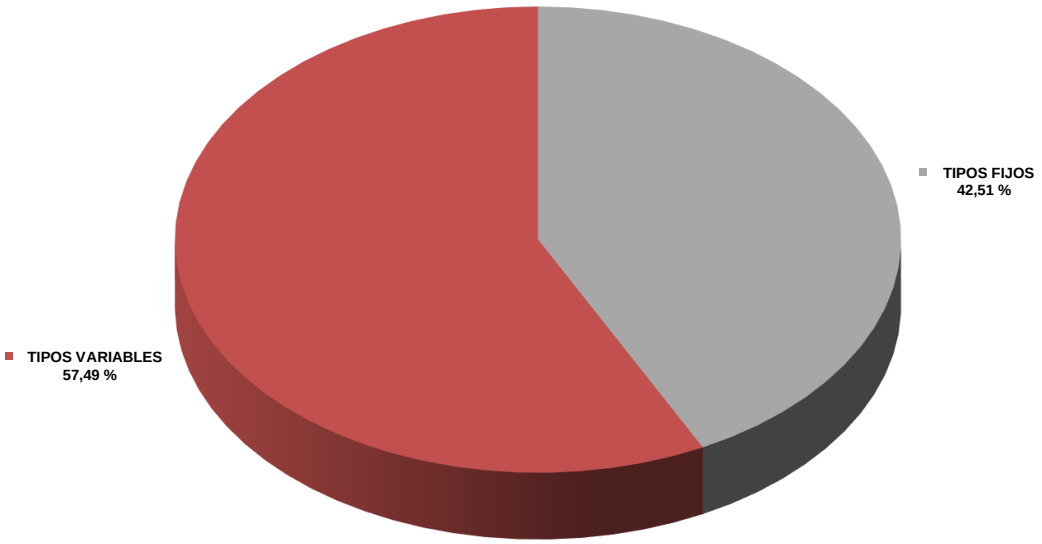
Evolución de las tasas de variación trimestrales (desestacionalizadas) de índices de referencia contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda a tipo de interés variable



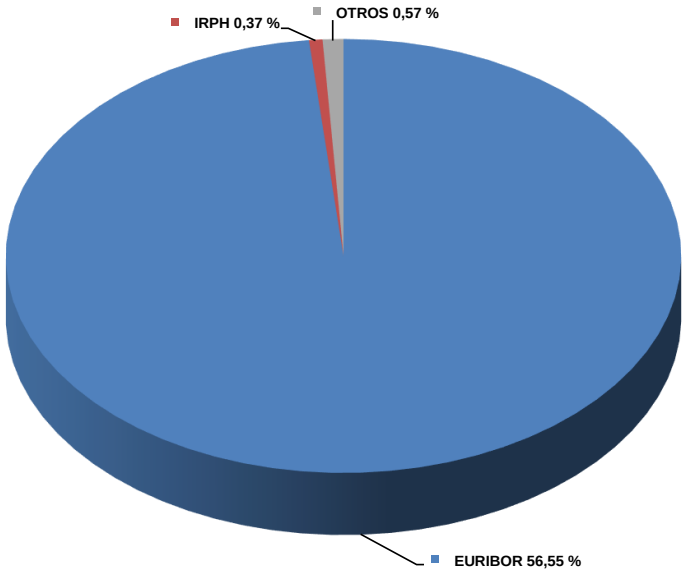
Tipos de interés de los nuevos créditos hipotecarios. 2º trimestre 2019	Resultados absolutos (% contratos)									
	Trimestrales					Interanuales				
CC.AA.	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros
ANDALUCIA	38,38 %	61,62 %	60,56 %	0,50 %	0,56 %	38,09 %	61,91 %	60,86 %	0,55 %	0,50 %
ARAGON	40,84 %	59,16 %	58,03 %	0,08 %	1,05 %	36,83 %	63,17 %	62,56 %	0,17 %	0,44 %
ASTURIAS	54,91 %	45,09 %	44,78 %	0,26 %	0,05 %	51,83 %	48,17 %	47,81 %	0,12 %	0,24 %
BALEARES	52,08 %	47,92 %	47,28 %	0,07 %	0,57 %	50,98 %	49,02 %	48,37 %	0,13 %	0,52 %
CANARIAS	42,60 %	57,40 %	56,93 %	0,13 %	0,34 %	42,52 %	57,48 %	56,94 %	0,22 %	0,32 %
CANTABRIA	46,99 %	53,01 %	51,55 %	0,00 %	1,46 %	41,95 %	58,05 %	56,81 %	0,04 %	1,20 %
CASTILLA Y LEON	38,22 %	61,78 %	61,17 %	0,13 %	0,48 %	38,33 %	61,67 %	60,51 %	0,12 %	1,04 %
CASTILLA-LA MANCHA	38,31 %	61,69 %	60,25 %	1,05 %	0,39 %	34,42 %	65,58 %	63,94 %	0,73 %	0,91 %
CATALUÑA	53,73 %	46,27 %	45,78 %	0,17 %	0,32 %	52,45 %	47,55 %	47,02 %	0,20 %	0,33 %
COM. MADRID	34,46 %	65,54 %	64,06 %	0,72 %	0,76 %	31,53 %	68,47 %	65,99 %	0,20 %	2,28 %
COM. VALENCIANA	49,55 %	50,45 %	49,36 %	0,36 %	0,73 %	49,15 %	50,85 %	49,89 %	0,32 %	0,64 %
EXTREMADURA	26,72 %	73,28 %	70,55 %	1,28 %	1,45 %	25,24 %	74,76 %	72,77 %	1,01 %	0,98 %
GALICIA	49,23 %	50,77 %	50,62 %	0,03 %	0,12 %	47,35 %	52,65 %	52,30 %	0,04 %	0,31 %
LA RIOJA	40,19 %	59,81 %	58,56 %	0,78 %	0,47 %	36,27 %	63,73 %	62,97 %	0,29 %	0,47 %
MURCIA	55,06 %	44,94 %	44,43 %	0,13 %	0,38 %	53,51 %	46,49 %	46,03 %	0,08 %	0,38 %
NAVARRA	35,56 %	64,44 %	64,03 %	0,00 %	0,41 %	35,53 %	64,47 %	63,99 %	0,08 %	0,40 %
PAIS VASCO	24,22 %	75,78 %	75,04 %	0,02 %	0,72 %	24,97 %	75,03 %	74,15 %	0,15 %	0,73 %
NACIONAL	**42,51 %**	**57,49 %**	**56,55 %**	**0,37 %**	**0,57 %**	**41,12 %**	**58,88 %**	**57,77 %**	**0,30 %**	**0,81 %**

Tipos de interés de los nuevos créditos hipotecarios. 2º trimestre 2019	Tasas de variación (%)									
	Intertrimestrales					Interanuales				
CC.AA.	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros
ANDALUCIA	-1,57 %	1,57 %	1,70 %	-0,19 %	0,06 %	0,94 %	-0,94 %	-0,79 %	-0,02 %	-0,13 %
ARAGON	3,67 %	-3,67 %	-4,48 %	-0,10 %	0,91 %	9,45 %	-9,45 %	-9,74 %	0,01 %	0,28 %
ASTURIAS	8,28 %	-8,28 %	-8,42 %	0,22 %	-0,08 %	3,94 %	-3,94 %	-3,66 %	0,05 %	-0,33 %
BALEARES	-3,22 %	3,22 %	2,83 %	0,07 %	0,32 %	3,53 %	-3,53 %	-3,54 %	-0,12 %	0,13 %
CANARIAS	2,58 %	-2,58 %	-2,47 %	-0,04 %	-0,07 %	1,99 %	-1,99 %	-0,41 %	-0,84 %	-0,74 %
CANTABRIA	1,34 %	-1,34 %	-1,02 %	0,00 %	-0,32 %	3,98 %	-3,98 %	-4,03 %	-0,11 %	0,16 %
CASTILLA Y LEON	-3,01 %	3,01 %	3,02 %	0,03 %	-0,04 %	7,65 %	-7,65 %	-7,91 %	-0,28 %	0,54 %
CASTILLA-LA MANCHA	8,06 %	-8,06 %	-7,51 %	0,22 %	-0,77 %	4,41 %	-4,41 %	-4,65 %	-0,07 %	0,31 %
CATALUÑA	2,14 %	-2,14 %	-2,19 %	0,01 %	0,04 %	3,55 %	-3,55 %	-3,02 %	-0,32 %	-0,21 %
COM. MADRID	5,39 %	-5,39 %	-1,22 %	0,70 %	-4,87 %	2,71 %	-2,71 %	-4,51 %	0,15 %	1,65 %
COM. VALENCIANA	0,06 %	-0,06 %	-0,06 %	0,00 %	0,00 %	2,16 %	-2,16 %	-2,17 %	-0,05 %	0,06 %
EXTREMADURA	1,38 %	-1,38 %	-2,25 %	0,44 %	0,43 %	1,70 %	-1,70 %	-2,20 %	0,32 %	0,18 %
GALICIA	-0,19 %	0,19 %	0,28 %	0,00 %	-0,09 %	6,13 %	-6,13 %	-5,83 %	-0,15 %	-0,15 %
LA RIOJA	1,44 %	-1,44 %	-2,04 %	0,78 %	-0,18 %	3,64 %	-3,64 %	-4,05 %	0,20 %	0,21 %
MURCIA	4,69 %	-4,69 %	-4,76 %	0,04 %	0,03 %	-0,14 %	0,14 %	0,17 %	-0,13 %	0,10 %
NAVARRA	-1,24 %	1,24 %	1,28 %	-0,18 %	0,14 %	8,71 %	-8,71 %	-8,57 %	-0,01 %	-0,13 %
PAIS VASCO	-1,89 %	1,89 %	1,32 %	0,00 %	0,57 %	3,06 %	-3,06 %	-3,61 %	0,09 %	0,46 %
NACIONAL	**1,89 %**	**-1,89 %**	**-1,18 %**	**0,09 %**	**-0,80 %**	**3,00 %**	**-3,00 %**	**-3,15 %**	**-0,09 %**	**0,24 %**

Tipos de interés contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda. Porcentaje de contratos. 2º trimestre 2019

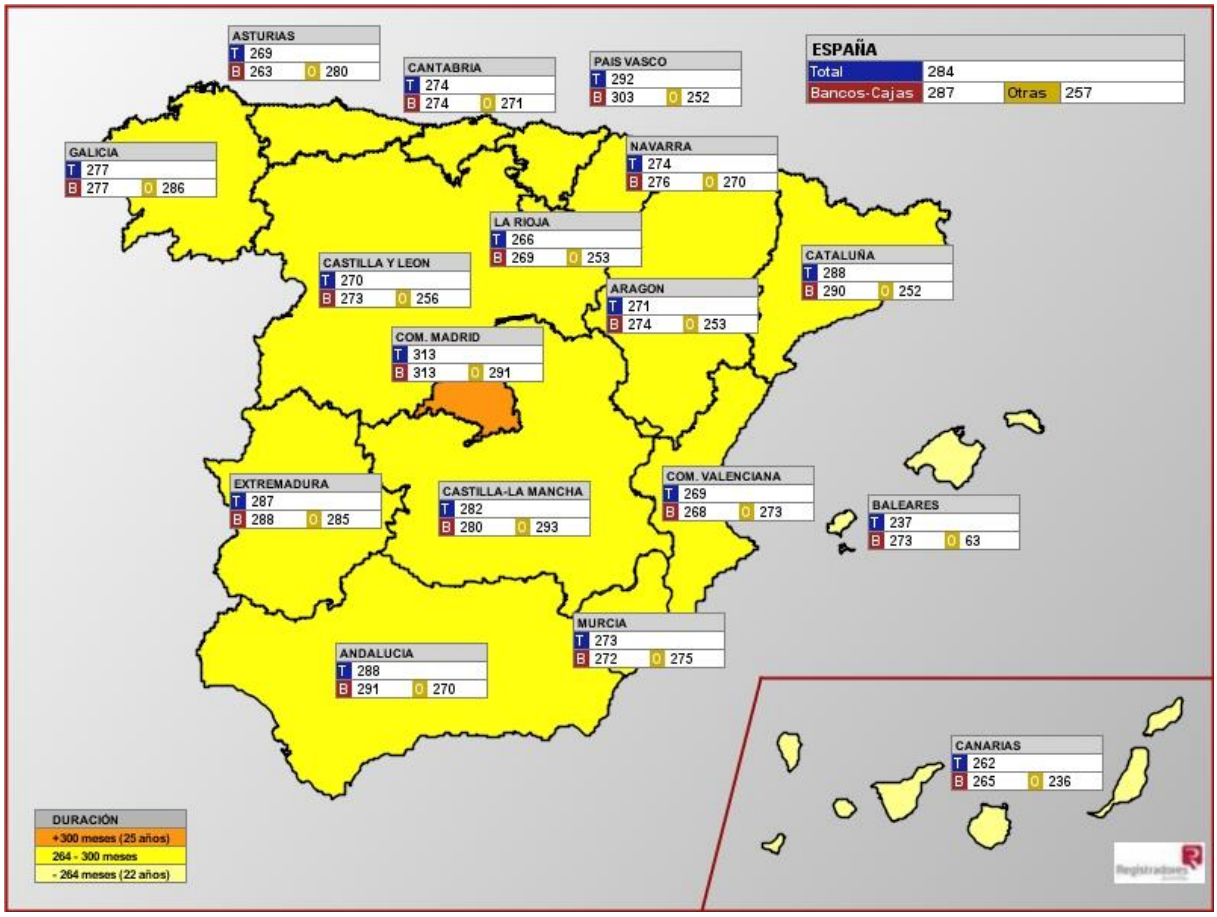


Índices de referencia contratados en los créditos hipotecarios a tipo de interés variable. Porcentaje de contratos. 2º trimestre 2019



2.10. Duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados sobre vivienda

DURACIÓN DE LOS NUEVOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS CONTRATADOS SOBRE VIVIENDA (meses). 2º TRIMESTRE 2019



Los plazos medios de contratación de los nuevos créditos hipotecarios se han mantenido durante el segundo trimestre del año con respecto al trimestre anterior, registrando un resultado de 284 meses (23 años y 8 meses). Los Bancos han presentado un periodo medio de 287 meses (23 años y 11 meses) con un incremento intertrimestral del 0,35%, mientras que Otras entidades financieras han alcanzado un periodo medio de 257 meses (21 años y 5 meses), con un descenso del -5,86% con respecto al primer trimestre.

Las comunidades autónomas con mayores periodos medios han sido Comunidad de Madrid con 313 meses (26 años y 1 mes), País Vasco con 292 meses (24 años y 4 meses), Andalucía y Cataluña, ambos con 288 meses (24 años). Los menores periodos medios se han registrado en Baleares con 237 meses (19 años y 9 meses), Canarias con 262 meses (21 años y 10 meses), y La Rioja con 266 meses (22 años y 2 meses).

En ocho comunidades autónomas se ha reducido el periodo medio de contratación con respecto al trimestre precedente, dando lugar a los mayores descensos en Baleares (-5,95%) y Asturias (-4,27%). Por el contrario, en seis comunidades autónomas se han incrementado los plazos de contratación, contando con los mayores ascensos Extremadura (3,24%), Canarias (2,75%) y La Rioja (2,31%).

En los últimos doce meses el periodo medio ha sido exactamente el mismo al obtenido durante el último trimestre, concretamente de 284 meses (23 años y 8 meses). En este periodo Bancos ha presentado un periodo medio de 286 meses (23 años y 10 meses) y Otras entidades financieras de 263 meses (21 años y 11 meses).

Durante este periodo las comunidades autónomas con mayores periodos medios de contratación han sido Comunidad de Madrid (309 meses; 25 años y 9 meses), País Vasco (290 meses; 24 años y 2 meses) y Andalucía

y Cataluña (ambas con 288 meses; 24 años). Los menores periodos medios se han registrado en Baleares (257 meses; 21 años y 5 meses), La Rioja (258 meses; 21 años y 6 meses) y Canarias (261 meses; 21 años y 9 meses).

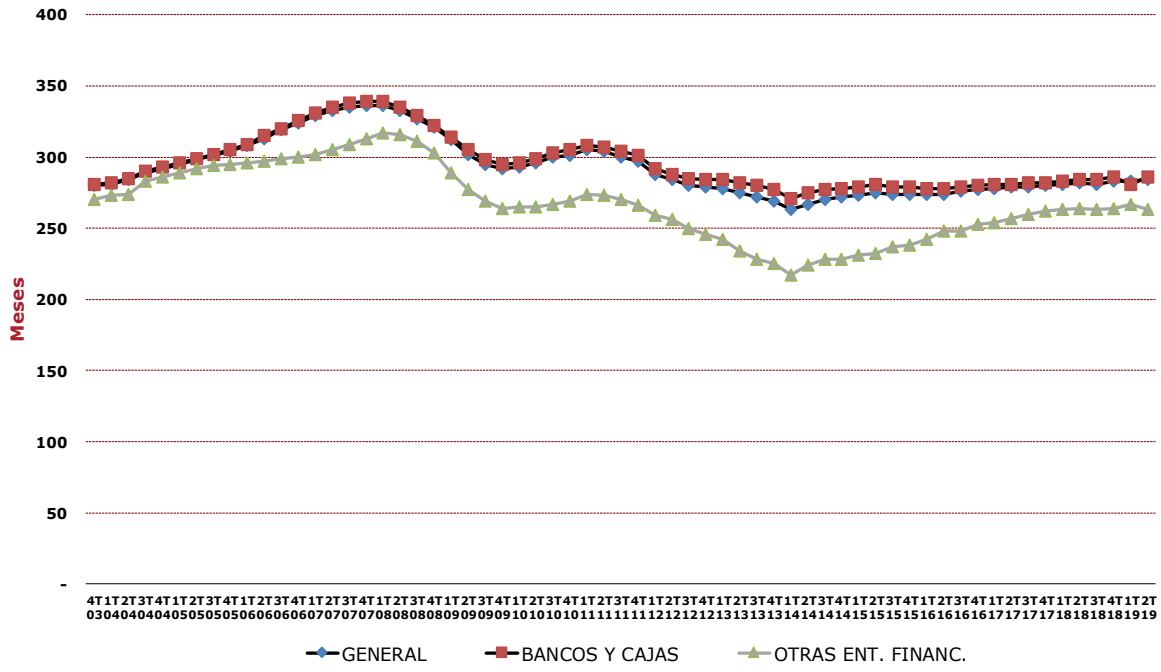
Los resultados interanuales, con respecto a los doce meses precedentes, para el total nacional han presentado un incremento de los plazos de contratación del 0,71%, dando lugar a un crecimiento similar en Bancos (0,70%), mientras que Otras entidades financieras han presentado un ligero descenso interanual (-0,38%).

En siete comunidades autónomas se han alargado los periodos medios de contratación durante el último año, mientras que en ocho han descendido, constatando la estabilidad media de los periodos de contratación, tal y como muestran los gráficos de evolución de resultados. Los mayores incrementos interanuales se han registrado en Canarias (10,13%), Comunidad Valenciana (2,28%) y Castilla y León (1,86%), mientras que las mayores reducciones han correspondido a Aragón (-3,24%), Baleares (-2,65%) y Castilla-La Mancha (-1,75%).

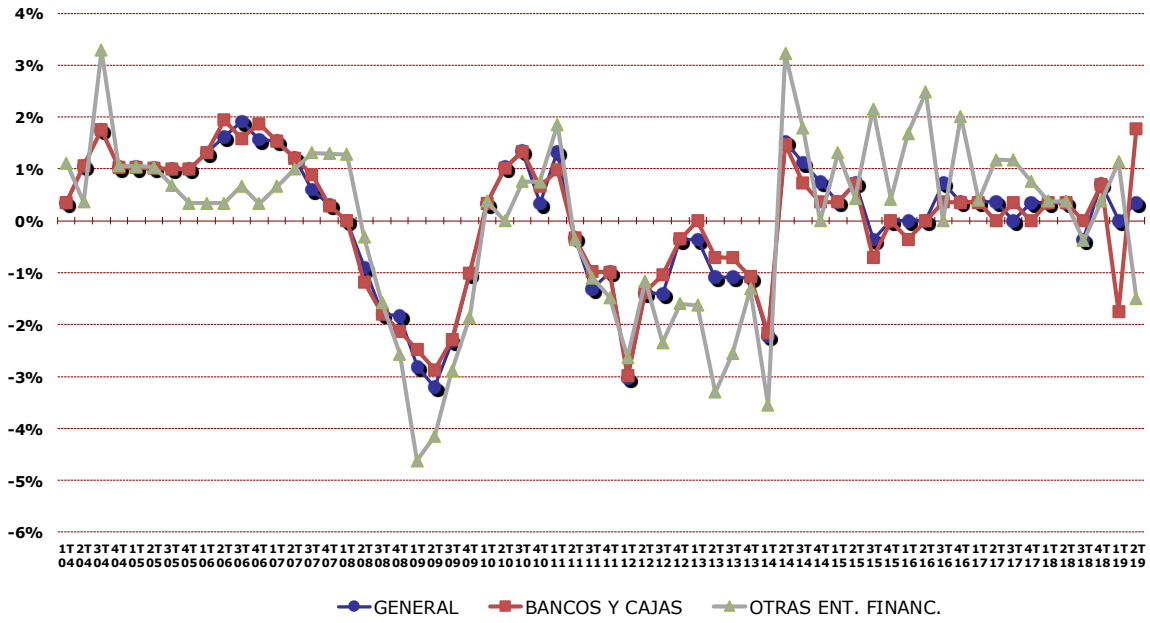
Los siguientes gráficos, que muestran la evolución de los resultados interanuales (el primero de ellos) y las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas (el segundo de ellos), permiten constatar cómo, al margen de las oscilaciones existentes entre unos trimestres y otros, con carácter general los periodos medios de contratación de los nuevos créditos hipotecarios han presentado una notable estabilidad, dando lugar, en todo caso, al predominio de una ligera tendencia ascendente.

Por tanto, nuestras perspectivas se mantienen con respecto a trimestres precedentes, siendo previsible que continúe existiendo una tendencia al equilibrio de los periodos medios de contratación, no dando lugar a grandes cambios. El mantenimiento de bajos tipos de interés o incluso una posible reducción de los mismos podría incentivar un alargamiento de los plazos de contratación, aunque con variaciones escasamente significativas dado el bajo margen de maniobra (en tipos de interés).

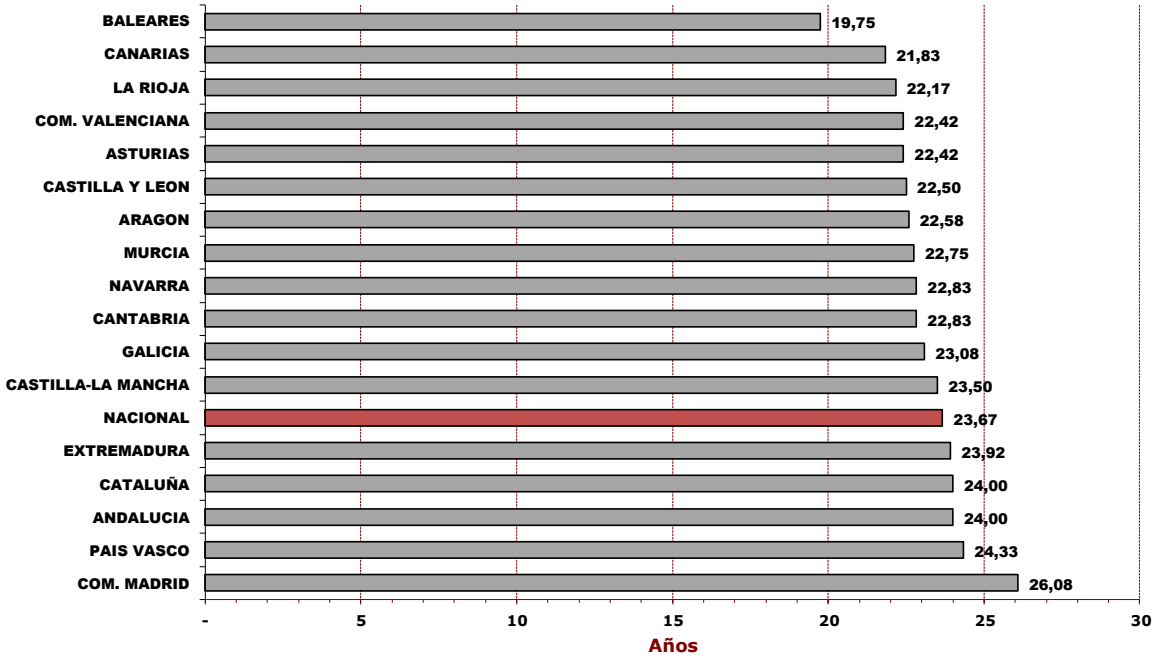
Evolución de la duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados sobre vivienda (resultados interanuales)



Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas de duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados sobre vivienda



Duración de los créditos hipotecarios contratados sobre vivienda (años). 2º trimestre 2019

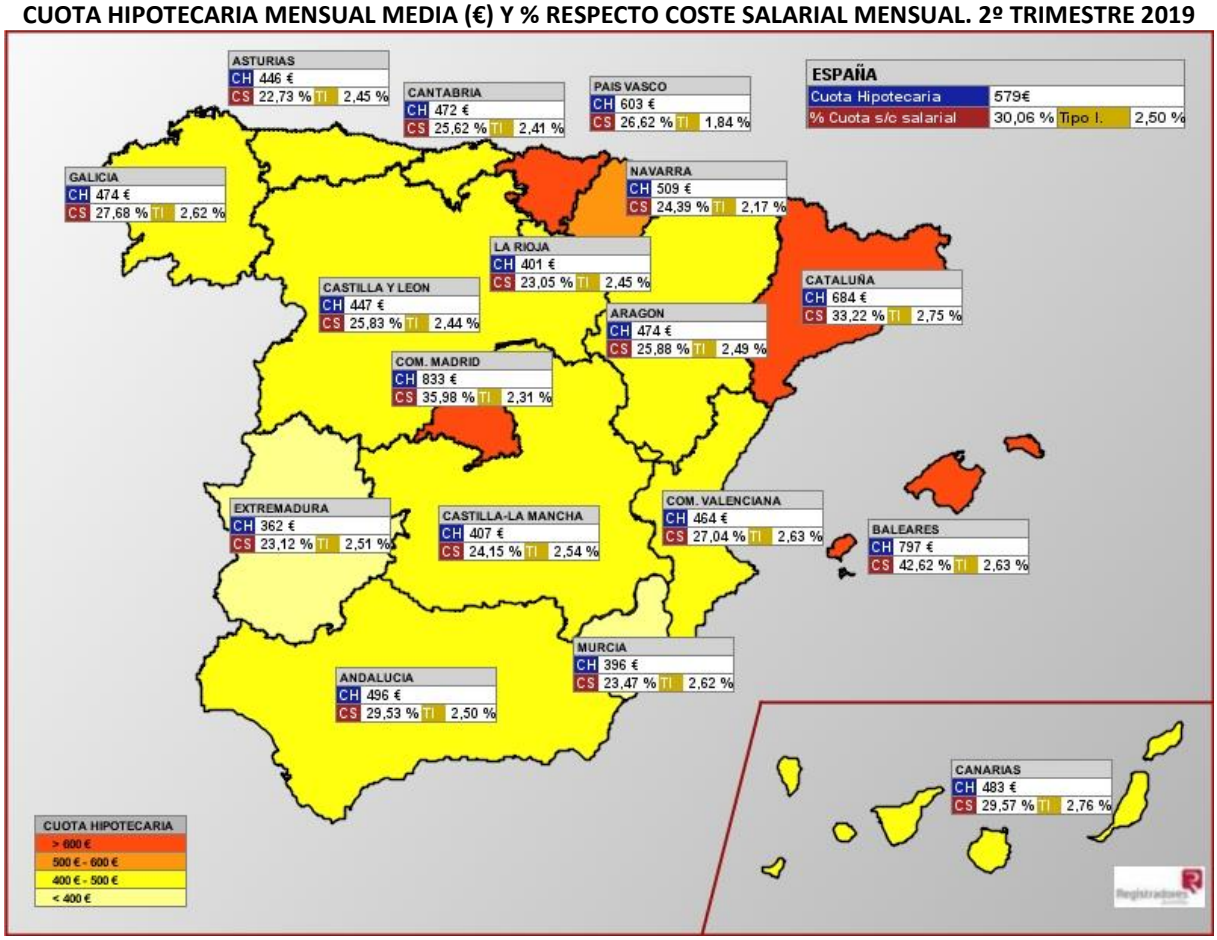


Duración nuevos créditos hipotecarios. 2º trimestre 2019	Resultados absolutos (meses)					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	288	291	270	288	291	264
ARAGON	271	274	253	269	271	255
ASTURIAS	269	263	280	274	271	284
BALEARES	237	273	63	257	268	122
CANARIAS	262	265	236	261	263	244
CANTABRIA	274	274	271	276	277	265
CASTILLA Y LEON	270	273	256	274	275	265
CASTILLA-LA MANCHA	282	280	293	281	280	280
CATALUÑA	288	290	252	288	290	260
COM. MADRID	313	313	291	309	310	290
COM. VALENCIANA	269	268	273	269	269	264
EXTREMADURA	287	288	285	284	283	294
GALICIA	277	277	286	277	278	264
LA RIOJA	266	269	253	258	265	235
MURCIA	273	272	275	269	269	270
NAVARRA	274	276	270	271	272	270
PAIS VASCO	292	303	252	290	297	265
NACIONAL	**284**	**287**	**257**	**284**	**286**	**263**

Duración nuevos créditos hipotecarios. 2º trimestre 2019	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	0,00%	1,04%	-3,57%	1,05%	1,75%	-4,69%
ARAGON	0,37%	1,11%	-2,69%	-3,24%	-3,56%	-0,39%
ASTURIAS	-4,27%	-5,73%	-3,11%	0,00%	0,00%	0,00%
BALEARES	-5,95%	7,48%	-68,18%	-2,65%	-1,11%	-19,21%
CANARIAS	2,75%	3,52%	-1,67%	10,13%	10,04%	9,91%
CANTABRIA	-0,72%	-1,08%	7,11%	0,36%	0,00%	9,50%
CASTILLA Y LEON	-0,74%	0,00%	-4,83%	1,86%	1,85%	0,76%
CASTILLA-LA MANCHA	2,17%	2,56%	-0,68%	-1,75%	-2,10%	-2,10%
CATALUÑA	-1,03%	-1,02%	-5,26%	1,77%	1,75%	1,17%
COM. MADRID	1,29%	0,97%	1,04%	-0,64%	-0,64%	0,00%
COM. VALENCIANA	0,00%	-0,74%	3,80%	2,28%	1,89%	2,72%
EXTREMADURA	3,24%	4,35%	-6,25%	-0,70%	-1,05%	1,03%
GALICIA	-0,72%	-1,42%	13,49%	0,00%	-0,36%	15,28%
LA RIOJA	2,31%	-1,10%	22,22%	-0,77%	0,00%	-2,08%
MURCIA	-0,36%	-0,73%	-0,72%	0,75%	0,00%	3,85%
NAVARRA	0,00%	0,73%	-1,82%	-1,09%	-1,81%	0,75%
PAIS VASCO	-0,34%	2,36%	-10,32%	-0,34%	-0,34%	-1,12%
NACIONAL	**0,00%**	**0,35%**	**-5,86%**	**0,71%**	**0,70%**	**-0,38%**

2.11. Cuota hipotecaria mensual y porcentaje con respecto al coste salarial

CUOTA HIPOTECARIA MENSUAL MEDIA (€) Y % RESPECTO COSTE SALARIAL MENSUAL. 2º TRIMESTRE 2019



Los indicadores de accesibilidad han presentado mejoras a lo largo del segundo trimestre del año, cambiando de tendencia con respecto a la evolución de trimestres precedentes. Concretamente, la cuota hipotecaria mensual media ha registrado un importe medio de 579,39 €, con un descenso intertrimestral del -1,38%. Por su parte, el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial ha sido del 30,06%, minorándose en -0,55 pp con respecto al primer trimestre.

Este cambio de tendencia es, sin duda, una excelente noticia ya que veníamos de cuatro trimestres consecutivos con deterioro de la accesibilidad que, a pesar de ser de muy baja cuantía, suponía una tendencia desfavorable para el propio desarrollo del mercado inmobiliario.

Las causas que han originado este descenso intertrimestral de los indicadores de accesibilidad son, fundamentalmente, el descenso del endeudamiento hipotecario por vivienda (-1,70%), acompañado por el ligero incremento salarial (0,42%), actuando en sentido desfavorable los tipos de interés, aunque con un impacto muy bajo (aumento de 0,03 pp). Los plazos de contratación han presentado una variación nula en el último trimestre, no teniendo impacto alguno sobre los indicadores de accesibilidad.

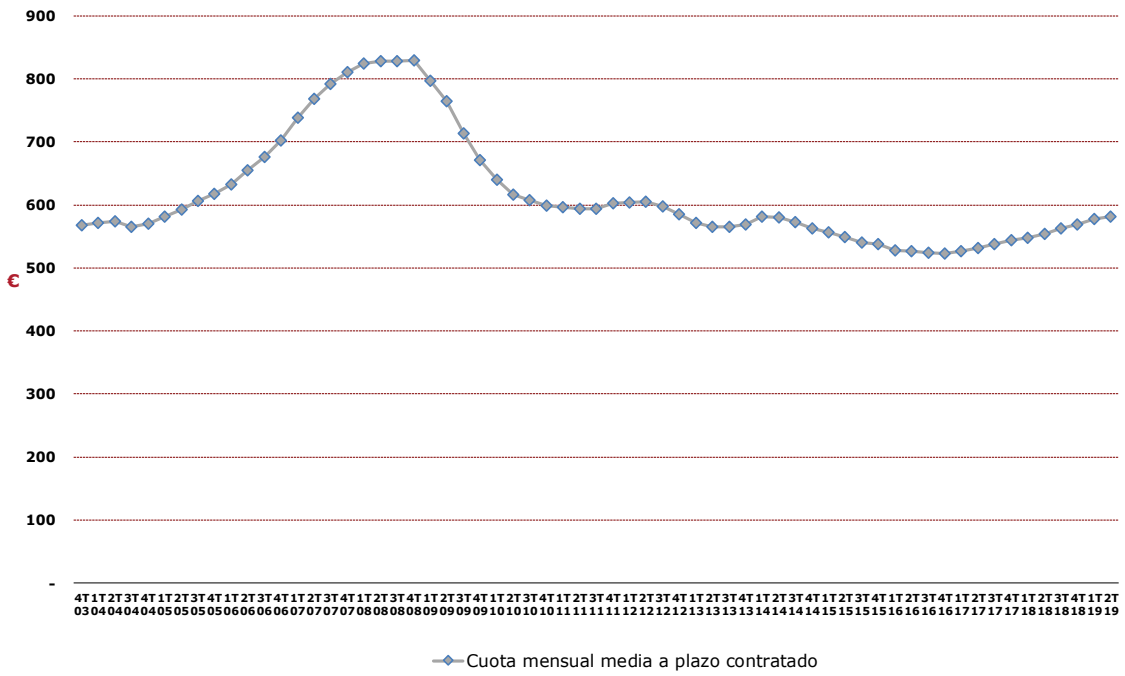
Las comunidades autónomas que han registrado mayores importes medios de cuota hipotecaria durante el último trimestre han sido Comunidad de Madrid (833,08 €), Baleares (796,81 €), Cataluña (684,45 €) y País Vasco (603,29 €), siendo las únicas que superan la media nacional. Por el contrario, los menores importes medios se han alcanzado en Extremadura (361,78 €), Murcia (395,76 €) y La Rioja (401,33 €).

En cuanto al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, los importes más elevados de este indicador de accesibilidad se han registrado en Baleares (42,62%), Comunidad de Madrid (35,98%) y Cataluña (33,22%), que son las únicas que superan la media nacional, constatando la asimetría de resultados, mientras que las condiciones más favorables han correspondido a Asturias (22,73%), La Rioja (23,05%) y Extremadura (23,12%).

En diez comunidades autónomas se ha reducido la cuota hipotecaria mensual media, dando lugar a un ligero predominio territorial de mejora de la accesibilidad, obteniendo las mayores reducciones en La Rioja (-6,86%), Cataluña (-4,86%) y Castilla-La Mancha (-4,47%), mientras que en siete se han registrado incrementos, encabezados por Baleares (4,72%), Extremadura (2,38%) y Galicia (2,22%).

Por lo que respecta al porcentaje de cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, en diez comunidades autónomas se han registrado descensos, registrando los más intensos en Cataluña (-1,86 pp), La Rioja (-1,84 pp) y Castilla-La Mancha (-1,24 pp), mientras que por el contrario en siete comunidades autónomas se han incrementado las cuantías, obteniéndose los mayores aumentos en Baleares (1,82 pp) y Galicia (0,47 pp).

Evolución de la cuota hipotecaria mensual media (resultados interanuales)



Los resultados de los últimos doce meses registran una cuota hipotecaria mensual media de 581,93 €, que supone un peso con respecto al coste salarial del 30,19%. La comparación de estos resultados con los de doce meses precedentes proporciona un incremento interanual de la cuota hipotecaria mensual media del 5,02%, dando lugar a un aumento de 1,09 pp en el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial.

En estos últimos doce meses las comunidades autónomas con mayores cuotas hipotecarias mensuales medias han sido Comunidad de Madrid (827,67 €), Baleares (817,89 €), Cataluña (691,33 €) y País Vasco (612,36 €), superando la media nacional. Doce comunidades autónomas presentan cuantías medias anuales por debajo de los 500 €, ratificando las importantes diferencias territoriales, alcanzando los menores resultados en Extremadura (356,50 €), Murcia (396,54 €) y Castilla – La Mancha (415,57 €).

En cuanto al porcentaje de cuota hipotecaria mensual media con respecto al coste salarial, los mayores resultados en el último año se han alcanzado en Baleares (43,74%), Comunidad de Madrid (35,74%) y Cataluña (33,55%), mientras que las condiciones más favorables de accesibilidad se han obtenido en Asturias (22,48%), Extremadura (22,78%) y Murcia (23,52%).

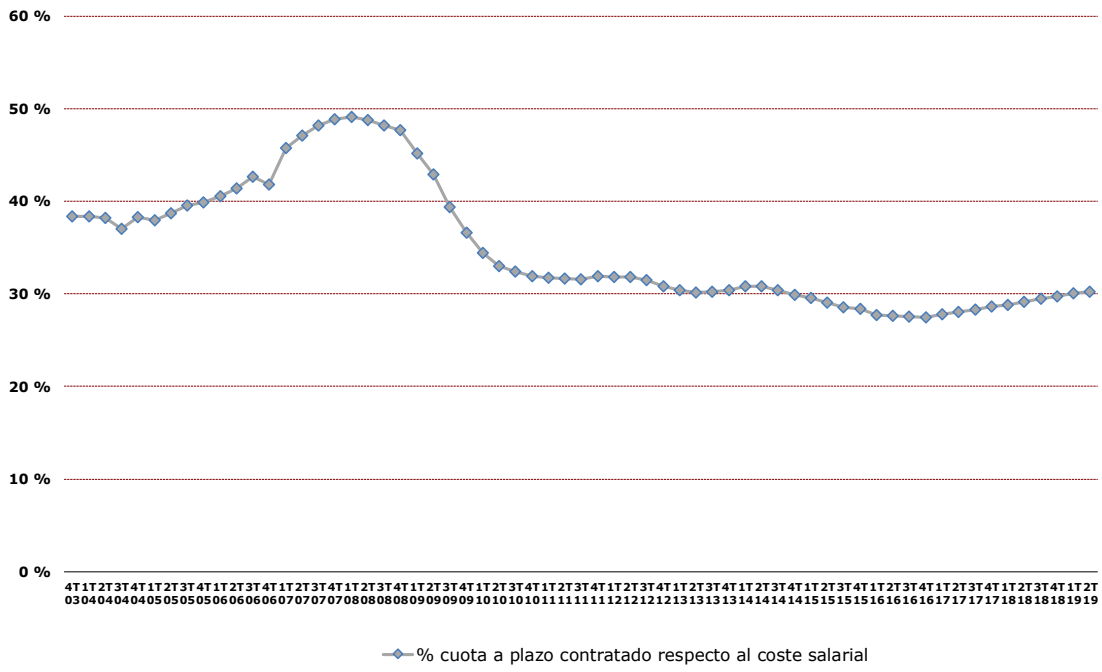
La totalidad de comunidades autónomas han presentado un deterioro de los indicadores de accesibilidad durante el último año, dando lugar a los mayores incrementos en la cuota hipotecaria mensual media en La Rioja (9,40%), Comunidad Valenciana (6,44%) y Andalucía (6,32%).

Del mismo modo, en casi todas las comunidades autónomas (dieciséis) se ha incrementado el porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, dando lugar a los mayores incrementos en La Rioja (2,22 pp), Andalucía (1,74 pp) y Comunidad Valenciana (1,47 pp). La única mejora interanual se ha registrado en Cantabria (-0,32 pp).

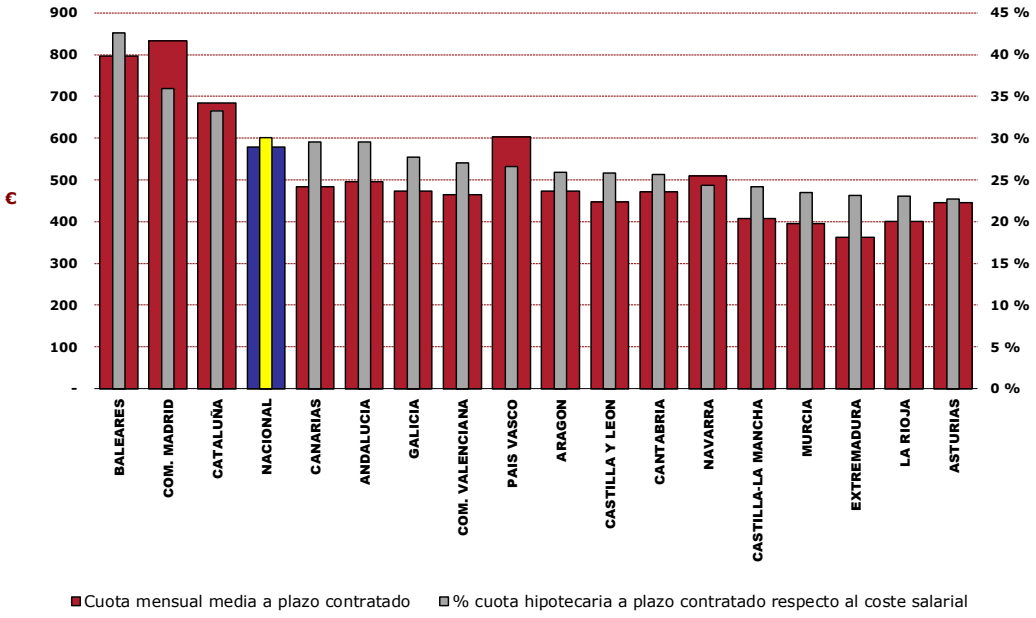
En los siguientes gráficos se muestra la evolución de los resultados interanuales, constatándose la tendencia al incremento de los indicadores de accesibilidad desde finales de 2016, dando lugar a un deterioro de los mismos, que previsiblemente verá moderada su tendencia a lo largo de próximos trimestres como consecuencia de la favorable evolución del último trimestre.

Desde una perspectiva retrospectiva, a pesar del ascenso en los últimos años, las cuantías todavía se mantienen en niveles históricamente bajos, actualmente muy próximo al 30% de porcentaje de cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, siendo que se ha llegado a niveles próximos al 50%. Por tanto, a pesar de este incremento de los últimos años, y teniendo en cuenta el resultado del último trimestre, todo parece indicar que seguiremos en cuantías razonables a corto y medio plazo.

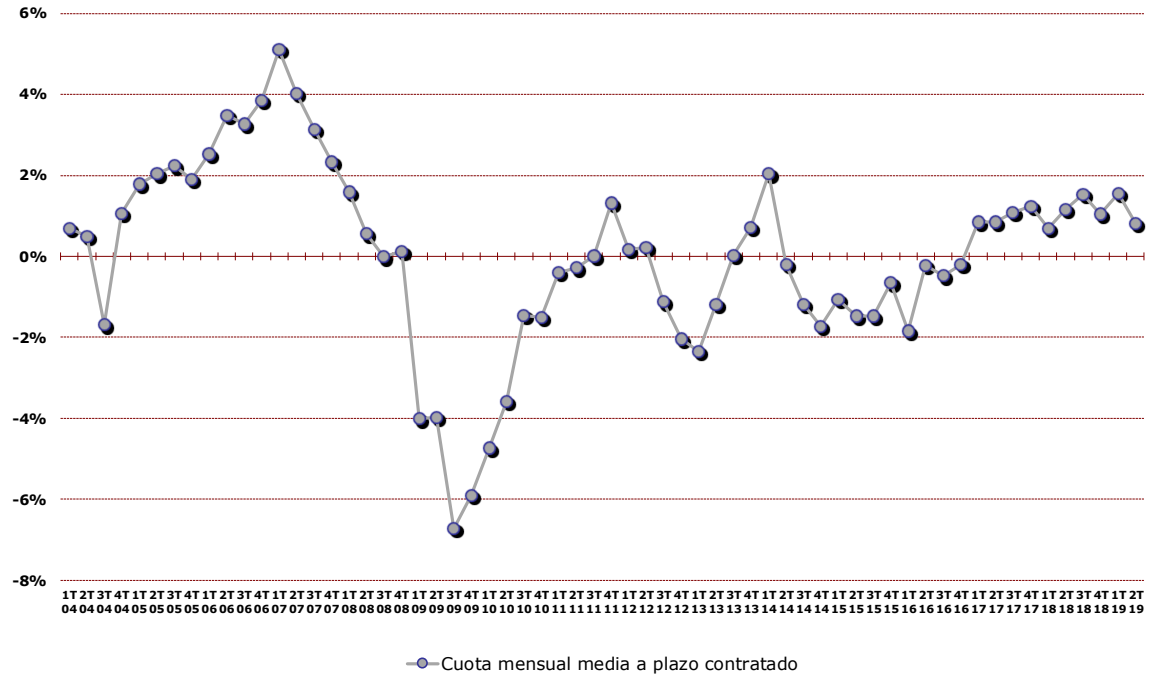
Evolución de la cuota hipotecaria mensual media con respecto al coste salarial mensual medio (resultados interanuales)



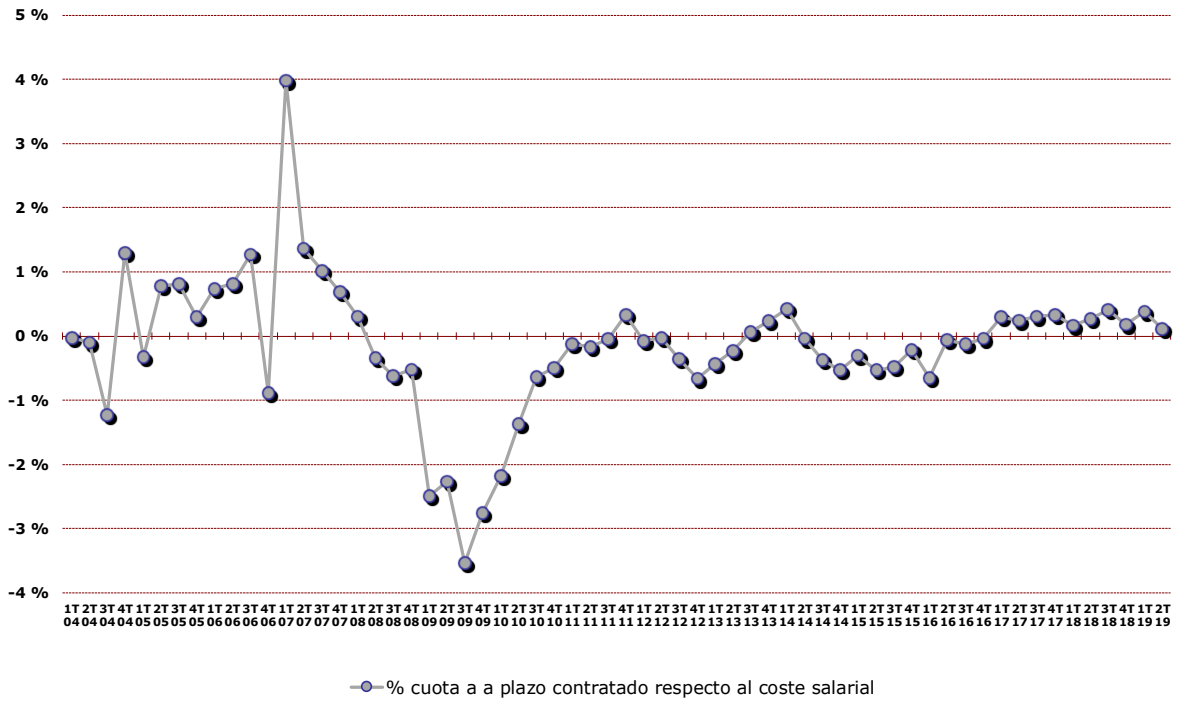
Cuota hipotecaria mensual y porcentaje respecto al coste salarial. 2º trimestre 2019



Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas de la cuota hipotecaria mensual media



Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas de la cuota hipotecaria mensual media con respecto al coste salarial mensual medio



Cuota hipotecaria mensual media y % respecto al coste salarial. 2º trimestre 2019	Resultados absolutos (plazo de contratación del periodo)					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	Tipo interés (%)	Cuota hipotecaria (€)	% Cuota s/coste salarial	Tipo interés (%)	Cuota hipotecaria (€)	% Cuota s/coste salarial
ANDALUCIA	2,50 %	495,91	29,53 %	2,40 %	488,32	29,08 %
ARAGON	2,49 %	473,72	25,88 %	2,34 %	467,93	25,57 %
ASTURIAS	2,45 %	446,03	22,73 %	2,35 %	441,18	22,48 %
BALEARES	2,63 %	796,81	42,62 %	2,48 %	817,89	43,74 %
CANARIAS	2,76 %	483,07	29,57 %	2,62 %	490,59	30,03 %
CANTABRIA	2,41 %	472,19	25,62 %	2,20 %	473,92	25,71 %
CASTILLA Y LEON	2,44 %	447,12	25,83 %	2,32 %	430,73	24,89 %
CASTILLA-LA MANCHA	2,54 %	406,83	24,15 %	2,42 %	415,57	24,67 %
CATALUÑA	2,75 %	684,45	33,22 %	2,65 %	691,33	33,55 %
COM. MADRID	2,31 %	833,08	35,98 %	2,18 %	827,67	35,74 %
COM. VALENCIANA	2,63 %	463,68	27,04 %	2,50 %	454,60	26,51 %
EXTREMADURA	2,51 %	361,78	23,12 %	2,37 %	356,50	22,78 %
GALICIA	2,62 %	473,66	27,68 %	2,49 %	464,18	27,13 %
LA RIOJA	2,45 %	401,33	23,05 %	2,25 %	446,89	25,67 %
MURCIA	2,62 %	395,76	23,47 %	2,55 %	396,54	23,52 %
NAVARRA	2,17 %	509,41	24,39 %	2,05 %	509,39	24,39 %
PAIS VASCO	1,84 %	603,29	26,62 %	1,80 %	612,36	27,02 %
NACIONAL	**2,50 %**	**579,39**	**30,06 %**	**2,39 %**	**581,93**	**30,19 %**

Cuota hipotecaria mensual media y % respecto al coste salarial. 2º trimestre 2019	Tasas de variación (%)			
	Intertrimestrales		Interanuales	
CC.AA.	Cuota hipotecaria (€)	% Cuota s/coste salarial	Cuota hipotecaria (€)	% Cuota s/coste salarial
ANDALUCIA	-0,87%	-0,42 %	6,32%	1,74 %
ARAGON	-1,33%	-0,52 %	2,97%	0,44 %
ASTURIAS	1,94%	0,30 %	2,85%	0,58 %
BALEARES	4,72%	1,82 %	3,74%	0,34 %
CANARIAS	-1,58%	-0,64 %	3,74%	0,43 %
CANTABRIA	-1,52%	-0,48 %	0,94%	-0,32 %
CASTILLA Y LEON	2,07%	0,33 %	2,61%	0,23 %
CASTILLA-LA MANCHA	-4,47%	-1,24 %	3,94%	1,03 %
CATALUÑA	-4,86%	-1,86 %	4,07%	0,77 %
COM. MADRID	0,45%	0,13 %	5,73%	1,43 %
COM. VALENCIANA	0,65%	0,05 %	6,44%	1,47 %
EXTREMADURA	2,38%	0,38 %	4,41%	0,51 %
GALICIA	2,22%	0,47 %	4,47%	0,88 %
LA RIOJA	-6,86%	-1,84 %	9,40%	2,22 %
MURCIA	-3,10%	-0,79 %	4,40%	0,99 %
NAVARRA	-4,17%	-1,14 %	5,51%	0,81 %
PAIS VASCO	-1,29%	-0,44 %	5,25%	0,74 %
NACIONAL	**-1,38%**	**-0,55 %**	**5,02%**	**1,09 %**

2.12. Impagos hipotecarios

2.12.1. Certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca

2.12.1.1. Número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca por comunidades autónomas

Las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca han registrado el tercer trimestre consecutivo de ascensos, alcanzando las 8.011, con un incremento intertrimestral del 8,73% (643 más que el trimestre precedente).

El mayor número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca se ha registrado en las comunidades autónomas de Andalucía (1.975), Cataluña (1.675) y Comunidad Valenciana (1.118). En el extremo opuesto, con menos de 100 certificaciones trimestrales se encuentran Navarra (6), País Vasco (17) y La Rioja (24).

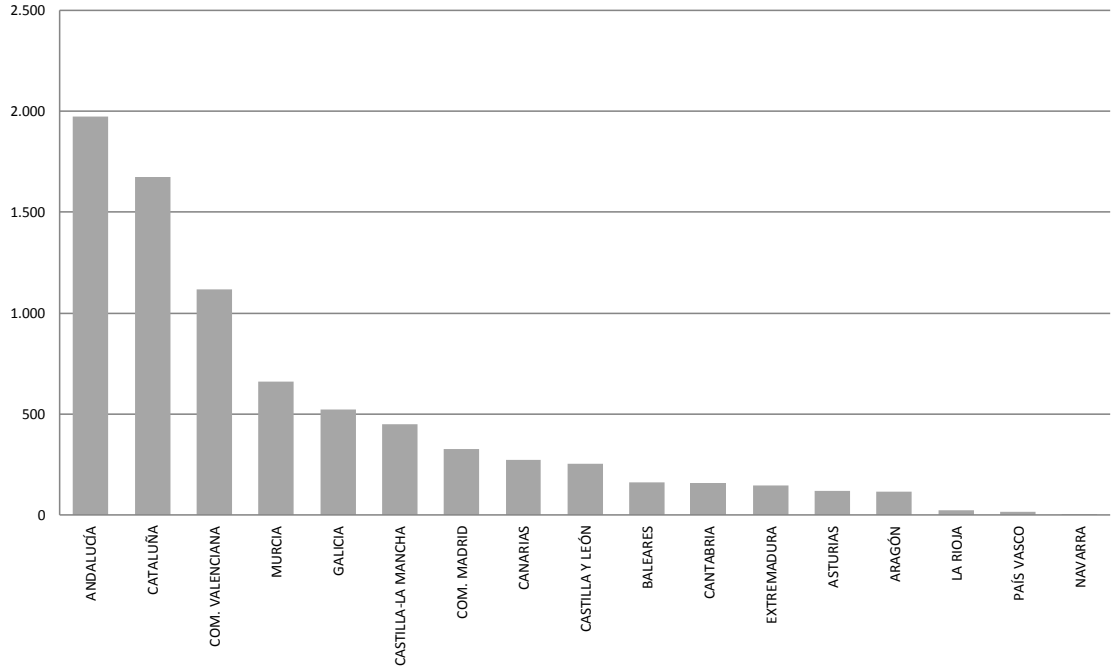
En once comunidades autónomas se ha incrementado el número de certificaciones con respecto al trimestre precedente, frente a los descensos en seis comunidades autónomas.

Número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca. Trimestral 2T 2019

CCAA	Número
ANDALUCÍA	1.975
CATALUÑA	1.675
COM. VALENCIANA	1.118
MURCIA	662
GALICIA	523
CASTILLA-LA MANCHA	451
COM. MADRID	327
CANARIAS	275
CASTILLA Y LEÓN	254
BALEARES	162
CANTABRIA	156
EXTREMADURA	149
ASTURIAS	119
ARAGÓN	118
LA RIOJA	24
PAÍS VASCO	17
NAVARRA	6
NACIONAL	**8.011**

La evolución interanual, obtenida a través de la comparación de resultados del segundo trimestre con los del mismo trimestre del año precedente, proporciona un incremento del 20,59%, constatando la clara tendencia ascendente durante el último año. Territorialmente también se ha producido un predominio de los incrementos en el número de certificaciones ya que once comunidades autónomas han registrado crecimientos interanuales, frente a los descensos en seis de ellas.

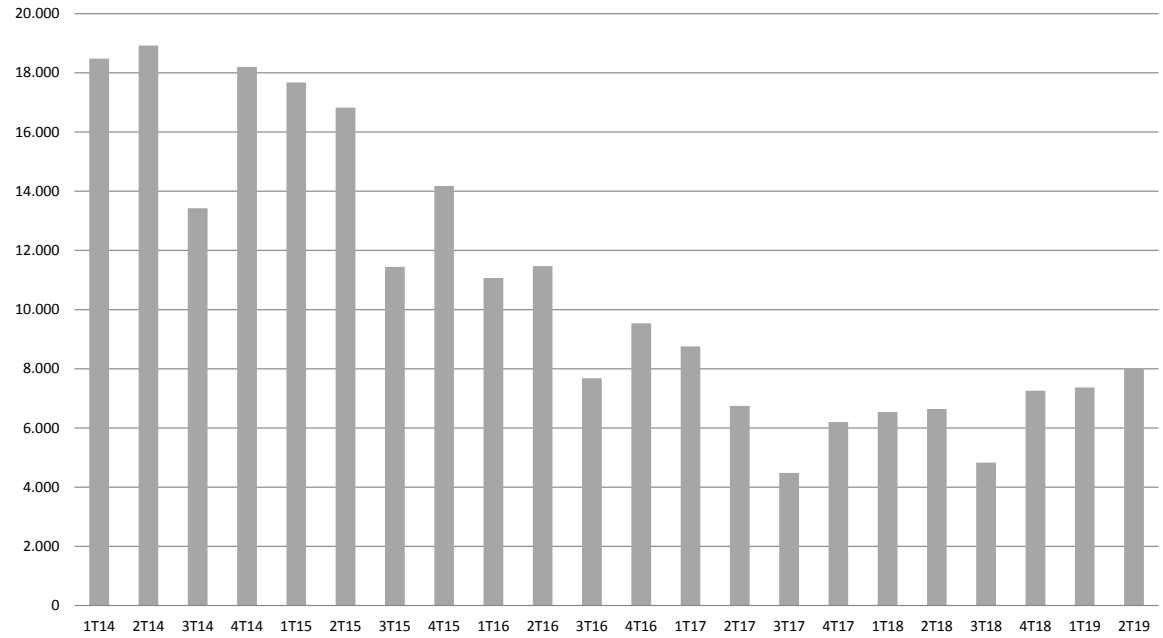
Número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca por comunidades autónomas. 2º trimestre 2019



En los últimos doce meses se han registrado 27.468 certificaciones, también por encima del resultado interanual del trimestre precedente (26.100). El mayor número de certificaciones durante el último año se ha registrado en Andalucía (5.466), Comunidad Valenciana (5.437) y Cataluña (5.311), que son las que vienen presentando resultados muy por encima del resto de comunidades autónomas.

El siguiente gráfico de evolución de resultados trimestrales muestra claramente la tendencia alcista de los últimos trimestres, después de que en los años precedentes se haya producido precisamente el proceso contrario, es decir, una intensa reducción del número de certificaciones. Todavía nos mantenemos muy alejados de los resultados de los primeros años de la serie de resultados, pero con una clara tendencia ascendente.

Evolución del número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca. Total nacional



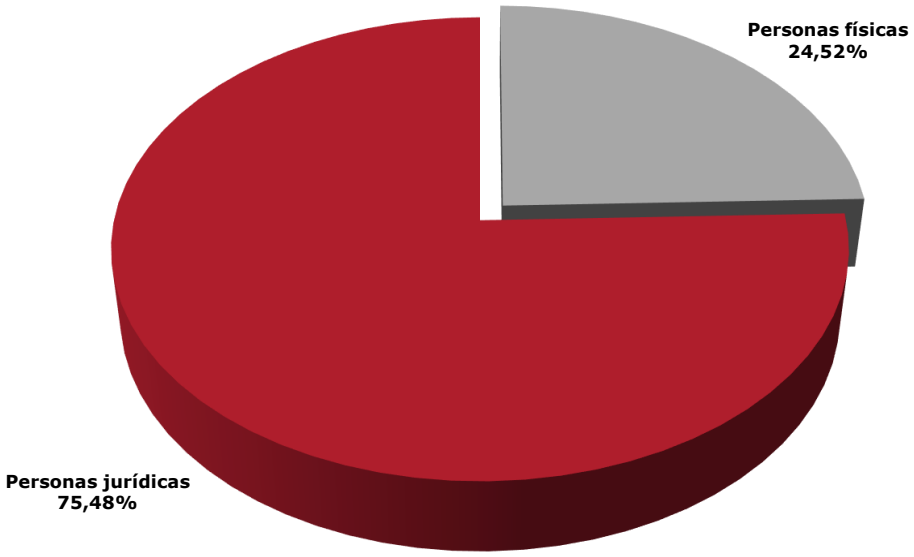
2.12.1.2. Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según titularidad (PF/PJ)

El peso de personas físicas en la distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca se ha seguido reduciendo, registrando un peso del 24,52% en el segundo trimestre, el menor resultado de la serie histórica. Por el contrario, el peso de personas jurídicas se ha incrementado, registrando un 75,48%, el mayor peso de la serie histórica.

Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según titularidad (PF/PJ). Trimestral 2T 2019		
	Personas físicas	Personas jurídicas
NACIONAL	24,52%	75,48%

El descenso intertrimestral en el peso de personas físicas ha sido de -2,66 pp, dando lugar al correspondiente incremento en el peso de personas jurídicas. Tal y como venimos indicando, la recuperación económica y del mercado inmobiliario está llevando a que las personas físicas representen un peso cada vez más bajo, frente a las personas jurídicas, con una tendencia a incrementar su peso relativo.

Distribución de certificaciones de vivienda por ejecucion de hipoteca según titularidad 2º trimestre 2019

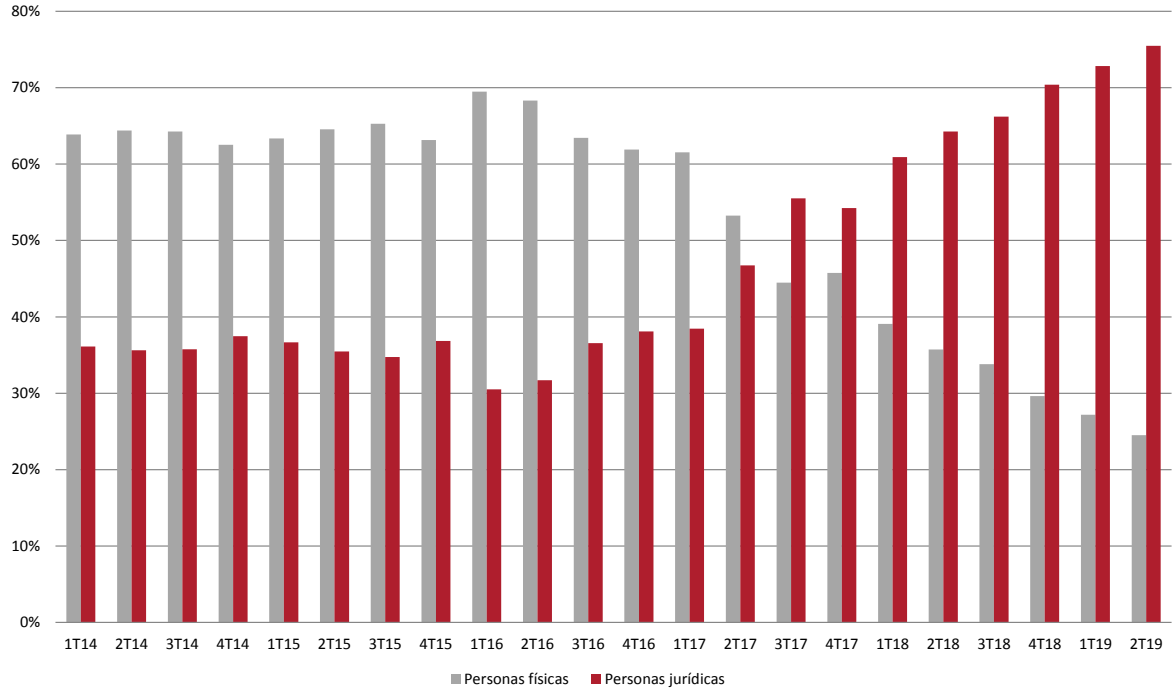


La evolución anual, obtenida a través de la comparación directa de los resultados del segundo trimestre de 2019 y el mismo trimestre del año precedente, proporciona una reducción del peso de personas físicas de -11,21 pp, con el correspondiente incremento en el peso de personas jurídicas.

Esta tasa interanual, junto al gráfico de evolución de resultados del siguiente gráfico, permiten constatar la clara tendencia ascendente en el peso de personas jurídicas, dando lugar a un descenso intenso en el peso de personas físicas, fruto, como indicábamos, de las consecuencias favorables sobre las personas físicas de la recuperación económica y del propio mercado inmobiliario.

En poco más de tres años se ha pasado de tener un peso personas físicas próximo al 70% del total, a situarse por debajo del 25%, dando lugar a que sean las personas jurídicas las que registran niveles por encima del 75%.

Evolución de la distribución de certificaciones de vivienda por ejecucion de hipoteca según titularidad



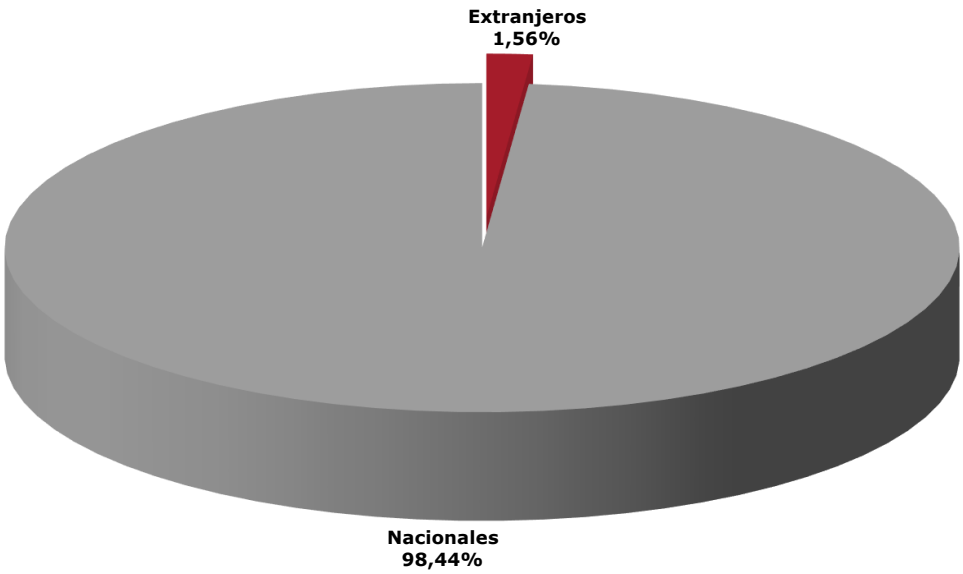
2.12.1.3. Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad

El peso de extranjeros, al igual que ha ocurrido con las personas físicas, ha seguido descendiendo, situándose en el 1,56% del total de certificaciones del segundo trimestre, mínimo de la serie histórica. Por el contrario, el peso de nacionales se ha incrementado hasta el 98,44%, lo que supone un nuevo máximo histórico.

La evolución intertrimestral ha sido de una reducción de -0,34 pp en el peso de extranjeros, dando lugar al correspondiente incremento en el peso de nacionales. De este modo, el peso de extranjeros alcanza cifras escasamente significativas, con un peso prácticamente testimonial.

El hecho de que durante los últimos años las nacionalidades con mayor peso en la compra de vivienda por extranjeros hayan sido nacionalidades con elevados niveles de renta per cápita, está provocando esta evolución de resultados.

Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad
2º trimestre 2019

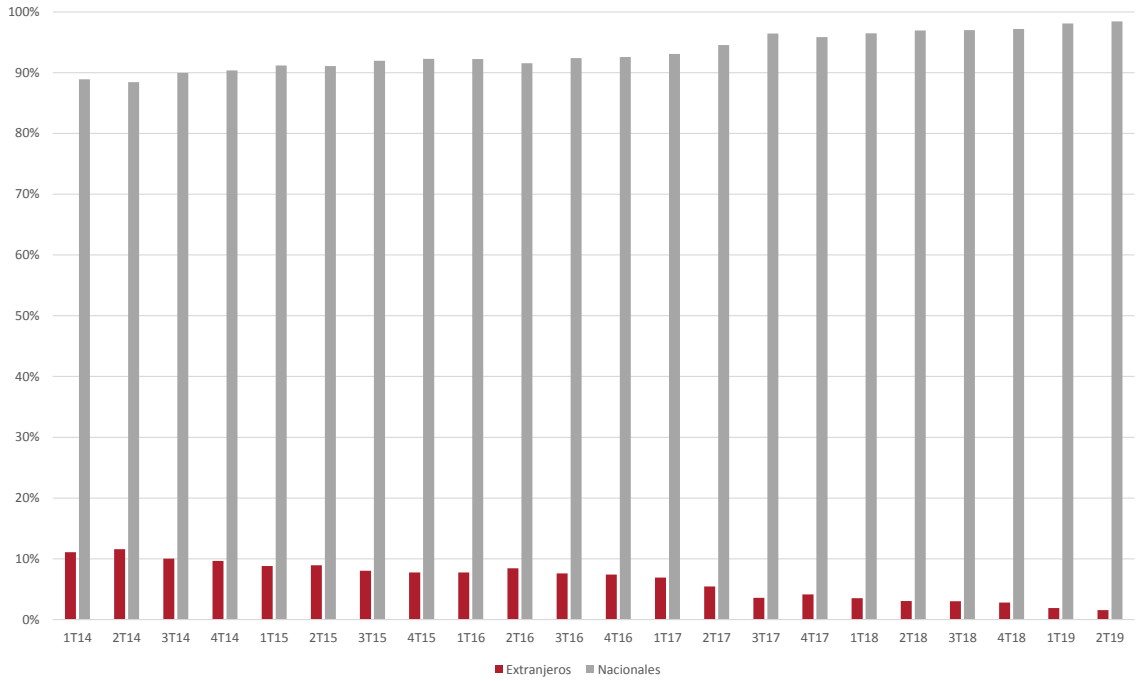


El gráfico de evolución de resultados que se muestra a continuación representa claramente la situación, con pesos de extranjeros en las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca de más del 10% en la primera mitad de 2014, pasado en apenas cinco años a niveles próximos al 1,5%.

Dentro de este bajo peso de certificaciones en extranjeros, el desglose de resultados según nacionalidad muestra cómo ecuatorianos encabezan los resultados con un 11,57%, seguidos de británicos con el 9,92%, marroquíes con un 6,61%, italianos, rumanos y colombianos, en los tres casos con un 4,96%.

Debemos tener en cuenta que el conjunto de certificaciones de vivienda por extranjeros presenta una cuantía muy reducida (1,56%), por lo que el desglose por nacionalidades puede dar lugar a una notable aleatoriedad de resultados entre unos periodos y otros, en función de situaciones coyunturales.

Evolución de la distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad



Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad. Trimestral 2T 2019		
Nacionalidades	**%**	**% s/extranjeros**
Ecuador	0,18%	11,57%
Reino Unido	0,15%	9,92%
Marruecos	0,10%	6,61%
Italia	0,08%	4,96%
Rumania	0,08%	4,96%
Colombia	0,08%	4,96%
Bulgaria	0,06%	4,13%
China	0,03%	1,65%
Cuba	0,03%	1,65%
Costa Rica	0,03%	1,65%
Alemania	0,03%	1,65%
Rusia	0,03%	1,65%
Perú	0,03%	1,65%
Pakistán	0,03%	1,65%
Portugal	0,01%	0,83%
Lituania	0,01%	0,83%
Irlanda	0,01%	0,83%
Latvia	0,01%	0,83%
Noruega	0,01%	0,83%
Resto	0,57%	37,19%
Extranjeros	**1,56%**	**100,00%**
Nacionales	**98,44%**	
TOTAL	**100,00%**	

2.12.2. Daciones en pago

2.12.2.1. Número de daciones en pago por comunidades autónomas

El número de daciones en pago ha presentado un descenso intertrimestral del -10,77%, habiendo registrado 1.467 en el segundo trimestre del año, 177 menos que el trimestre precedente.

Con respecto al mismo trimestre del año precedente se ha producido un descenso del -14,16%. En consecuencia, todo parece indicar que se retoma la tendencia descendente en el número de daciones de pago después del crecimiento intertrimestral del trimestre precedente.

Número de daciones en pago. Trimestral 2T 2019	
CCAA	**Número**
ANDALUCÍA	357
CATALUÑA	291
COM. VALENCIANA	248
MURCIA	119
COM. MADRID	111
CASTILLA-LA MANCHA	73
CANARIAS	63
CASTILLA Y LEÓN	50
GALICIA	44
ARAGÓN	35
EXTREMADURA	18
BALEARES	14
ASTURIAS	12
NAVARRA	12
PAÍS VASCO	10
CANTABRIA	7
LA RIOJA	3
NACIONAL	**1.467**

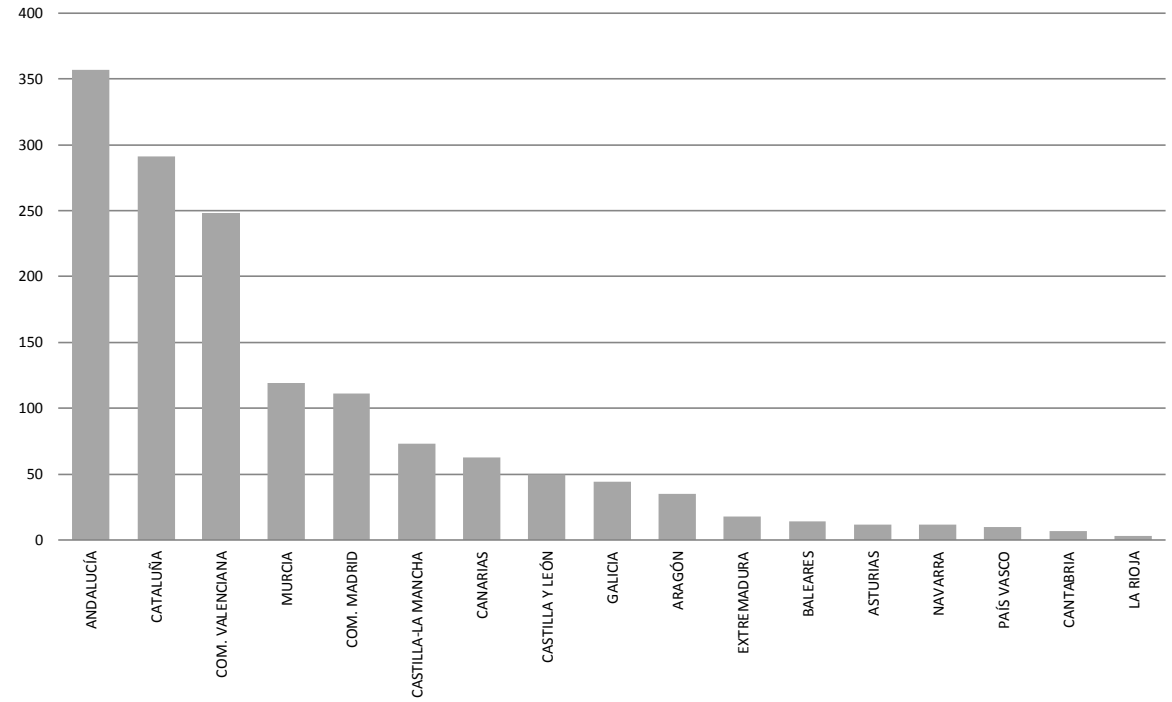
Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de daciones en pago durante el último trimestre han sido Andalucía (357), Cataluña (291), Comunidad Valenciana (248), Murcia (119) y Comunidad de Madrid (111). Frente a estos resultados hay siete comunidades autónomas que registran menos de 30 daciones en pago trimestralmente, constatando las importantes diferencias territoriales.

En los últimos doce meses se han registrado 5.985 daciones en pago, dando lugar a una reducción con respecto al resultado interanual de finales de pasado trimestre (6.227). Este resultado interanual, con respecto al interanual de los doce meses precedentes, supone un descenso del -11,00%.

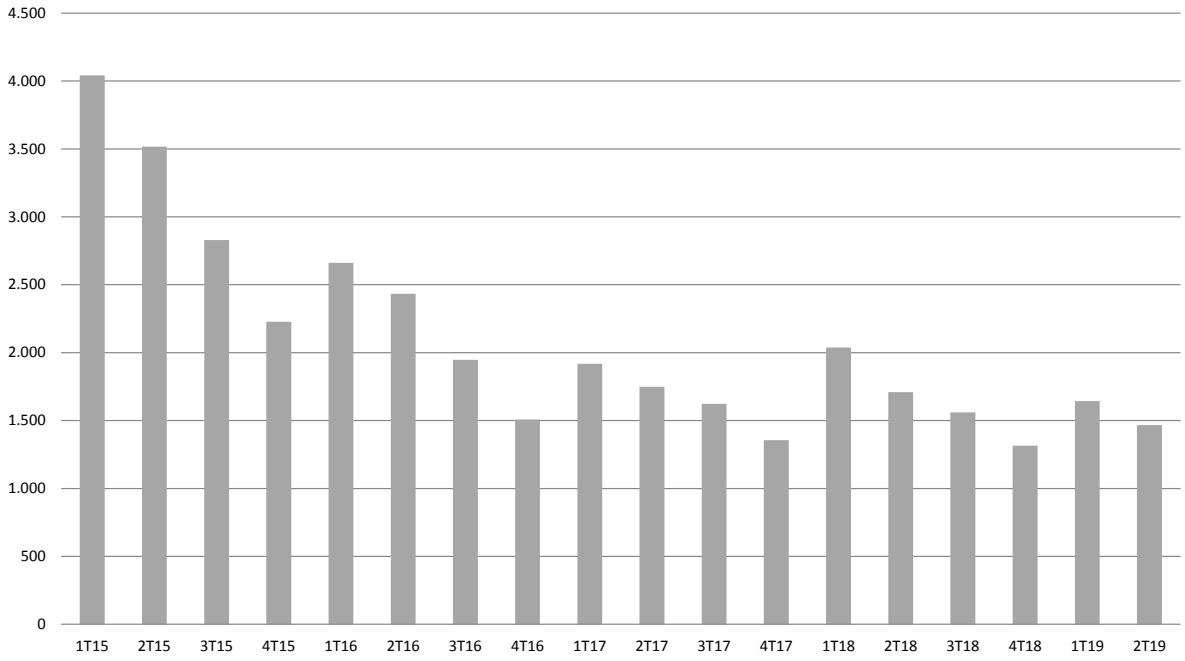
Este conjunto de resultados, junto al gráfico de evolución de resultados trimestrales, permite constatar cómo, al margen del incremento intertrimestral del trimestre anterior, la tendencia en la evolución del número de daciones en pago es ligeramente descendente. Se ha moderado la intensidad en la reducción, ya que durante 2015 y 2016 se produjo un ajuste importante, pero, en todo caso, sigue reduciéndose, en gran medida, tal y como hemos indicado en el apartado precedente, como consecuencia de la recuperación económica y del propio mercado inmobiliario.

En consecuencia, la evolución de resultados durante los próximos trimestres estará condicionada por estos aspectos, en la medida que si el precio de la vivienda sigue mostrando un comportamiento favorable y acompaña la evolución económica, fundamentalmente por lo que respecta a la creación de empleo, el número de daciones en pago seguirá viéndose reducido.

Número de daciones en pago por comunidades autónomas. 2º trimestre 2019



Evolución del número de daciones en pago. Total nacional

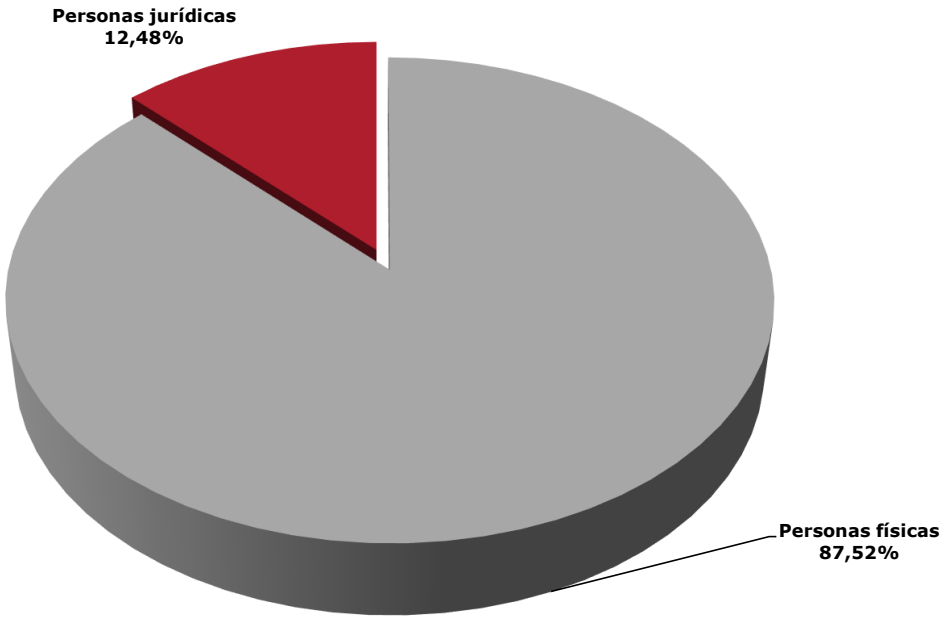


2.12.2.2. Distribución de daciones en pago según titularidad (PF/PJ)

El 87,52% de las daciones en pago del segundo trimestre han correspondido a personas físicas y el 12,48% a personas jurídicas. Con respecto al trimestre precedente el peso de personas físicas se ha reducido en -1,10 pp y con respecto al mismo trimestre del año anterior se ha incrementado en 3,76 pp. Por tanto, no se aprecia una tendencia claramente definida, más allá de un cierto grado de equilibrio de resultados, condicionado por la aleatoriedad propia del bajo número de operaciones.

Distribución de daciones en pago según titularidad (PF/PJ). Trimestral 2T 2019		
	Personas físicas	Personas jurídicas
NACIONAL	87,52%	12,48%

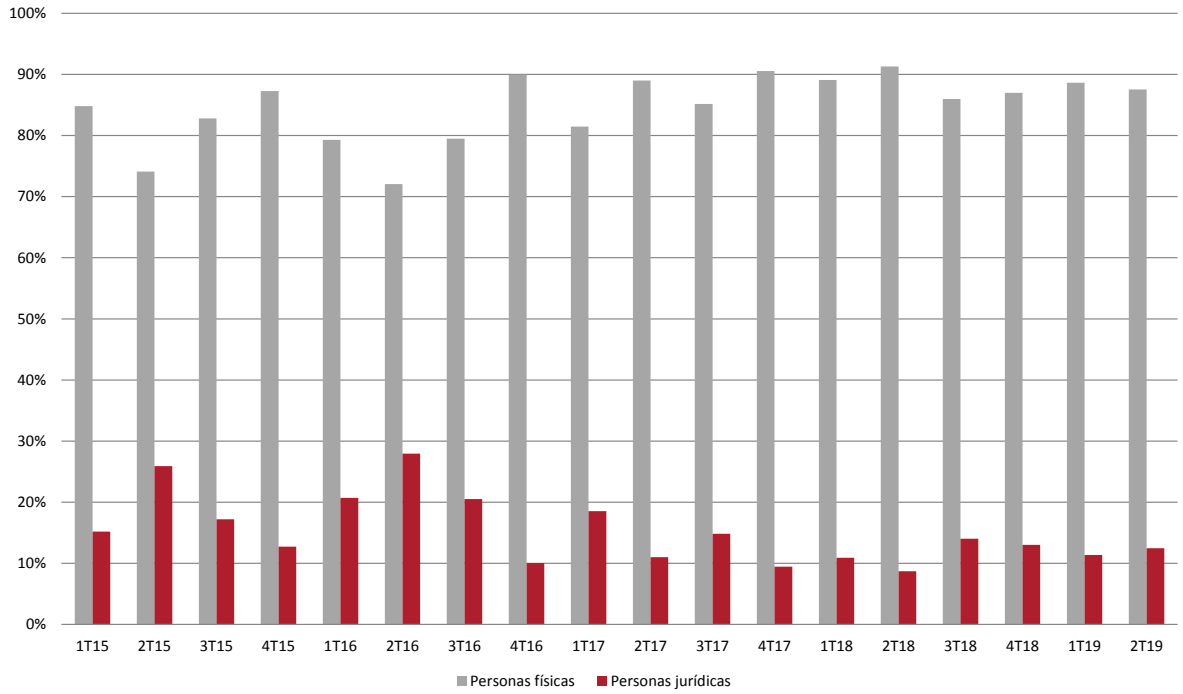
Distribución de daciones en pago según titularidad. 2º trimestre 2019



En el gráfico de la siguiente página se proporciona la evolución de los resultados trimestrales para la serie histórica disponible. Tal y como indicamos, no existe una tendencia claramente definida, más allá de que, en cierta medida, tiende a apreciarse una consolidación estructural de pesos de personas físicas ligeramente por debajo del 90% y pesos en personas jurídicas por encima del 10%.

El hecho de que el número de daciones en pago sea bajo, reduciéndose con el paso de los trimestres, tal y como hemos constatado en el apartado anterior, da lugar a que sea difícil mantener una visibilidad clara de tendencia trimestre más trimestre, pudiendo estar condicionados por factores coyunturales, pero dentro de una tendencia estructural, como hemos indicado, a mantener pesos en las cuantías señaladas.

Evolución de la distribución de daciones en pago según titularidad



2.12.2.3. Distribución de daciones en pago según nacionalidad

El peso de extranjeros en el número de daciones en pago ha sido del 10,77% en el segundo trimestre, reduciéndose en -0,49 pp con respecto al trimestre precedente, registrando el segundo menor resultado de la serie histórica. En consecuencia, el peso de nacionales ha sido del 89,23%, incrementándose en la cuantía indicada.

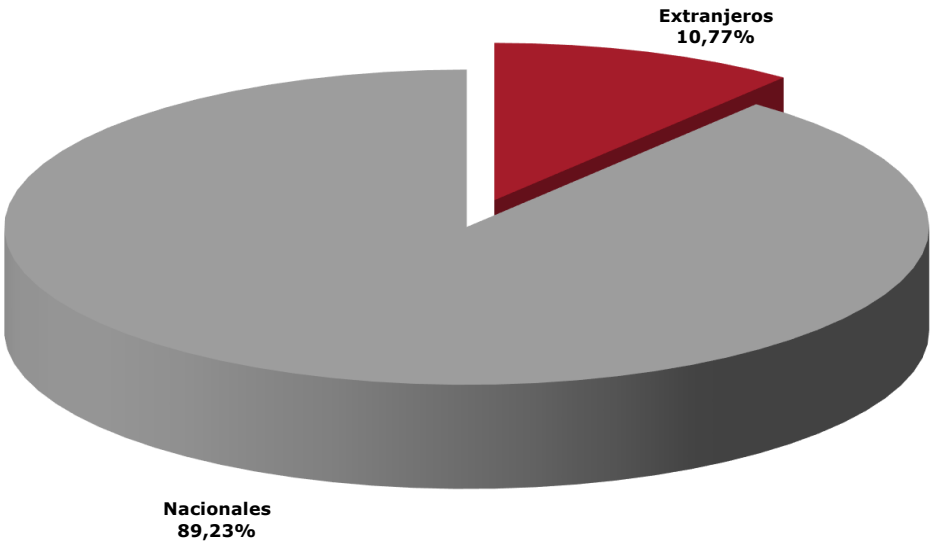
Con respecto al mismo trimestre del año precedente el peso de extranjeros se ha reducido en -1,17 pp, dando lugar, en consecuencia, tal y como puede observarse en el gráfico de evolución de resultados, a una cierta estabilidad de resultados, con niveles de peso de extranjeros en las daciones en pago normalmente por encima del 10%, frente a algo menos del 90% en el peso de nacionales.

Distribución de daciones en pago según nacionalidad. Trimestral 2T 2019		
Nacionalidades	**%**	**% s/extranjeros**
Reino Unido	1,86%	17,31%
Ecuador	1,79%	16,67%
Marruecos	1,17%	10,90%
Rumanía	0,62%	5,77%
Colombia	0,62%	5,77%
Perú	0,41%	3,85%
Rusia	0,28%	2,56%
Irlanda	0,28%	2,56%
Bolivia	0,21%	1,92%
Italia	0,21%	1,92%
Venezuela	0,21%	1,92%
Pakistán	0,14%	1,28%
Bulgaria	0,14%	1,28%
Bielorrusia	0,14%	1,28%
Argentina	0,14%	1,28%
Alemania	0,14%	1,28%
Senegal	0,14%	1,28%
Nigeria	0,14%	1,28%
República Dominicana	0,14%	1,28%
Resto	1,99%	18,61%
Extranjeros	**10,77%**	**100,00%**
Nacionales	**89,23%**	
TOTAL	**100,00%**	

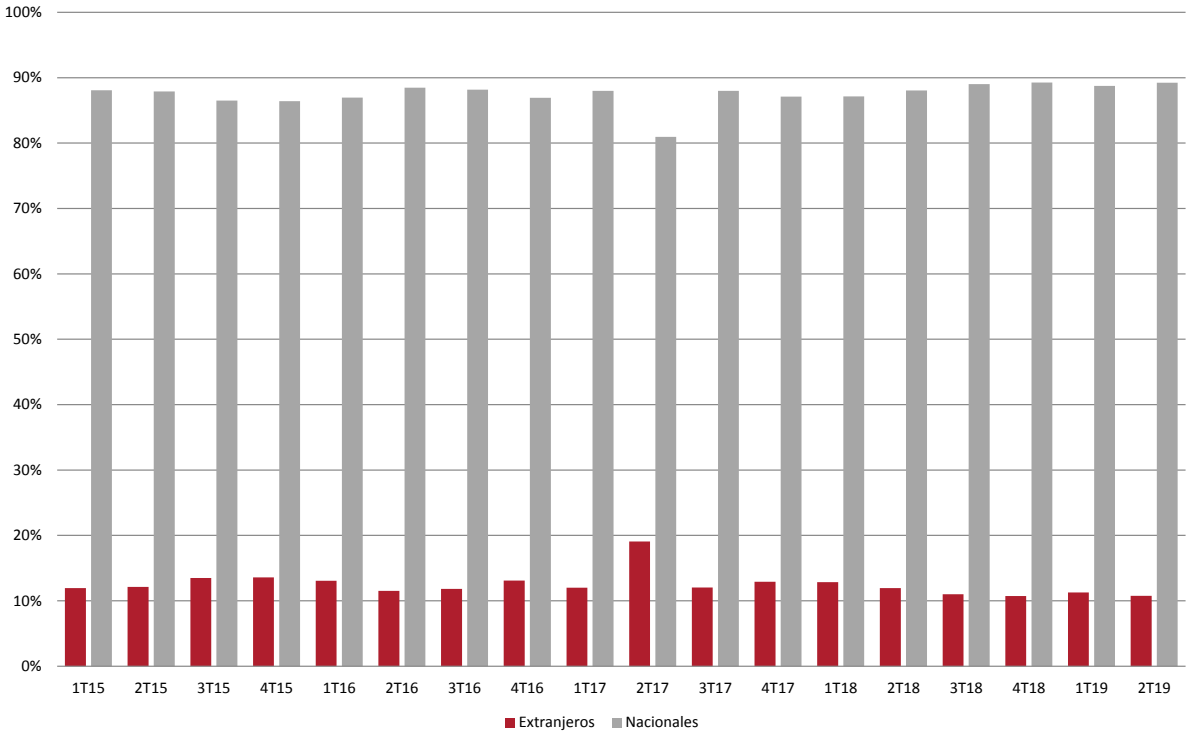
El desglose de resultados de daciones en pago según nacionalidad, proporciona, para el segundo trimestre, un encabezamiento de resultados por británicos con un 17,31% de las daciones en pago a extranjeros, dando lugar a un peso relativamente próximo al de las compras de vivienda por británicos durante los últimos años. Les siguen ecuatorianos con un 16,67%, marroquíes con un 10,90% y rumanos y colombianos, ambos con un 5,77%.

Al igual que hemos indicado en el apartado de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca, el bajo número de daciones en pago y su correspondiente peso de extranjeros, conlleva que, al realizar un desglose adicional por nacionalidades, proporcione resultados relativamente aleatorios, derivados del bajo número de operaciones.

Distribución de daciones en pago según nacionalidad. 2º trimestre 2019



Evolución de la distribución de daciones en pago según nacionalidad



3. Metodología

3.1. Objetivos

La evolución del mercado inmobiliario, especialmente durante los últimos treinta años, ha llevado, entre otros importantes aspectos, a que los bienes inmuebles representen la mayor parte del patrimonio económico de las familias, así como que la financiación garantizada por el valor de los mismos haya constituido más del 50% del saldo vivo de los créditos otorgados por las entidades financieras en determinados periodos.

En este contexto el Colegio de Registradores, y el colectivo registral en su totalidad, han considerado especialmente relevante la consecución de información fiable acerca del funcionamiento del mercado inmobiliario, siendo ésta una importante demanda de la sociedad española.

La agrupación de datos inmobiliarios diseñada y utilizada por la Estadística Registral Inmobiliaria (ERI), que pretende ser por encima de todo un instrumento de ayuda en la toma de decisiones desde los ámbitos público o privado, constituye una importante recopilación sistemática de datos inmobiliarios e hipotecarios. Esta circunstancia es la que, precisamente, ha hecho posible la consecución de un importante y relevante número de indicadores inmobiliarios e hipotecarios.

Esta iniciativa informativa supone una importante fuente de generación de conocimiento acerca del mercado inmobiliario, representando el colectivo de Registradores de la Propiedad una destacada referencia para el adecuado conocimiento e interpretación de la realidad inmobiliaria española.

Desde el punto de partida que supone disponer del mayor caudal de información inmobiliaria en España, constituido por los datos que obran en poder de más de mil Registros de la Propiedad adecuadamente ubicados por toda la geografía española, se extrae conocimiento, realizando una labor de captación, homogeneización, selección y tratamiento de los datos finales que se ofrecen a través del Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores.

Se presta atención al suministro de información socialmente útil, en un formato fácilmente comprensible y, sobre todo, relevante para conocer los parámetros fundamentales en los que se mueve el sector inmobiliario en nuestro país.

Para ello se confecciona una serie de informes que analizan, desde diferentes perspectivas, dos aspectos básicos del sector, como son las compraventas inmobiliarias y la constitución de hipotecas.

Límites de la información disponible

La información que se suministra está sujeta a diferentes condicionantes, ligados a la naturaleza de las oficinas registrales, que constituyen la fuente de todos los datos aportados.

Para comprender el grado de fiabilidad de la estadística debe tenerse en cuenta que el volumen de información facilitada es el universo de la muestra (en este caso no debería llamarse estrictamente “muestra” sino “censo”, por abarcar la práctica totalidad), es el total de movimientos de compraventas y constituciones de hipoteca que obran en poder de los Registros de la Propiedad.

Esta virtud fundamental de la Estadística Registral Inmobiliaria, que puede marcar la diferencia con otras informaciones habituales del sector inmobiliario español, lleva implícita también la enorme tarea adicional de filtrar y seleccionar escrupulosamente todos los movimientos que entran a formar parte de los informes suministrados, ya que los datos de origen proceden de 1.058 oficinas, con miles de trabajadores introduciendo datos al sistema, cuya función fundamental no es, por supuesto, la estadística, sino la de servir de garantía jurídica al sistema de propiedad en nuestro país, con las implicaciones económicas y sociales de todo tipo que ello conlleva.

Los informes aportados a través de esta fuente superan los límites de la mera representatividad muestral, habitual en la inmensa mayoría de las estadísticas, para contemplar todo el universo de oficinas y movimientos disponibles. Al mismo tiempo debe comprenderse que las dificultades técnicas de un sistema tan complejo hacen que sea prácticamente imposible que todas las oficinas registrales puedan enviar sus datos en tiempo y

forma adecuados durante todos los meses del año, por lo que el 100% teórico de la información no se alcanza habitualmente.

También debe precisarse que la labor de filtrado y selección de la información, realizada por el Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores, con el asesoramiento permanente de analistas económicos (especializados en el sector inmobiliario) y expertos estadísticos de la Universidad de Zaragoza, ha sido puesta a punto durante un prolongado período de trabajo conjunto, y permite seleccionar las operaciones con información adecuada y completa dentro de los rangos máximos y mínimos establecidos para cada informe.

Para el establecimiento de esos rangos, han sido calculados previamente los centiles estadísticos del dato en cuestión a nivel de cada uno de los ámbitos geográficos sobre los que se proporciona información, para conocer previamente al establecimiento de los rangos válidos, el nivel de los registros ("out-layers") que quedarían fuera en cada informe.

Cada uno de estos informes se emite de forma provisional y se revisa por los expertos de la Universidad de Zaragoza, contrastándose datos y tasas de variación con varias fuentes externas habituales, oficiales y privadas, revisando en su caso, oficina por oficina, aquellos resultados que parezcan poco coherentes. Posteriormente se procede a la elaboración definitiva de los informes y la presentación de los resultados obtenidos.

Datos: tamaño muestral, datos de referencia y proceso de obtención y agregación

Tamaño muestral

La Estadística Registral Inmobiliaria cuenta con la participación de la totalidad de Registros de la Propiedad españoles, es decir, 1.058 oficinas distribuidas adecuadamente a lo largo de toda la geografía española.

El universo de los datos para el estudio es de más de 1.037.000 transmisiones por compraventa de bienes inmuebles (viviendas, locales comerciales, naves industriales…) y cerca de 485.000 constituciones de hipoteca.

Por todo ello debe hablarse más bien de "tamaño censal", por incluir en la práctica todas las transacciones de compraventa y constitución de hipotecas inscritas en los Registros de la Propiedad españoles. Las salvedades técnicas y garantías de tratamiento de datos (motivadas por el alto número de oficinas que remiten información y de personal que introduce los datos), se encuentran en el punto anterior, definido como "Límites de la información disponible".

Datos de referencia

Estos datos son la base de todos los informes de la Estadística Registral Inmobiliaria y por ello se mencionan a continuación junto a una breve descripción de su composición y detalles sobre su obtención.

Transmisiones
Selección de las escrituras inscritas en el Registro de la Propiedad que corresponden exclusivamente a compraventas, con transmisión del 100% del dominio sobre la propiedad.

Fecha de inscripción en el registro
La fecha base para establecer los períodos de los diferentes informes. Tiene una demora media de 45 días sobre la fecha de la escritura, aspecto éste debidamente controlado en los informes para excluir operaciones cuya escrituración resulta ajena en el tiempo al período que se estudia en cada momento.

Naturaleza de la finca
Tipo de finca de la que se trata: vivienda (contempla a su vez los diferentes tipos existentes, tales como vivienda aislada, adosada, pisos, etc.), locales comerciales, naves industriales, rústica, etc.

Superficie
Extensión en metros cuadrados de la finca cuya naturaleza se estudia según los datos que obran en el Registro de la Propiedad correspondiente. Las diferentes extensiones posibles son tenidas en cuenta según la naturaleza de la vivienda: superficie construida, edificada, útil o total, mediante el tratamiento de superficies siguiente:

- Naturaleza – viviendas.

En lo relativo a los diferentes tipos de vivienda se toma como referencia la superficie construida, reflejada en el documento público correspondiente, salvo que el mismo indique la superficie útil solamente, en cuyo caso se toma dicha superficie y se corrige mediante un factor de experiencia, obtenido previamente sobre más de un millón de transacciones de la propia base de datos, proyectando dicha superficie a un valor homogéneo de metros cuadrados construidos.

- Naturalezas – otras.

Conllevan la utilización de superficies distintas en algunos casos, como en los terrenos rústicos o urbanos, donde se utiliza la superficie total.

Importe del crédito hipotecario
Importe en euros reflejado en la correspondiente escritura relativo a fincas cuya naturaleza es la del informe en cuestión (vivienda, por ejemplo).

Duración del crédito hipotecario
Período contratado inicialmente, en meses, reflejado en la escritura de hipoteca.

Entidad financiera
Entidad que financia la operación según la inscripción de la escritura del crédito, agrupada a efectos de los informes estadísticos en dos tipos: bancos y cajas de ahorros, por un lado, y otras entidades financieras, por otro.

Tipos de interés
Datos de la escritura del crédito inscrita en el Registro de la Propiedad relativos a tipo efectivo e índice de referencia: fijo o variable (EURIBOR, IRPH, Otro). El IRPH corresponde a la agrupación del IRPH de Bancos, Cajas y Conjunto de entidades.

Indicadores externos
Son datos externos al Registro de la Propiedad, que tienen por objeto poder ser comparados con los datos propios del Registro de la Propiedad en los informes estadísticos correspondientes, cuya evolución se obtiene de otras instituciones oficiales de forma periódica: coste salarial (INE).

Proceso de obtención y agregación de datos

En el desarrollo del proceso de obtención y agregación de datos se producen tres niveles distintos de filtrado de la información que se obtiene.

Primeramente se chequean los ficheros recibidos de los Registros de la Propiedad para detectar un nivel máximo de ausencias de información básica sobre datos de referencia (precios, superficie, naturaleza de la finca, etc.), procediendo a la devolución del fichero al Registro de la Propiedad indicando de forma automatizada sus errores para que lo remitan de nuevo una vez subsanados.

En segundo lugar, una vez superada la fase anterior de chequeo, se introducen los datos en las tablas correspondientes de la base de datos donde se realizará el tratamiento y explotación de los mismos. Es aquí donde se realizan los cálculos necesarios sobre los datos de cada transacción y se adaptan los mismos de tal manera que su estructura, una vez almacenados, puede ser ya utilizada de forma directa por la aplicación que genera los informes estadísticos para extraer la información resultante.

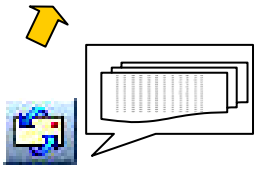
Por último, la aplicación que genera los informes, con todos los controles previos y específicos para cada uno de ellos, procede a su elaboración, siendo remitidos de forma provisional al equipo de la Universidad de Zaragoza, donde son revisadas las tasas de variación y los valores absolutos con datos del trimestre y de la media móvil anual intertrimestral, asegurando la coherencia de los resultados en cada informe o proponiendo la revisión de alguna comunidad autónoma o ámbito geográfico respectivo por parte del equipo del Centro de Procesos Estadísticos, que realiza dicha revisión oficina por oficina registral, para eliminar los “out-layers” que estén causando la distorsión en el informe correspondiente, reelaborando posteriormente el mismo y remitiéndolo de nuevo a la Universidad de Zaragoza para su validación definitiva antes de proceder a su publicación.

Traspaso datos definitivos adaptados a la base de explotación estadística y generación de informes provisionales

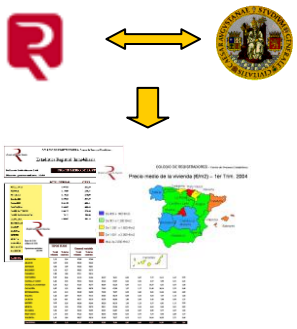
Remisión informes provisionales a Univ. Zaragoza y revisión datos conjuntamente hasta validación final por la Universidad.

Procesos de recepción, revisión y reclamación por técnicos / operadores.

Centro de Procesos Estadísticos



Envío automático ficheros de datos al CPE desde Reg. Propiedad por e-mail



Emisión definitiva de informes para su publicación

3.2. Informes

3.2.1. Informes disponibles trimestralmente

Índice de Precio de la Vivienda de Ventas Repetidas (IPVVR)

Muestra el comportamiento del precio de la vivienda con un procedimiento basado en la metodología de ventas repetidas propuesta por Case y Shiller (1987[1], 1989[2]).

El índice se construye tomando datos de aquellas viviendas que han sido vendidas por lo menos dos veces dentro del periodo de estudio. La ventaja de este método radica en el hecho de que, al utilizar información de las mismas unidades en dos puntos del tiempo, se mantienen homogéneas las características físicas del bien (localización, superficie, tipología…) sobre el que se calcula la evolución del precio, con lo cual se elimina una de las principales limitaciones de las metodologías basadas en la utilización de precios medios, que no controlan la evolución de la calidad de las viviendas y no proporcionan, por tanto, índices de calidad constantes.

Por este motivo el índice de precios de vivienda de ventas repetidas supone no sólo una novedad sino un importante avance para el mejor conocimiento del comportamiento del precio de la vivienda.

El planteamiento propuesto en la publicación de resultados muestra las alternativas metodológicas sobre las que se ha trabajado, poniendo sobre la mesa los avances disponibles con el objetivo de marcar posibles desarrollos futuros que deriven en una publicación sistemática bajo una metodología específica.

El índice es nacional, todavía no se han desarrollado índices por comunidades autónomas. Los resultados se publican anualmente, pero muestran el comportamiento del precio de la vivienda trimestralmente. El periodo base considerado ha sido el primer trimestre del año 2005, tomando como periodo de inicio el primer trimestre del año 1994.

La metodología detallada se encuentra publicada en los Anuarios de los años en los que se ha publicado dicho índice (2010 a 2017, ambos inclusive).

Número de compraventas de vivienda registradas

Muestra el número de compraventas de dicha naturaleza de bien inmueble, desagregando los resultados atendiendo a un criterio geográfico y al distinto grado de uso. En el primero de los casos, se proporciona el número de compraventas de vivienda registradas para el total nacional, cada una de las distintas comunidades autónomas y provincias españolas. Atendiendo al grado de uso, se distingue entre compraventas de vivienda nueva y compraventas de vivienda usada.

Junto a esta dimensión global de actividad inmobiliaria, representada a través del conjunto de compraventas de vivienda registradas en cada periodo temporal, ámbito geográfico y tipología de vivienda, se intenta proporcionar una dimensión relativa de actividad inmobiliaria, comparando el número de compraventas registradas con la población de cada ámbito geográfico. Para ello se toma la última actualización de datos de población proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística.

De este modo, se divide el número de compraventas de cada ámbito geográfico por la población, y dicho resultado se multiplica por mil, obteniendo el número de compraventas de vivienda registradas en el periodo para dicho ámbito geográfico por cada mil habitantes. Con todo ello, más allá de los resultados globales de compraventa, se obtiene un resultado relativo de actividad inmobiliaria, no condicionado por el número de habitantes.

El objetivo es la consecución del mayor caudal informativo acerca del volumen de actividad del mercado inmobiliario, representado a través de esta aproximación a las compraventas de vivienda realizadas en cada periodo. Los resultados se obtienen exclusivamente de las compraventas registradas en los Registros de la Propiedad, con transmisión del pleno dominio.

[1] Case, K.E. y Shiller, R.J. (1987). Prices of Single Family Real Estate Prices. New England Economic Review, 45-56.

[2] Case, K.E. y Shiller, R.J. (1989). The efficiency of the Market for Single-Family Homes. The American Economic Review, 79, 125-137.

Nacionalidad en las compras de vivienda registradas

Se adentra en el análisis del perfil del comprador de vivienda de acuerdo a su nacionalidad. Una vez considerada la nacionalidad se presentan los resultados de acuerdo a distintas características de la vivienda adquirida, como son el grado de uso (nueva y usada) y su superficie media (menor a cuarenta metros cuadrados, entre cuarenta y sesenta, entre sesenta y ochenta, entre ochenta y cien, más de cien). Estos últimos desgloses son publicados en los correspondientes Anuarios.

Esta información resulta de gran interés como consecuencia del importante incremento vivido durante los últimos años en cuanto al número de residentes extranjeros. De hecho, en no pocas ocasiones la compra de viviendas por ciudadanos extranjeros se ha utilizado como una importante variable explicativa del mercado de la vivienda en España.

Las compras de vivienda son clasificadas según la nacionalidad del comprador. Los resultados no se adentran en el concepto de residencia, ya que no es un dato que quede recogido en la escritura de compraventa, por lo que no se puede desagregar entre residentes y no residentes.

Distribución de compraventas de vivienda

Con el presente Informe se obtiene información acerca de la distribución de las compraventas de vivienda, distinguiendo entre viviendas nuevas y usadas (grado de uso), y para las viviendas nuevas, diferenciando entre viviendas libres y protegidas (grado de protección).

De este modo, para cada uno de los periodos temporales y zonas geográficas analizadas, se comprueba el peso relativo de cada tipología de vivienda, de acuerdo a la clasificación anterior.

En consecuencia, delimita claramente el comportamiento del mercado de vivienda español en relación al tipo de vivienda que regularmente es transferida, ya que permite observar la evolución de la construcción de nueva vivienda para cada Comunidad Autónoma, comprobando, por tanto, la renovación del parque de vivienda a nivel autonómico y, en consecuencia, nacional. De igual modo, puede observarse la política de expansión o no de la oferta inmobiliaria, la evolución de la vivienda protegida por Comunidades Autónomas o la evolución del peso de las compraventas de vivienda usada sobre el total.

Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario por tipo de entidad financiera concesionaria

Este Informe proporciona información de peso relativo de nuevo crédito hipotecario concedido por las distintas agrupaciones de entidades financieras, distinguiendo entre Bancos y Otras entidades financieras.

Esta información, atendiendo a un criterio geográfico, se desagrega para el ámbito nacional y autonómico, permitiendo comprobar la distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario contratado para cada uno de los periodos y zonas geográficas analizadas.

Con todo ello puede conocerse la situación del origen de la financiación hipotecaria atendiendo al tipo de entidad financiera concesionaria, así como la evolución de la misma, obteniendo las correspondientes conclusiones acerca de la ganancia o pérdida de cuota de mercado en la contratación de créditos hipotecarios por parte de las distintas agrupaciones de entidades financieras.

Importe de nuevo crédito hipotecario contratado por metro cuadrado de vivienda comprado

Permite obtener el grado de endeudamiento hipotecario contraído por cada metro cuadrado de vivienda comprado.

Desde un punto de vista geográfico se proporciona el endeudamiento en la adquisición de vivienda (€/m²) tanto para el ámbito geográfico nacional como autonómico. Asimismo, se proporcionan tanto los resultados del total general como la desagregación en atención al tipo de entidad financiera concesionaria del crédito hipotecario, con la distinción de Bancos y Otras entidades financieras.

Con todo ello se proporciona una nueva perspectiva acerca del endeudamiento contraído por cada agrupación de entidad financiera y, en consecuencia, la política de concesión de créditos hipotecarios, así como el riesgo asumido en dichas operaciones. Todo ello tanto para el ámbito geográfico nacional como para cada una de las distintas comunidades autónomas.

El análisis de la situación y evolución de esta magnitud resulta de gran relevancia ya que muestra la evolución del endeudamiento hipotecario en relación a la superficie de vivienda adquirida, reflejando la actitud con

respecto al endeudamiento hipotecario en la adquisición de vivienda, así como las importantes diferencias existentes dependiendo del lugar geográfico en el que se resida.

Importe de nuevo crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda

Recoge, al igual que los informes precedentes, la situación y evolución del endeudamiento hipotecario pero, en este caso, medido en relación a la deuda media contraída en cada compraventa de vivienda.

En cuanto a los ámbitos geográficos objeto de análisis, al igual que la mayoría de los informes, agrupa los resultados medios para los ámbitos geográficos nacional y autonómico. Asimismo, tal y como se viene realizando para el conjunto de informes relacionados con el endeudamiento hipotecario, se desagrega para el conjunto de agrupaciones de entidades financieras concesionarias de crédito hipotecario (Bancos y Otras entidades financieras).

Uno de los aspectos más significativos va a ser, nuevamente, la comprobación de las diferencias existentes en el volumen de endeudamiento hipotecario medio para las distintas Comunidades Autónomas, observando las diferencias que, en términos medios, supone la necesidad de financiación para la adquisición de una vivienda que debe asumir un ciudadano dependiendo de la Comunidad Autónoma en la que reside.

La distinción dependiendo del tipo de entidad financiera concesionaria volverá a otorgar una nueva perspectiva de la política de financiación hipotecaria adoptada por cada tipo de entidad financiera y del riesgo asumido.

Importe de los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios

Constituyen la cuantía de los tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios. Los resultados se presentan para el total nacional y desglosados por comunidades autónomas.

Asimismo, desde el primer trimestre de 2019, se realiza un desglose adicional, obteniendo la cuantía de los tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo y a tipo de interés variable, mostrando igualmente los resultados para el total nacional y cada comunidad autónoma.

Tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios de vivienda

Presenta la situación y evolución de los tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios para la finalidad de adquisición de vivienda.

Para ello se presentan resultados de número de contratos y volumen de crédito hipotecario contratado a tipo de interés fijo y tipo de interés variable. A su vez, para los contratos y volumen a tipo de interés variable, se vuelven a presentar resultados, pero atendiendo a distintas modalidades de índices de referencia utilizadas: EURIBOR, IRPH y Otros.

En consecuencia, para cada una de estas cinco variables (tipos fijos, tipos variables, EURIBOR, IRPH y Otros) se obtiene el peso relativo atendiendo tanto al número de contratos como al volumen de crédito hipotecario asociado a dicho tipo de interés o índice de referencia.

La importancia de este informe radica, principalmente, en el conocimiento periódico de las preferencias de los ciudadanos y entidades financieras en relación a los tipos de interés seleccionados para formalizar los correspondientes contratos hipotecarios (fijos o variables) y, en el caso de elegir un tipo de interés variable, cuáles son las opciones de índice de referencia comúnmente contratadas.

Duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados sobre vivienda. Tipo de entidad financiera

Suministra los plazos medios de contratación de los contratos de crédito hipotecario firmados para cada uno de los periodos objeto de análisis teniendo presente que el bien objeto de garantía hipotecaria es siempre una vivienda.

Los resultados se presentan tanto para el total general de cada uno de los ámbitos geográficos como para la desagregación atendiendo al tipo de entidad financiera concesionaria del crédito hipotecario, distinguiendo entre duración media para Bancos y Otras entidades financieras.

Con todo ello se obtiene el periodo medio de contratación dependiendo del tipo de entidad financiera concesionaria, así como la tendencia general a la reducción o ampliación de los periodos de contratación de los créditos hipotecarios sobre vivienda.

Esta última circunstancia resulta de gran interés ya que se comprueba cómo el plazo de contratación ha sido utilizado por un porcentaje de adquirentes de vivienda como herramienta para la reducción del efecto del incremento del precio de la vivienda sobre la renta disponible neta ya que ante incrementos en algunos importantes factores que inciden en la adquisición de la vivienda, como por ejemplo el precio o los tipos de interés, la variable plazo de contratación suele también incrementarse, contrarrestando el efecto sobre el nivel de renta destinado al pago de la financiación de la vivienda a través de un mantenimiento en la cuota hipotecaria asociada a dicha financiación.

Cuota hipotecaria mensual y porcentaje con respecto al coste salarial mensual

El informe *Cuota hipotecaria mensual y Porcentaje con respecto al coste salarial* proporciona información relativa, fundamentalmente, a dos importantes aspectos:

- La *Cuota hipotecaria mensual*, estimada en base a la hipoteca media por vivienda y el tipo de interés medio de contratación inicial, asumiendo como plazo el periodo de contratación del crédito hipotecario obtenido en el informe de *Duración media de los nuevos créditos hipotecarios*.
- El Porcentaje que representa la cuota hipotecaria mensual media con respecto al coste salarial mensual medio, contemplando el citado periodo de contratación.

La *Cuota hipotecaria mensual* presenta un gran significado económico, resultando de gran interés el conocimiento de su situación y evolución, ya que muestra el comportamiento de la financiación hipotecaria para la adquisición de vivienda, en términos medios y para cada una de las zonas geográficas analizadas.

El *Porcentaje de la cuota hipotecaria mensual con respecto al coste salarial mensual* supone una mejora informativa en tanto en cuanto se compara la variable de cuota hipotecaria con una variable representativa de la renta del ciudadano, como es el coste salarial mensual medio, proporcionando información acerca de la situación y evolución del peso relativo que, en términos medios, supone la cuota hipotecaria en relación al coste salarial.

El coste salarial, de acuerdo a la definición del Instituto Nacional de Estadística, "comprende todas las remuneraciones, tanto en metálico como en especie, realizadas a los trabajadores por la prestación profesional de sus servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los periodos de descanso computables como de trabajo. El coste salarial incluye por tanto el salario base, complementos salariales, pagos por horas extraordinarias, pagos extraordinarios y pagos atrasados. Todos estos componentes se recogen en términos brutos, es decir, antes de practicar retenciones o pagos a la Seguridad Social por cuenta del trabajador". Dicho concepto no incluye las Percepciones no Salariales[3] y las Cotizaciones Obligatorias a la Seguridad Social[4].

La evolución de los resultados de las citadas magnitudes, especialmente del Porcentaje de la cuota hipotecaria mensual con respecto al coste salarial, proporcionará un mejor conocimiento acerca de la mejora o perjuicio del grado de accesibilidad a la vivienda por parte de los ciudadanos españoles.

Impagos hipotecarios

El informe *Impagos hipotecarios* se aborda desde el punto de vista de las Certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca y de las Daciones en pago.

Las Certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca son procedimientos que marcan el inicio del procedimiento de ejecución de hipoteca por impago. La certificación de la situación de la finca con relación a sus cargas hipotecarias solicitada al Registro por el Juzgado correspondiente debido a su falta de pago marca el

[3] Las Percepciones no Salariales son las retribuciones percibidas por el trabajador no por el desarrollo de su actividad laboral sino como compensación de gastos ocasionados por la ejecución del trabajo o para cubrir necesidades o situaciones de inactividad no imputables al trabajador. Comprenden las prestaciones sociales directas (pagos por incapacidad temporal, desempleo, indemnizaciones por despido…), pagos compensatorios (quebranto de moneda, desgaste de útiles o herramientas, adquisición de prendas de trabajo, gastos de locomoción y dietas de viaje, plus de distancia y transporte urbano, indemnizaciones por traslados, por finalización de contrato…), y otras percepciones no salariales.

[4] Las Cotizaciones Obligatorias a la Seguridad Social son las aportaciones legalmente establecidas que el empleador hace al Sistema de la Seguridad Social en favor de sus empleados para cubrir las prestaciones que el Sistema establece y que son las derivadas de situaciones de enfermedad, maternidad, accidente laboral, invalidez, jubilación, familia, supervivencia, desempleo, formación profesional, garantía salarial o cualquier otra contingencia cubierta por el Sistema de Seguridad Social.

inicio del procedimiento de ejecución de hipoteca. Esto no significa que todos los procedimientos que se inician terminen con el lanzamiento de sus propietarios, porque estos acontecimientos dependen de una serie de circunstancias específicas, algunas de ellas ajenas al Registro de la Propiedad.

La Dación en pago es una transmisión pactada de la propiedad de un inmueble al acreedor con hipoteca sobre el mismo como forma de pago total del importe debido. Se trata de una operación de transmisión de titularidad de un bien, pactada entre deudor y acreedor, realizada mediante escritura pública inscrita posteriormente en el Registro de la Propiedad, por la que el titular de un bien inmueble que no ha cumplido con las condiciones de pago pactadas en un crédito hipotecario, cede la titularidad de su bien inmueble al acreedor, quedando liberado mediante dicho acto de la totalidad de la deuda existente.

En ambos casos los resultados presentados se circunscriben exclusivamente a vivienda.

Para cada una de las dos situaciones el desglose informativo se realiza en tres niveles:

- Número. En este caso detallan los resultados para el total nacional y cada comunidad autónoma.
- Distribución según titularidad. Para ello se desagregan los resultados en porcentajes correspondientes a personas físicas y a personas jurídicas.
- Distribución según nacionalidad. El número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca se desagregan en función de la nacionalidad del titular de la vivienda El desglose se realiza entre nacionales y extranjeros, y, para estos últimos, en función de su nacionalidad, detallando los resultados de las primeras diecinueve nacionalidades por tamaño y agrupando las demás en “Resto”. Los resultados se proporcionan en porcentaje con respecto al total de número de certificaciones, así como, para cada nacionalidad, en función de su peso con respecto al total de extranjeros.

Con todo ello se alcanza una primera perspectiva acerca de la situación y evolución de una parte de lo que constituye los Impagos hipotecarios. En la medida que sea posible, en próximos trimestres, se irán incorporando desgloses adicionales, así como nuevas variables que completen el análisis de los Impagos hipotecarios.

3.2.2. Informes disponibles anualmente

Precio medio registrado de locales comerciales y naves industriales

Presenta los precios medios de dichas naturalezas de bienes inmuebles (locales comerciales y naves industriales), destinados generalmente a un uso mercantil. Para cada una de estas naturalezas se desagrega atendiendo a un criterio geográfico, distinguiendo entre precios para el ámbito nacional y autonómico.

En este caso se trata de bienes inmuebles con un gran interés social, fundamentalmente por el peso que la actividad mercantil tiene en nuestro país, especialmente de comercio minorista y pequeña y mediana empresa.

Superficie media de vivienda registrada (m^2)

Permite observar la evolución del tamaño medio de las viviendas transferidas. Para ello se proporciona información relativa al tamaño medio general de la vivienda transferida, así como información diferenciada acerca del tamaño medio de las viviendas transferidas nuevas, distinguiendo según grado de protección (libre y protegida), y el tamaño medio de las viviendas transferidas usadas.

En este caso, la mayor relevancia viene dada por los resultados relativos a las viviendas nuevas transferidas ya que muestran la tendencia del tamaño medio de la vivienda nueva edificada, es decir, el tamaño medio de la nueva oferta inmobiliaria, lo cual permite alcanzar un mayor conocimiento acerca de las preferencias de los demandantes de vivienda.

Distribución de compraventas de vivienda (pisos) según superficie media (%)

Representa una desagregación del informe Distribución de compraventas de vivienda y del informe Superficie media de vivienda, de tal modo que considerando exclusivamente la tipología de vivienda "pisos", se desagrega en atención a distintas agrupaciones de superficie media, comprobando el peso relativo de compraventas de cada una de las tipologías.

Con ello se comprueba la situación y evolución del volumen de compraventas de la tipología de vivienda más demandada (pisos), atendiendo a su superficie media. Esta circunstancia permite comprobar un aspecto de gran interés social, como es el tipo de vivienda regularmente transferida y, en consecuencia, demandada.

Las agrupaciones de superficie media podrían ser ilimitadas. Actualmente se diferencia entre pisos de menos de 40 m^2, entre 40 y 60 m^2, entre 60 y 80 m^2, y más de 80 m^2, intentando con ello acercarse a la superficie media de los pisos según el número de habitaciones incluidas en el mismo.

Distribución de compraventas de vivienda por tipo de adquirente (personas físicas vs personas jurídicas)

El informe Distribución de compraventas de vivienda se desagregan en función del tipo de adquirente. De este modo se muestra el porcentaje de compraventas de vivienda realizadas por personas físicas y por personas jurídicas.

Periodo medio de posesión de las viviendas objeto de transmisión

Constituye un intento de representación de una importante variable para la comprensión de la realidad inmobiliaria española, como es el tiempo que en términos medios se mantiene la propiedad de una vivienda.

Los resultados ponen de manifiesto una característica que desde ya hace unos cuantos años se le viene asociando al mercado inmobiliario español: su componente inversor. Un determinado porcentaje de demandantes de vivienda compran no sólo con una finalidad de uso de dicha vivienda, sino como reserva de valor, pensando que, dentro de las distintas alternativas de inversión, encaja perfectamente dentro de los intereses de dicho agente.

Los primeros resultados de plazos en la transmisión de viviendas se presentaron para el año 2007. Asimismo, se desagregaron los resultados de acuerdo a la configuración de distintos tramos de periodos de tiempo en los que la vivienda era transmitida, comprobando el peso relativo de transmisiones según tiempo de antigüedad en la posesión de la vivienda.

En este caso se trabaja con una muestra representativa de datos de compraventas de vivienda.

Número de hipotecas sobre vivienda e hipoteca media de extranjeros

Incorpora los resultados de número de hipotecas sobre vivienda con una desagregación por comunidades autónomas y provincias. Asimismo, se cuantifica el número de hipotecas de extranjeros por comunidad autónomas, así como desagregados según nacionalidad. Finalmente, se detallan los resultados de importe medio de hipoteca en extranjeros por comunidades autónomas y se desglosan igualmente según nacionalidad.

Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario por tipo de bien inmueble

Proporciona información acerca de la distribución del nuevo crédito hipotecario contratado para cada uno de los periodos y zonas geográficas analizadas, atendiendo a cada una de las distintas naturalezas de bienes inmuebles consideradas: viviendas, locales comerciales, garajes y trasteros, naves industriales y bienes inmuebles rústicos.

Los resultados del presente Informe permitirán conocer la situación y evolución del destino de la financiación hipotecaria atendiendo al tipo de bien inmueble objeto de financiación, ahondando en uno de los objetivos de la Estadística Registral Inmobiliaria, como es proporcionar un conocimiento más amplio acerca de la vinculación entre el mercado inmobiliario e hipotecario.

La identificación del peso relativo de nuevo crédito hipotecario asociado a cada tipo de bien inmueble, cuyo valor representa la principal garantía real para la devolución del crédito hipotecario, constituye una aportación de gran interés, fundamentalmente desde el análisis del riesgo en la concesión del crédito hipotecario.

Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario. Grado de protección y entidades financieras

Muestra el peso relativo del nuevo crédito hipotecario destinado a la adquisición de vivienda libre y vivienda protegida. Asimismo, para cada una de estas tipologías de vivienda se obtendrá el peso relativo de nuevo crédito hipotecario concedido por las distintas agrupaciones de entidades financieras (Bancos y Otras entidades financieras).

De este modo, para cada uno de los periodos y zonas geográficas, puede observarse la situación y evolución de financiación destinada a vivienda libre y protegida, así como el origen de la financiación.

Duración de los nuevos créditos hipotecarios. Tipo de bien inmueble

Este Informe indica la duración media de los nuevos créditos hipotecarios distinguiendo entre las distintas naturalezas de bienes inmuebles utilizadas a lo largo de la Estadística Registral Inmobiliaria (viviendas, locales comerciales, garajes y trasteros, terrenos no edificados y naves industriales).

Esta información permite conocer los plazos a los que habitualmente se suele contratar los créditos hipotecarios dependiendo del tipo de bien inmueble a financiar, así como la tendencia al incremento o reducción de los periodos de contratación para cada caso y ámbito geográfico.

SISTEMA EDUCATIVO inmoley.com DE FORMACIÓN CONTINUA PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS. ©

CURSO/GUÍA PRÁCTICA
DE
MARKETING INMOBILIARIO
Y
ESTUDIOS DE MERCADO INMOBILIARIOS

Índice

¿QUÉ APRENDERÁ? 20

PARTE PRIMERA 21

El marketing inmobiliario y la creación del producto inmobiliario. 21

Capítulo 1. El producto inmobiliario atendiendo a la demanda. 21

1. Las necesidades de la demanda potencial de un producto inmobiliario. 22
a. El producto inmobiliario y el mercado. 23
b. Diseño y presentación del producto inmobiliario. 23
c. Competencia de otros promotores inmobiliarios. 23
d. Capacidad técnica y de producción para el producto inmobiliario previsto. 24
e. Capacidad financiera. 24
f. Canales de comercialización del producto inmobiliario. 24

2. Estrategia de suelo en el que promocionar. 25

3. Cálculos y estudios de rentabilidad inmobiliaria. 26

TALLER DE TRABAJO 28

El Marketing inmobiliario en internet (Inbound marketing). 28

TALLER DE TRABAJO 40

Esquemas. Las 4 P del marketing inmobiliario: (Producto, Precio, Plaza y Promoción). 40

PARTE SEGUNDA 52

Departamento de marketing de una promotora inmobiliaria. 52

Capítulo 2. El equipo comercial de promotora inmobiliaria 52

1. Uno sólo vende 1 piso. Un equipo de 2, vende 5 pisos. 52

2. El Jefe de Ventas de una Promotora Inmobiliaria: es más fácil vender que enseñar a vender. 59

TALLER DE TRABAJO. 64

Organigrama comercial de una empresa inmobiliaria. 64

1. La gestión comercial en la estructura de la empresa inmobiliaria. 64
Dirección de marketing o comercial 64

2. Funciones de dirección para la promoción y venta de inmuebles. 65
Planificación 65
Organización 65
Personal 65
Dirección 65
Control 66
a. Estrategia de productos inmobiliarios. 66
b. Estrategia publicitaria y promocional inmobiliaria. 67
Equipos de ventas y colaboradores externos. 67
Participación en la política de precios. 67
Investigación comercial. 67

3. Organización de la Dirección Comercial inmobiliaria. 68
a. Las formas de organización 68
b. Servicios de apoyo a la Dirección Comercial. 70
Servicio de Estudios Comerciales (SEC). 70

Servicio de Ejecución de Ventas (SEV). 71

TALLER DE TRABAJO 72

¿Cómo diseñar un producto inmobiliario? 72

1. Perspectiva comercial del producto inmobiliario. 72

2. Producto que encaje en la demanda inmobiliaria. 73

3. Diseño del producto inmobiliario. 73

4. Análisis de la competencia inmobiliaria. 74

5. Análisis realista de la capacidad de la promotora inmobiliaria para un producto inmobiliario. 74

6. Estimación del coste de marketing de un producto inmobiliario. 74

TALLER DE TRABAJO 76

La perspectiva comercial en la selección de suelo para promociones inmobiliarias. 76

1. Búsqueda y selección de suelo para una promoción inmobiliaria. 76

2. Determinar el tipo de suelo a adquirir. 77
a. Detalle del tipo de suelo de interés. 77
b. Información urbanística e inmobiliaria requerida. 77
c. Plan de negociación con presencia de la propiedad. 77

3. Estudio preliminar de rentabilidad. 78

TALLER DE TRABAJO 79

La perspectiva comercial en la concepción del producto inmobiliario. 79

1. ¿Cuáles son los factores de aprecio del producto inmobiliario? 79
a. Cualidades funcionales. 79
b. Relación precio/calidad. 80
c. Aprovechamiento de superficie y distribución. 80
d. Diseño exterior del inmueble. Fachadas. 80
d. Diseño interior del inmueble. Acabados. 80
e. Nombre de la promoción. 81
f. Reputación y marca de la promotora inmobiliaria. 81

2. Diseño y concepción del producto. 81
a. Fidelidad al estilo de la promotora inmobiliaria. Satisfacción de clientes anteriores. 82
b. Comparativa con competencia. 82
c. Tendencias de diseño inmobiliario. 82

3. Factores comerciales a considerar en la selección de promociones inmobiliarias. 82
a. Suelo. Zona y entorno. 82
b. Rentabilidad. 82
c. Mercado de zona. Demanda. 82
d. Concepción general del encaje de la promoción inmobiliaria en la zona. 83

TALLER DE TRABAJO. 84

¿Cómo establecer el precio correcto? 84

1. Precios en función del coste 84

2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta 85

3. Precio adecuado y marketing de soporte. 86

TALLER DE TRABAJO 89

Planificación, comercialización y marketing de áreas industriales. 89

1. El Plan Director y precomercialización. 89

2. Comercialización de parques empresariales. 90

3. Innovación en el Plan Director y diferenciación para mejorar el marketing. 92

4. Comercialización y Marketing de áreas empresariales. Métodos. 92

5. Fases en la comercialización 93
Estudio de alternativas estratégicas de comercialización. 93
Elaboración del plan integral de comercialización. 93
Precomercialización de un área piloto. 94
Comercialización de un área piloto. 94
Precomercialización del resto del ámbito. 95
Comercialización del resto del ámbito. 95

6. Política de comunicación ajustada al marketing. 95

7. Clases de Marketing. 96
Caso práctico. El proceso de marketing de un área empresarial 97

TALLER DE TRABAJO. 99

Prima de riesgos y rentabilidad de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos). 99

CHECK-LIST 101

Realización de un Plan director de comercialización relacionado con el plan de negocio y el estudio de rentabilidades (TIR / VAN) 101
Elaborar el Plan Director 101
Elaborar el Plan de Precomercialización 101
Elaborar el Plan de Comercialización 101
Establecer la estrategia de Comunicación 101
Elaborar el Plan de Marketing (incl. DAFO) 101
Elaborar la Cuenta de Resultados Previsional y estudio de rentabilidades (TIR / VAN) 101

PARTE TERCERA 102

Marketing mix inmobiliario. 102

Capítulo 3. Plan de Marketing y marketing mix (producto inmobiliario demandado, precio, publicidad). 102
- Política de productos. 102
- Política de precios. 102
- Política de fuerzas de venta. 102
- Política de publicidad, promoción y relaciones públicas. 102

TALLER DE TRABAJO 104

¿Qué es el marketing mix inmobiliario? Las "4Ps" 104

1. La función del marketing mix será la de lograr incrementar la satisfacción del cliente, para que éste vuelva a escoger el producto y además lo recomiende. 104

2. Las "4Ps" 106
Precio 106
Producto 106
Distribución 106
Promoción 106

3. Las 3P que se añadieron a las 4P. 106
Personal 107
Procesos 107
Presentación 107

TALLER DE TRABAJO 108

El estudio del mercado. Marketing estratégico: el plan de marketing. Marketing mix: precio, producto, promoción y distribución. 108

1. El estudio del mercado 108
Precio 108
Clientes potenciales 108
Competencia 108

2. El mercado inmobiliario. 109
a. Tamaño del mercado 109
b. Estructura del mercado 110
c. Estructura del mercado 110

3. La clientela inmobiliaria. 111
¿Qué hay que saber de los clientes? 111

4. ¿Cómo y dónde encontrar información sobre el potencial cliente inmobiliario? 112

5. El producto inmobiliario. 113

6. ¿Cómo diferenciar el producto inmobiliario? La marca. 114

7. El precio 115

8. La publicidad inmobiliaria: dar a conocer el producto con un mensaje adecuado a los compradores inmobiliarios. 116

Capítulo 4. El marketing en el proceso de concepción de productos inmobiliarios. Características del producto inmobiliario. 118
La importancia de los factores en el diseño y concepción del producto. 118
- Cualidades funcionales 118
- Relación de calidad 118
- Superficie y distribución 118
- Estética externa 118
- Estética interna 118
- Nombre 118
- Marca 118

TALLER DE TRABAJO 121

Los factores que aseguran el éxito de un producto inmobiliario. 121
Factor suelo. 121
Factor rentabilidad. 122
Factor mercado/demanda. 122
Factor zona 122
Factor duración de promoción inmobiliaria. 122
Factor diseño del producto inmobiliario. 122
Factor financiación. 122
Factor planning de construcción. 122
Factor calidad de producto inmobiliario. 123
Factor precio 123

Capítulo 5. Técnicas de marketing inmobiliario según el producto. 124

1. Para producto residencial 124
a. Demanda familiar 125
b. Demanda unipersonal 126
c. Segunda residencia 126
d. Tercera edad 127
e. Inversores 128

2. Para oficinas, industrias y locales comerciales 128
a. Producto industrial 128
b. Producto terciario (oficinas y locales) 128
c. Garajes y varios. 129

TALLER DE TRABAJO 130

¿Qué nos enseña un estudio previo de la demanda inmobiliaria? 130
Motivaciones de los compradores inmobiliarios. 130
Características del producto inmobiliario. 130
Características de la demanda inmobiliaria. 131

Capítulo 6. Los elementos que deciden la compra de una vivienda. 132

1. Introducción. 132

2. Primera residencia 133
Ubicación 133
Precio 133
Calidades de la vivienda 133
Transporte público 135
Proximidad al lugar de trabajo o estudios de los miembros del hogar. 135

3. Segunda residencia 135
Ubicación 135
Precio 135
Calidades de la vivienda 135
Climatización 135

Inversión. 136

4. Conclusión. La valoración de la postventa como imagen de marca. 137

Capítulo 7. La publicidad para dar a conocer el producto. 139

1. Introducción al ámbito publicitario. 139

2. Concentración en prensa. 141

3. Requisitos del anuncio en prensa. 141

4. La radio. 142

5. Requisitos de la cuña publicitaria en radio. 143

6. La visita, la clave de la venta. 144

7. El folleto. 144

8. Requisitos del folleto a entregar en la visita. 144

9. Las técnicas agresivas americanas. 145

10. La información por teléfono 146

TALLER DE TRABAJO 149

Caso práctico. ¿Cómo diseñar un folleto informativo de una promoción inmobiliaria? 149

1. Los datos técnicos figuran en el estudio de viabilidad de la promoción inmobiliaria. 149

2. Preparación de la documentación para ser adjuntada en folleto informativo. 150
Planos 150
Memoria de calidades. 150
Precios y condiciones de pago. 150
Documentación contractual y legal. 151
Diseño de la carpeta de presentación. 151

TALLER DE TRABAJO. 153

¿Hay alguna estrategia infalible para vender inmuebles? No. 153

TALLER DE TRABAJO 155

Las claves de un buen anuncio de venta de vivienda. 155

1. La descripción de la vivienda. 155

2. La foto de calidad. 155

3. El vídeo inmobiliario. El detalle al que no llega la foto. 155

4. Las redes sociales. 156

TALLER DE TRABAJO 157

El Home Staging en el marketing inmobiliario. Diferencias entre el Home Staging y el interiorismo. 157

1. ¿Qué es el home Staging? 157

2. Origen del Home Staging. 158

3. Diferencias entre el Home Staging y el interiorismo. 158

4. Ventajas del Home Staging. 159

5. Técnicas Home Staging. 160
a. Resaltar los puntos fuertes y minimizar los puntos débiles de un inmueble. 160
b. Consejos del Home Staging. 161

6. ¿Por qué es mejor que lo haga un profesional de Home Staging? 162

TALLER DE TRABAJO. 164

El dossier de ventas: la respuesta a todas las preguntas. 164

Dossier de información 164
Sobre la empresa. 164
Sobre la obra. 164
Sobre la oferta y la demanda. 164
Sobre la comercialización. 165
Sobre el producto. 165
Sobre la venta. 165
Fichas de venta inmobiliaria. 165
Postventa. 166

PARTE CUARTA 167

Marketing inmobiliario para comerciales. 167

Capítulo 8. Técnicas de marketing inmobiliario en relaciones personales. 167

1. La importancia del contacto personal. 167

2. El primer contacto: el decisivo. 169

3. No es caro: lo vale. 172

4. Una respuesta a cada "pero". 173

TALLER DE TRABAJO 177

Métodos de venta inmobiliaria para agentes inmobiliarios de la propiedad e intermediarios. 177

1. Método de comprensión del cliente inmobiliario. 177
a. Comprender al cliente inmobiliario identificando pros y contra. 177
b. Influir. 178
c. Match. 178
d. Actuar. 178

2. Modelo KANO 178
a. Los factores que diferencian un producto inmobiliario. 178

1. Factores lineales o normales. Las características de una marca inmobiliaria. 178
2. Factores indiferentes que no dan valor añadido al producto inmobiliario pero suponen un coste innecesario. 179
3. Factores imprescindibles o básicos para determinados clientes (ej. el golf en el turismo inmobiliario de lujo). 179
4. Factores de rechazo (los problemas de comunicación por el idioma con los clientes extranjeros: inseguridad y desconfianza). 179
b. Categorías del modelo Kano. 179
1. Calidad mínima requerida a un inmueble (Must be quality). 179
2. Calidad deseada (Performance). 179
3. Calidad atractiva o motivadora (Delighter). 180
4. Calidad indiferente (Indifferent). 180
5. Calidad unidemimensional. 180

3. Método SPIN o XEROX aplicado a la intermediación inmobiliaria. 180
a. Situación. ¿Quién es el cliente inmobiliario y qué demanda? 181
b. Problema. El producto inmobiliario que ofrece resuelve el problema del cliente. ¡Escuche a su cliente antes de ofrecer nada! 181
c. Implicación. ¡Podríamos ayudarle con estos inmuebles! 181
d. Beneficio. El cliente inmobiliario descubre que este inmueble ofertado es la solución. 181

4. Método "conozca a su cliente" inmobiliario. Know Your Customer (KYC). 182

5. Método AIDA en la intermediación inmobiliaria. 183
a. Las fases que sigue un cliente en el proceso de decisión de compra. 183
b. Difícilmente se producirá una venta, si primero no se ha captado la atención del cliente. 183
c. Etapas del modelo AIDA en marketing y ventas. 183
1. Atención del cliente. 183
2. Interés 184
3. Deseo 184
4. Acción 185
5. La fidelización del cliente. El modelo NAICDASE. 185
d. El método AIDA en la estrategia de marketing digital inmobiliario. 186
e. Ejemplos prácticos del sistema AIDA en la intermediación inmobiliaria. 187
Atrae la atención del cliente/attention. 187
Generar un interés en el cliente/interest. 187
Convierte el interes en deseo/desire 187
Animar a actuar/action 187

6. Métodos de corrección de errores. Satisfacer a los clientes inmobiliarios insatisfechos. 188
Precio de la competencia. 188
No se ha cuidado al cliente inmobiliario. 188
Fallos del servicio de atención al cliente. 188

TALLER DE TRABAJO 190

Software inmobiliario, una solución al problema. Software CRM (Customer Relationship Management) en la intermediación inmobiliaria. 190

1. Qué es CRM: Customer Relationship Management y Software CRM en la intermediación inmobiliaria. 190

2. ¿Para qué sirve un Software CRM inmobiliario? 190

3. Características de un CRM inmobiliario. 191

4. Clase de CRM inmobiliario. 191
CRM Operativo 191
CRM Analítico 191
CRM Colaborativo 192

5. Ventajas y Beneficios de un sistema CRM inmobiliario. 192

TALLER DE TRABAJO. 193

Guía de conversación en marketing inmobiliario telefónico. 193
Comprador: Al contado 196
TALLER DE TRABAJO. 198
Check-list de los pasos a seguir en el proceso de venta. 198
1. Aspectos generales de la actividad comercial inmobiliaria. 198
2. ¿Qué decir en la primera visita del cliente? 202
3. El momento del "sí compro". 203
Capítulo 9. El Piso piloto: la clave del éxito. 206
1. ¿Por qué es tan decisivo el piso piloto? 206
2. ¿Por qué el piso piloto no puede ser la oficina de venta? 212
3. Oficinas centrales de venta. 213
4. Oficinas periféricas de ventas. 213
5. Oficinas móviles de venta. 213
Capítulo 10. Estructuración por fases de aproximación del cliente en la venta inmobiliaria: claves para el éxito. 215
1. La visita o presentación de la oferta inmobiliaria. 217
2. ¿Cómo efectuar la oferta 218
3. Tratamiento de las objeciones. 218
4. Remate de la venta y seguimiento del cliente. 219
5. Conclusiones 222
TALLER DE TRABAJO. 224
Argumentos de venta 224
Capítulo 11. La postventa. Entrega de viviendas y servicio al cliente: imagen de marca. 227
TALLER DE TRABAJO. 230
El servicio postventa inmobiliario 230
TALLER DE TRABAJO. 231
La postventa inmobiliaria, la gran asignatura pendiente. 231
Capítulo 12. La fidelización del cliente. 233
1. Vale más un cliente que una venta. 233
2. La fidelización según se la clase de promotora. 234
3. Ahorre de costes de comercialización. 236
4. Vender otros productos a los mismos clientes. 237
5. Indicadores de satisfacción y mercado. 237
6. Aumentar el valor añadido día a día. 238
Capítulo 13. El marketing en la promoción en comunidad y cooperativa. 240
1. Introducción. 240
2. ¿Por qué se vende mal y con margen de beneficio, frente a la gran demanda? 240
3. Cuando el ahorro no vence las dudas del futuro comunero. 241

4. El perfil de la demanda. Gran ciudad: cooperativa. Mediana: comunidad. 244
5. Ventajas e inconvenientes de las cooperativas y comunidades. 246
Capítulo 14. Consejos finales y resumen de conceptos. 249
Factores de compra 249
Lista de espera 249
Canales de venta 249
Clientes vendedores 250
Oficina de venta in situ 250
Piso Piloto 250
Vendedor competente consciente 250
Formación 250
Control de calidad 250
Horarios 251
Atención telefónica 251
Informarse de las necesidades 251
Venta en grupo 251
Precio 251
Seguimiento 251
La primera visita 252
Publicidad 252
Costes de comercialización 252
Honorarios de vendedores 253
Plan de medios 253
Control de resultados 253
Ratio de ventas 253
Posventa 253
Atención 253
Expectativas 254
SAT 254
Proceso burocrático-técnico 254
Fidelizar clientes 254
Fichero de clientes 254
Objetivo cero en insatisfacción 254
Entrega de llaves 255
Formulario de entrega de llaves 255
Incidencia 255
Manual de instrucciones 255
Estatutos reguladores de la comunidad de propietarios 255
Rectificación de servicio 255
Control del grado de satisfacción final del cliente 255
Interrelación del SAT con otros departamentos 255
Las responsabilidades del SAT 256
Revisión anticipada de la vivienda 256
Tratamiento de post-venta 256
Percepción final del cliente 256
CHECK-LIST 258
Desarrollar un programa de mejora de comercialización inmobiliaria. 258
1. Venta por objetivos. 258
2. Estructurar la venta. Decisión de venta personal. 258
3. Prospección de Clientes y técnicas de fidelización. 258
4. Técnicas de venta inmobiliaria. 259
5. Negociación y cierre en venta inmobiliaria. 260
PARTE QUINTA. 261

Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor ___ 261

Capítulo 15. Publicidad en la compraventa de inmuebles. _____ 261

1. Reglas publicitarias a respetar por el promotor _____ 261

2. ¿Qué información es ilícita? _____ 262

3. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda. _____ 262

4. Los anuncios, panfletos y en general todo folleto publicitario _____ 266

TALLER DE TRABAJO _____ 268

Los jueces ya han dicho mucho de los "folletos". _____ 268

TALLER DE TRABAJO _____ 271

Cuidado con los plazos de entrega que los jueces ya han dado disgustos serios. ___ 271

TALLER DE TRABAJO _____ 277

El régimen de las cantidades entregadas a cuenta de vivienda _____ 277

Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras (disposición final tercera) que deroga la Ley 57/1968. __ 277

CHECK-LIST _____ 289

Principales estrategias de comercialización y marketing inmobiliario para llegar al cliente nacional y extranjero. _____ 289

Análisis de las mejores herramientas de marketing para la promoción y ventas de los diferentes productos inmobiliarios turísticos. _____ 289

Métodos que pueden utilizarse para fijar el precio de venta. _____ 289

¿Cómo analizar los datos de mercado?: estudiar la oferta y demanda. _____ 289

Actuales técnicas de investigación de mercado como base de la promoción y del proyecto con el fin de enfocar cada promoción al tipo de cliente. _____ 289

¿Cómo establecer el mejor plan de Marketing y comunicación para captar y fidelizar clientes? _____ 289

¿Qué debemos conocer sobre el usuario final y sus necesidades? _____ 289

Canales de distribución _____ 289

Servicio postventa _____ 289

Formulas para llegar al público objetivo: comprador nacional y extranjero. _____ 289

¿Cuáles son sus motivaciones al comprar y que demandan diferencias? _____ 289

PARTE SEXTA. _____ 290

Investigación del mercado inmobiliario _____ 290

Capítulo 16. Investigación del mercado inmobiliario _____ 290

1. Introducción: Una nueva actividad. _____ 290

a. El porcentaje de intención de compra de la vivienda familiar. _____ 291

b. La falta de adecuación de la oferta a las necesidades y posibilidades de esta demanda. 291

2. Los sistemas de información en el mercado inmobiliario _____ 291

a. Información e investigación del mercado inmobiliario. _____ 291

b. Datos fiables y objetivos. _____ 292

c. Fuentes internas y externas de investigación del mercado inmobiliario. _____ 292

3. La identificación de segmentos y la selección de públicos objetivos. _____ 293

a. La estrategia comercial como fruto del estudio de marketing inmobiliario. 294
b. Siempre a corto y medio plazo en el mercado inmobiliario. 294
c. Estadística de la demanda inmobiliaria más análisis cualitativo de resultados. 294
d. La elección del solar clave en el estudio de marketing inmobiliario. 294

4. Estudio de la oferta inmobiliaria. 295
a. El estudio del mercado inmobiliario y el análisis de la competencia. 295
b. Clarificar la información que se necesita: tipología, plazo de entrega, precio, etc. 296
c. Estudio de la competencia. Simulación de compras y comparativas. 296
1. Superficie del producto inmobiliario. 296
2. Ritmo de ventas de la competencia. 297
3. Fechas de entrega. 297

5. Previsión de la demanda en el mercado inmobiliario 298
a. Conocer la demanda inmobiliaria. 298
b. El "universo" o muestra representativa. 298

6. Clases de encuestas. El muestreo. 299
a. Encuesta online y postal. 299
b. Encuesta telefónica 299
c. Encuesta personal. 299
d. El tamaño de la muestra. 300
e. El cuestionario. 300

7. Las listas de espera como fuente de información de la demanda inmobiliaria real. 302

8. Resultados de marketing 303
a. Información del grado de cumplimiento de los objetivos durante la comercialización. 303
b. Descubrir los puntos fuertes de la promoción inmobiliaria para resaltarlos. 304
d. Valoración de la estrategia de comunicación. 304
e. Estudio de las fichas cliente elaboradas por los vendedores. 304
f. Control resumen de todas las visitas del mes. 304

9. Anticiparse a los movimientos cíclicos del mercado. 305
a. Análisis del mercado de los consumidores. Comportamiento del comprador. 305
b. Edad y nivel económico. 305
c. Ciclos económicos. 306

Capítulo 17. El comprador y la oferta 308

A. Clases de demanda en función de la necesidad. 308

1. Primera demanda. 308

2. Demanda familiar. 308

3. Demanda de tercera edad. 309

4. Residencial. 309

B. Clases de demanda según el colectivo. 309

1. Familiar. 309

2. Demanda unipersonal. 310

3. Segunda residencia. 311

4. Tercera edad. 311

5. Inversores. 312

TALLER DE TRABAJO. 313

¿Cómo garantizar el éxito en la promoción inmobiliaria 313

1. Como enfocar la oferta a la demanda 313

2. Factores diferenciadores de la demanda inmobiliaria: una decisión de grupo

familiar. 315

3. Prever el tipo de comprador que se interesará en nuestro producto. 317

TALLER DE TRABAJO. 320

Técnicas de programación y previsión de ventas inmobiliarias. 320

1. Previsiones de ventas inmobiliarias. 320
Estudio de las ventas anteriores de productos inmobiliarios similares. 320
Estudio de los indicadores generales de la actividad económica. 320
Estudio del mercado potencial. (Estudio de demanda). 320
Estudio de la oferta actual en la zona sobre la que vamos a incidir. 320
Estudio de la situación general de las ventas de la competencia. 320

2. Indicadores de política comercial inmobiliaria. 320
a. Población 321
b. Capacidad económica. 321

TALLER DE TRABAJO. 323

Investigación y estudios de mercado inmobiliario. 323

1. Estudios de mercado de oferta y demanda, cualitativos y cuantitativos. 323

2. Categorías de estudios de mercado inmobiliarios. 325
a. Investigación de productos y servicios 325
b. Investigación del mercado 325
c. Investigación de las ventas 325
d. Investigación de la publicidad. 326

3. Fases de la investigación del mercado inmobiliario. 327
a. Definición precisa del problema inmobiliario a investigar. 328
b. Desarrollar el mejor procedimiento para obtener la información inmobiliaria. 328
c. Localizar la información inmobiliaria que necesitamos. 329
d. Precisar las técnicas de recogida de información inmobiliaria. 329
e. La interpretación de los datos inmobiliarios obtenido. 332
f. Resumen e informe con los resultados inmobiliarios. Informe para la dirección. Informe técnico. Informe sobre datos obtenidos. Informe persuasivo. 333

4. Partes del informe del mercado inmobiliario. 333
El informe técnico. 334
El informe persuasivo para el gran público. 334

TALLER DE TRABAJO 337

Los informes del Observatorio de vivienda y suelo del Ministerio de Fomento 337

1. Actividad de la construcción y de la promoción residencial. 337

2. Mercado de la vivienda. Precios y transacciones. 337

3. Mercado del suelo. Precios y transacciones. 337

4. Rehabilitación. 337

5. Alquiler de vivienda. 337

6. Financiación y acceso a la vivienda. 337

7. Créditos dudosos y lanzamientos. 337

8. Sector de la construcción. 337

TALLER DE TRABAJO 393

Modelo de estudio de demanda de vivienda 393
SISTEMÁTICA 394
Contenido 394
Actividad edificatoria general: 394

Cuantificación del mercado en número de promociones, número de viviendas en venta inicial y por vender. 394
Análisis y segmentación de la muestra: 394
Análisis del producto. 394
Análisis de los precios. 394
Análisis de comercialización y dinámica de ventas. 394
Análisis de financiación. 394
Ficha, fotografía y documentación comercial de las promociones. 394
Plano de localización de las promociones. 394
Cuadros tabulados de precios y características de comercialización y calidades 394
ÍNDICE DE ENCUESTA 394
1- Preliminares 394
Referente a la necesidad del estudio de demanda de vivienda 394
Objetivos del estudio de necesidad de vivienda de protección pública 394
Metodología empleada 394
2- Fuentes de información directa 394
Descripción de la encuesta realizada 394
Encuesta tipo 394
Resultados encuesta 394
Participación 394
Tablas resumen de resultados de la encuesta 394
Tabla de resultados de cada encuesta 394
Gráficos y comentarios de los resultados de la encuesta 395
Interpretación de los resultados de la encuesta 395
Conclusiones de la encuesta 395
3- fuentes de información indirectas 395
Análisis sociodemográfico de la localidad 395
Estudio poblacional 395
Construcción 395
El turismo residencial 395
4- conclusiones estudio de demanda 395

PARTE SÉPTIMA 454

Estudios de mercado inmobiliario. 454

Capítulo 18. El difícil acceso a la información inmobiliaria. 454

1. Ineficiencia informativa del mercado inmobiliario. 454

2. Factores microeconómicos que influyen en la oferta y demanda de activos inmobiliarios. 456
a. Factores que influyen en la demanda inmobiliaria. 456
- las características constructivas 456
- características de la propiedad 456
- características de localización. 456

b. Factores que influyen en la oferta inmobiliaria. 457
1. Aversión al riesgo y a la venta con minusvalías 457
2. Análisis del mercado de ocupación de inmuebles destinados a actividades económicas, primas de riesgo por el riesgo en los flujos de caja y valoraciones del mercado inmobiliario.459

3. Metodología de investigación del mercado inmobiliario. 459
a. Modelos de investigación del ciclo inmobiliario. 459
b. Datos a investigar: nº de vivienda, ratio precio/vivienda/renta, financiación, etc. 460

Capítulo 19. Estudios de mercado inmobiliario. 461

1. Análisis del mercado: oferta y demanda. 461
Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda. 461
Estudio de la oferta. Estudio de la competencia. 461
Estudio de la demanda. 461
Estudios de mercado. Departamento comercial/de márketing. 461
Producto inmobiliario que demanda el mercado. 461

2. ¿Qué es un estudio de mercado inmobiliario? 462
a. Utilidad del estudio de mercado inmobiliario. 462
b. Tipos de estudio de mercado inmobiliario. 462
- Estudio de viabilidad comercial inmobiliaria. 463
- Estudio de aprovechamiento urbanístico. 463
- Estudio económico-financiero de los ritmos de venta inmobiliarios. 463

c. Objetivos de los estudios de mercado inmobiliario. 463
d. ¿Son fiables los estudios de mercado inmobiliarios? 463
1. Censo, tipo de estadística y encuesta. 464
2. Indicadores de tendencias inmobiliarias. 464

3. Estrategia inversora en función del producto inmobiliario. 464

4. ¿Es vendible el producto que se puede promover? Diseño del producto inmobiliario. 465
Diseño óptimo del producto inmobiliario: adecuar el estudio técnico y comercial a las posibilidades del promotor inmobiliario. 465

5. ¿Por cuánto se puede vender? 466

Capítulo 20. Estudios de mercado inmobiliario. 468

1. ¿Qué es un estudio de mercado inmobiliario? Una radiografía del mercado inmobiliario de una zona. 468

2. ¿Para qué sirve un estudio de mercado inmobiliario? 468

3. ¿Quién está interesado en comprar un inmueble en esa zona? 468
a. Análisis socioeconómico de la demanda inmobiliaria (target group). 469
b. Análisis estratégico de la competencia inmobiliaria de la zona. 470

4. Ya sabemos quien está interesado, ahora vamos a segmentarlo por edades, capacidad financiera, etc. 470

5. Al promotor inmobiliario le interesa conocer el "nicho de mercado". 471

6. Fases de elaboración de un estudio de mercado inmobiliario. 472
a. Fase de lanzamiento. 472
Pruebas de concepto inmobiliario. 472
Pruebas del producto inmobiliario. 472
Expectativas del consumidor inmobiliario. 472
Investigación de estrategia publicitaria. 473
Pruebas de seguimiento del proyecto inmobiliario. 473
b. Fase intermedia. 473
c. Fase final de seguimiento. 473

7. Metodología del proyecto inmobiliario. 474
a. Definición del tipo de estudio de mercado inmobiliario a realizar. 474
b. Análisis previo de la situación inmobiliaria actual. 475
c. Análisis DAFO. 475
Debilidades. 476
Amenazas. 476
Fortalezas. 476
Oportunidades. 477
d. Definición de objetivos. 477
e. Fuentes de información disponibles. 477
f. Elección de la muestra. 477
g. Elección de técnicas (cuantitativas, cualitativas) 477
h. Recogida y elaboración de datos. 478
i. Interpretación de datos. 478
j. Elaboración y presentación del informe final. 478

TALLER DE TRABAJO 479

Técnicas y fuentes de información para la elaboración de su estudio de mercado

inmobiliario en función de la procedencia de los datos y la tipología de la información. 479

1. Según la procedencia de los datos. 479
a. Fuentes primarias. 479
b. Fuentes secundarias. 480

2. Según la tipología de la información inmobiliaria a obtener. 482
a. Técnicas cuantitativas. 482
Encuestas. 483
Elección de la muestra. 483
Paneles. 483
b. Técnicas cualitativas. 483
Observación directa. 484
Entrevista en profundidad. 485
Reuniones en grupo. 485

CHECK-LIST 488

Desarrollar estudio de mercado en base a los siguientes puntos: 488
Análisis general del mercado inmobiliario. 488
Datos generales del área de estudio. 488
Información general. 488
Datos de la población. 488
Geografía municipal. 488
Accesos por carretera. 488
Accesos por transporte público. 488
Información socioeconómica. Estadísticas y tendencias. 488
Segmentación por zonas. 488
Análisis de viviendas de segunda mano y mercado de obra nueva. Datos de las promociones existentes a la venta y conclusiones. 488
Condiciones hipotecarias que ofrecen los bancos. 489
Hipótesis del perfil del cliente. 489
DAFO comercial 489
Fortalezas 489
Oportunidades 490
Amenazas 490
Análisis y evaluación de riesgos. 490

PARTE OCTAVA 492

Casos prácticos sobre elaboración de estudios de mercado inmobiliario. 492

TALLER DE TRABAJO 492

Fuentes de información de un estudio de mercado inmobiliario a efectos de localización y análisis de titularidades. 492

1. Expedientes municipales de licencias de obras 492
Información que vamos a obtener: 493
- memoria explicativa del tipo de obra 493
- plano de localización del solar 493
- planos de edificación –plantas, alzados, secciones, cimientos y saneamiento, etc.– 493
- presupuesto de ejecución material 493
- informes de los correspondientes técnicos municipales 493

2. Sistemas de geografía catastral. Sistemas de Información Geográfica (SIG) y Google maps. 493
Ventajas de los Sistemas de Información Geográfica (SIG) 494
- cartográfia 494
- mapas 494
- datos de promotor, situación, número de viviendas, año y calificación del tipo de viviendas. 494
- datos urbanísticos. 494

3. Cálculo de edificabilidad en función de la superficie de los solares. 495
a. Precauciones con los datos de superficie en bruto. Computar cesiones en zonas nuevas. 495
b. En caso de edificios, destino de plantas bajas. 496
c. Tipología edificatoria, la morfología de edificación y tipo de promotores. 496
d. Datos urbanísticos de las fichas municipales. 496
e. Cambios urbanísticos que hacen más rentable la sustitución de edificios antiguos por nuevos. 497

4. Comprobar titularidades en base a Catastro y Registro de la Propiedad. 497

5. Anuncios en internet. 501

6. Entrevistas. 501

TALLER DE TRABAJO 503

Esquemas. 503
¿Cómo calcular la demanda del mercado inmobiliario? Fórmula de cálculo. 503
Clasificación y segmentación del mercado inmobiliario. 503

TALLER DE TRABAJO 513

Esquemas. 513
Investigación del mercado inmobiliario. 513
Comprender las necesidades de los consumidores como objetivo de una investigación de mercado inmobiliario. 513

TALLER DE TRABAJO 528

Esquemas. 528
Técnicas de investigación del mercado inmobiliario. 528
Técnica para elaborar pronósticos inmobiliarios. 528
Metodologías cuantitativas y cualitativas de los estudios de mercado. 528
Fases del proceso de una investigación de merado. 528
Encuestas inmobiliarias. 528

TALLER DE TRABAJO 534

Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria. 534
Situación de la promoción. 534
Tablas de promociones y promotores de la zona. 534
Ofertas inicial y actual para promociones. 534
Ofertas inicial y actual en base a tipologías. 534
Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías). 534
Cuadros y gráficos de superficies. 534
Precios homogeneizados. 534
Precios unitarios. 534
Distribución de las ventas. 534
Calidades. 534
Fichas de promoción. 534
Modelo de encuesta. 534

TALLER DE TRABAJO 548

Metodología estadística de un estudio de mercado inmobiliario. Método hedónico. Caso aplicado a la evolución de precios de una ciudad española. 548

TALLER DE TRABAJO 569

Estudio de mercado inmobiliario de una gran ciudad española enfocado a la tipología de usuarios de oficinas para inversores extranjeros. 569

TALLER DE TRABAJO 576

Estudio de mercado inmobiliario de una gran ciudad española zonificando las áreas de oficinas para inversores extranjeros. 576

TALLER DE TRABAJO ____ **583**

Estudio de mercado de gran capital con análisis de suelo disponible por zonas y barrios. Destinado a gran inversión extranjera inmobiliaria. ____ **583**

TALLER DE TRABAJO ____ **590**

Estudio de mercado inmobiliario regional de organismo público. ____ **590**

1. Ámbito del informe. Marco normativo y coordinación ____ **590**

2. Metodología, análisis y conclusiones del informe del mercado inmobiliario. ____ **590**

3. Ámbito de estudio. ____ **590**

4. Fuentes (registro, catastro, datos notariales, portales de internet, información APIs, anuncios en general). ____ **590**

5. Periodo del estudio. ____ **590**

TALLER DE TRABAJO ____ **728**

Modelo de estudio de mercado inmobiliario a efectos catastrales. ____ **728**

Análisis y conclusiones de los estudios de mercado inmobiliario que han servido de base para la redacción de la ponencia de valores. ____ 729

Aplicación de los estudios realizados a un número suficiente de fincas, al objeto de comprobar la relación de los valores catastrales con los valores de mercado. ____ 729

Datos Territoriales municipales. ____ 729

Situación socio-Económica ____ 729

Características principales de la dinámica demográfica del municipio. ____ 729

Datos Inmobiliarios (evolución del número de inmuebles y tasa de crecimiento medio en los últimos cinco años). ____ 729

Porcentaje de bienes inmuebles urbanos por uso (almacén-estacionamiento comercial, industrial, otros usos, residencial y suelo vacante). ____ 729

Datos de Mercado. ____ 729

Oferta del mercado de obra nueva y segunda mano en todos los segmentos inmobiliarios. 729

Descargas masivas de información de portales de Internet, datos de valores de tasación de observatorio catastral de mercado, OCMI y valores declarados de transmisiones, proporcionados por los notarios y registradores. ____ 729

Datos de tasación y valor declarado en escritura. ____ 729

Estudio de la oferta inmobiliaria de ámbito municipal. ____ 729

Expectativas de desarrollo inmobiliario conforme al planeamiento urbanístico. ____ 729

Detalle en función de suelo industrial (polígonos), suelo residencial, suelo de uso exclusivo comercial, plazas de garaje y aparcamientos, etc.). ____ 729

TALLER DE TRABAJO ____ **756**

El estudio de absorción inmobiliaria como parte del estudio de mercado inmobiliario. ____ **756**

1. ¿Qué es el estudio de absorción inmobiliaria? ____ **756**

2. Precaución con los estudios de absorción inmobiliaria: se refieren al pasado. ____ **756**

3. Ejemplo de informe en el que se analizan los tiempos medios de absorción de suelo finalista por ciudades y regiones. ____ **756**

4. Ejemplo de informe de absorción neta de oficinas en zona prime en relación a la salida al mercado de nueva oferta. ____ **804**

TALLER DE TRABAJO ____ **830**

Ejemplo de Estudio de Mercado para una promoción inmobiliaria residencial. ____ **830**

1. Productos y Precios ____ **830**

• Estudios de oferta ____ 830

– Identificación y cuantificación ____ 830

– Programas, superficies y precios 830
– Ventas, ratios y matrices de posicionamiento 830
– Calidades 830
– El trabajo de campo 830
• Estudios de demanda 830

2. Tabla con la muestra considerada. Promoción inmobiliaria/promotora/situación/todo vendido/lista de espera/en venta. 831
Oferta inicial por promociones 831
Oferta inicial por tipologías 831
Oferta actual por promociones 831
Oferta actual por tipologías 831
Comparativo oferta inicial y ventas 831
Precios venta mínimo/medio/máximo 831
Precios unitarios € / m2 831
Distribución de las ventas 831
Media actual por promoción 831
Meses vendiendo 831
Viviendas vendidas 831
Ritmo de ventas 831
Ritmo relativo 831
Posicionamiento 831
Matriz de posicionamiento uds/mes y precio/m2 831
Calidades 831
Resumen de comercialización 831

TALLER DE TRABAJO 852

Estudio de mercado residencial de un barrio de una gran ciudad. 852

1. Caracterización del ámbito 853

2. Tipología de zonas 853
Zonas urbanas céntricas 853
Superficie 853
Población 853
Densidad (Hab./Ha.) 853

3. Datos socioeconómicos. Población extranjera. Procedencia población extranjera. Pirámide de población. Nivel de estudios. Estado civil. Tasa de actividad. 853

4. Usos por número de inmuebles 853

5. El número total de inmuebles en el ámbito y porcentaje de uso residencial. 853

6. Inmuebles por año de construcción. 853

7. Inmuebles por ubicación en planta. 853

8. Datos de oferta/demanda. 853
Oferta de compra-venta. 853
Oferta por tipología 853
Oferta por rango de superficie 853
Oferta por rango de precios 853
Oferta por tipología 853
Demanda por número de dormitorios 853
Demanda por rango de precios 853

9. Alquileres. Valor unitario en alquiler 853

10. La rentabilidad bruta media (Gross yield) 853

¿QUÉ APRENDERÁ?

- **Diseño y presentación del producto inmobiliario.**
- **Departamento de marketing de una promotora inmobiliaria.**
- **Plan de Marketing y marketing mix (producto inmobiliario demandado, precio, publicidad).**
- **Técnicas de marketing inmobiliario según el producto.**
- **Técnicas de marketing inmobiliario en relaciones personales.**
- **La fidelización del cliente.**
- **El marketing en la promoción inmobiliaria en comunidad y cooperativa.**
- **Investigación del mercado inmobiliario**

PARTE PRIMERA

El marketing inmobiliario y la creación del producto inmobiliario.

Capítulo 1. El producto inmobiliario atendiendo a la demanda.