

ESTADÍSTICA REGISTRAL INMOBILIARIA DEL CUARTO TRIMESTRE DE 2018



- 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.

19 de febrero de 2019

Marketing inmobiliario y estudios de mercado.

El precio de la vivienda se ha incrementado un 2,98% en el segundo trimestre del año, dando continuidad a la tendencia de los últimos años. La tasa interanual se ha situado por primera vez en los últimos diez años por encima del 10%, concretamente en el 10,68%, la más elevada desde 2007. Desde los mínimos de finales de 2014, el IPVVR se ha incrementado un 28,02%, lo que ha supuesto que, en la actualidad, el ajuste acumulado desde los precios máximos de 2007 se encuentre en el -16,90%.

Ver informe

El número de compraventas de vivienda ha seguido creciendo con notable intensidad, registrándose 134.196 en el último trimestre, 5.206 más que en el trimestre precedente, con un incremento intertrimestral del 4,04%. Esta cuantía es la más elevada de los últimos cuarenta trimestres (desde el segundo trimestre de 2008). La vivienda usada ha seguido siendo la gran protagonista, con 111.537 compraventas, 4.846 más que en el primer trimestre, con un incremento intertrimestral del 4,54%, siendo el mayor resultado de los últimos cuarenta y cuatro trimestres (desde mediados de 2007). En vivienda nueva también se ha incrementado el número de compraventas registradas (1,61%), alcanzando las 22.659 en el segundo trimestre, el mayor resultado de los últimos trece trimestres.

El crecimiento se ha generalizado territorialmente (once comunidades autónomas con incrementos intertrimestrales), siendo las comunidades autónomas con mayor número de compraventas Andalucía (26.487), Comunidad Valenciana (20.903), Cataluña (20.594) y Comunidad de Madrid (20.128). En vivienda

usada catorce comunidades autónomas han incrementado el número de compraventas, alcanzando los mayores resultados Andalucía (22.128), Comunidad Valenciana (18.177), Cataluña (17.675) y Comunidad de Madrid (15.780). En vivienda nueva nueve comunidades autónomas han presentado incrementos intertrimestrales, alcanzando las mayores cuantías Andalucía (4.359), Comunidad de Madrid (4.348), Cataluña (2.919), Comunidad Valenciana (2.726) y Canarias (1.452).

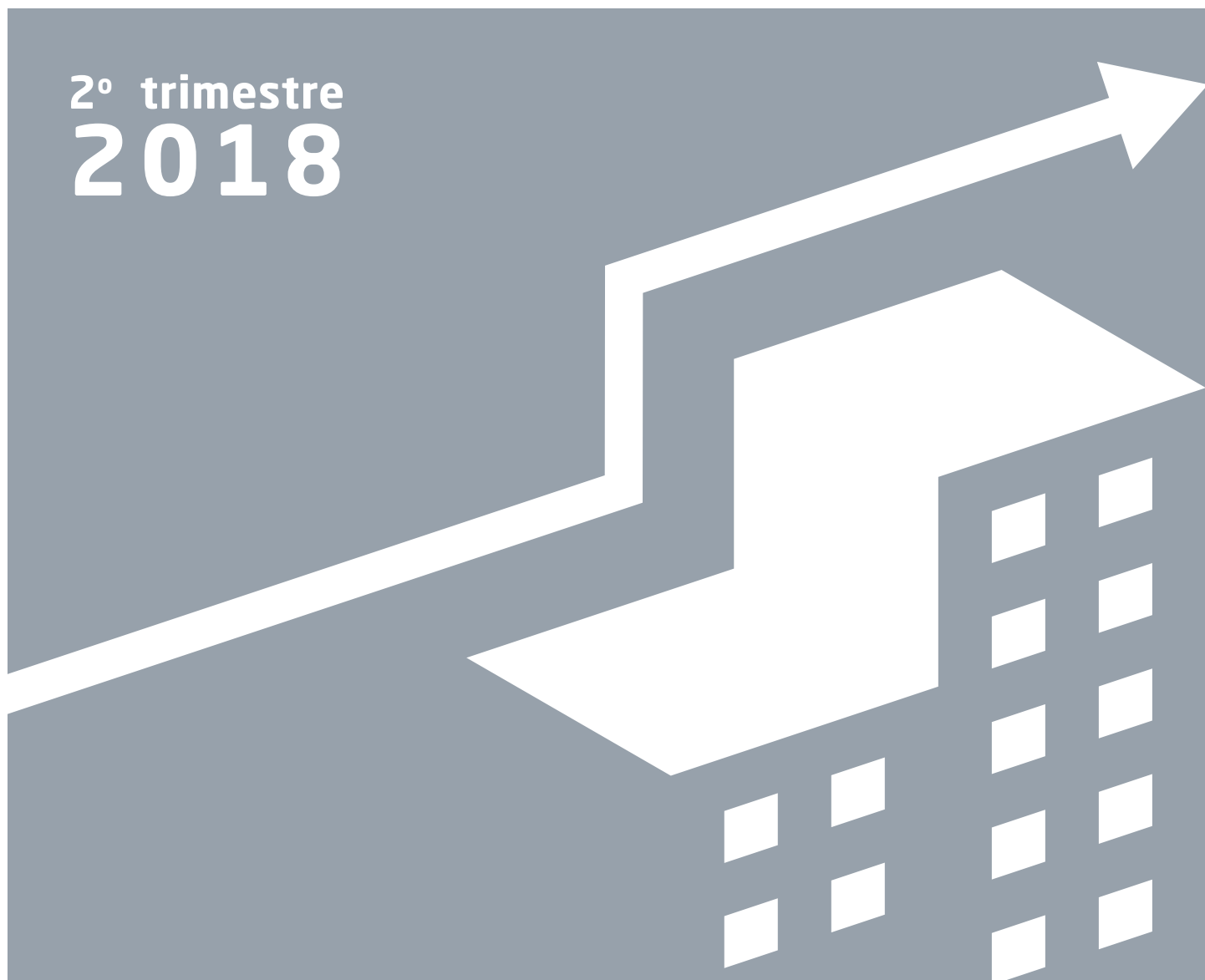
Los resultados interanuales se sitúan ya próximos a las 500.000 compraventas, habiendo registrado 494.263 compraventas en los últimos doce meses, siendo la cuantía más elevada de los últimos treinta y siete trimestres (desde comienzos de 2009). En vivienda nueva se han registrado 85.168 compraventas y en vivienda usada 409.095. Estos resultados proporcionan un incremento interanual del 15,05%, con tasas de crecimiento relativamente próximas en vivienda nueva (14,77%) y vivienda usada (15,10%).

Los resultados provinciales muestran igualmente un predominio de los crecimientos, habiendo alcanzado tasas intertrimestrales positivas en veintinueve provincias. El mayor número de compraventas del segundo trimestre se ha registrado en las provincias de Madrid (20.128), Barcelona (14.155), Alicante (10.534), Málaga (8.730) y Valencia (8.019). En vivienda nueva han destacado Madrid (4.348), Barcelona (1.875), Alicante (1.782) y Málaga (1.447), con veinticinco provincias con incrementos intertrimestrales. En vivienda usada el mayor número de compraventas se ha registrado en Madrid (15.780), Barcelona (12.280), Alicante (8.752), Valencia (7.306), Málaga (7.283) y Sevilla (4.016), alcanzando incrementos intertrimestrales, en este caso, treinta y cuatro provincias, quince de ellas con tasas de dos dígitos.

El número de compras de vivienda por extranjeros se ha reducido ligeramente en términos porcentuales, presentando un peso del 12,92% frente al 13,05% del primer trimestre. Sin embargo, en la medida que se ha incrementado el número de compraventas totales, las formalizadas por extranjeros también han crecido, superando las 17.100 compras, frente a las poco más de 16.500 del primer trimestre. Las nacionalidades con mayor peso de compra por extranjeros se han mantenido relativamente estables, en línea con los resultados de los últimos años: británicos (14,91%), alemanes (7,58%), franceses (7,02%), belgas (6,41%), suecos (6,12%), rumanos (5,58%), italianos (5,51%) y marroquíes (5,13%). En los últimos doce meses el 13,08% de las compras de vivienda registradas han correspondido a extranjeros, superando las 64.600 compras.

ESTADÍSTICA REGISTRAL INMOBILIARIA

2º trimestre
2018



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 2018

Publicación trimestral nº 57

2º TRIMESTRE 2018**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	8
2.3. Nacionalidad en las compras de vivienda registradas	19
2.4. Distribución de compraventas de vivienda	30
2.5. Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario por tipo de entidad financiera concesionaria	34
2.6. Importe de nuevo crédito hipotecario contratado por metro cuadrado de vivienda comprado	38
2.7. Importe de nuevo crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda	43
2.8. Importe de los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios	48
2.9. Tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios sobre vivienda	50
2.10. Duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados sobre vivienda	56
2.11. Cuota hipotecaria mensual y porcentaje con respecto al coste salarial	60
2.12. Impagos hipotecarios	66
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 2018 (publicación trimestral número 57).

El precio de la vivienda se ha incrementado un 2,98% en el segundo trimestre del año, dando continuidad a la tendencia de los últimos años. La tasa interanual se ha situado por primera vez en los últimos diez años por encima del 10%, concretamente en el 10,68%, la más elevada desde 2007. Desde los mínimos de finales de 2014, el IPVVR se ha incrementado un 28,02%, lo que ha supuesto que, en la actualidad, el ajuste acumulado desde los precios máximos de 2007 se encuentre en el -16,90%.

El número de compraventas de vivienda ha seguido creciendo con notable intensidad, registrándose 134.196 en el último trimestre, 5.206 más que en el trimestre precedente, con un incremento intertrimestral del 4,04%. Esta cuantía es la más elevada de los últimos cuarenta trimestres (desde el segundo trimestre de 2008). La vivienda usada ha seguido siendo la gran protagonista, con 111.537 compraventas, 4.846 más que en el primer trimestre, con un incremento intertrimestral del 4,54%, siendo el mayor resultado de los últimos cuarenta y cuatro trimestres (desde mediados de 2007). En vivienda nueva también se ha incrementado el número de compraventas registradas (1,61%), alcanzando las 22.659 en el segundo trimestre, el mayor resultado de los últimos trece trimestres.

El crecimiento se ha generalizado territorialmente (once comunidades autónomas con incrementos intertrimestrales), siendo las comunidades autónomas con mayor número de compraventas Andalucía (26.487), Comunidad Valenciana (20.903), Cataluña (20.594) y Comunidad de Madrid (20.128). En vivienda usada catorce comunidades autónomas han incrementado el número de compraventas, alcanzando los mayores resultados Andalucía (22.128), Comunidad Valenciana (18.177), Cataluña (17.675) y Comunidad de Madrid (15.780). En vivienda nueva nueve comunidades autónomas han presentado incrementos intertrimestrales, alcanzando las mayores cuantías Andalucía (4.359), Comunidad de Madrid (4.348), Cataluña (2.919), Comunidad Valenciana (2.726) y Canarias (1.452).

Los resultados interanuales se sitúan ya próximos a las 500.000 compraventas, habiendo registrado 494.263 compraventas en los últimos doce meses, siendo la cuantía más elevada de los últimos treinta y siete trimestres (desde comienzos de 2009). En vivienda nueva se han registrado 85.168 compraventas y en vivienda usada 409.095. Estos resultados proporcionan un incremento interanual del 15,05%, con tasas de crecimiento relativamente próximas en vivienda nueva (14,77%) y vivienda usada (15,10%).

Los resultados provinciales muestran igualmente un predominio de los crecimientos, habiendo alcanzado tasas intertrimestrales positivas en veintinueve provincias. El mayor número de compraventas del segundo trimestre se ha registrado en las provincias de Madrid (20.128), Barcelona (14.155), Alicante (10.534), Málaga (8.730) y Valencia (8.019). En vivienda nueva han destacado Madrid (4.348), Barcelona (1.875), Alicante (1.782) y Málaga (1.447), con veinticinco provincias con incrementos intertrimestrales. En vivienda usada el mayor número de compraventas se ha registrado en Madrid (15.780), Barcelona (12.280), Alicante (8.752), Valencia (7.306), Málaga (7.283) y Sevilla (4.016), alcanzando incrementos intertrimestrales, en este caso, treinta y cuatro provincias, quince de ellas con tasas de dos dígitos.

El número de compras de vivienda por extranjeros se ha reducido ligeramente en términos porcentuales, presentando un peso del 12,92% frente al 13,05% del primer trimestre. Sin embargo, en la medida que se ha incrementado el número de compraventas totales, las formalizadas por extranjeros también han crecido, superando las 17.100 compras, frente a las poco más de 16.500 del primer trimestre. Las nacionalidades con mayor peso de compra por extranjeros se han mantenido relativamente estables, en línea con los resultados de los últimos años: británicos (14,91%), alemanes (7,58%), franceses (7,02%), belgas (6,41%), suecos (6,12%), rumanos (5,58%), italianos (5,51%) y marroquíes (5,13%). En los últimos doce meses el 13,08% de las compras de vivienda registradas han correspondido a extranjeros, superando las 64.600 compras.

Las comunidades autónomas con mayor peso de compra de vivienda por extranjeros han sido Canaria (31,43%), Baleares (29,00%), Comunidad Valenciana (26,50%), Murcia (19,24%), Andalucía (12,82%) y Cataluña (11,54%). El desglose provincial de compras de vivienda por extranjeros proporciona los mayores pesos del segundo trimestre a Tenerife (41,77%), Alicante (41,39%), Baleares (29,00%), Málaga (26,71%), Girona (25,44%), Las Palmas (21,55%), Almería (20,40%), Murcia (19,24%), Tarragona (15,30%), Castellón (13,20%) y

Valencia (10,44%). Todas ellas corresponden a provincias y comunidades autónomas isleñas o mediterráneas, que es donde se viene focalizando durante los últimos años la demanda de vivienda extranjera.

El 83,12% de las compraventas de vivienda del segundo trimestre han correspondido a vivienda usada, quedando la vivienda nueva en el 16,88%, con un 15,28% de vivienda nueva libre y un 1,60% de vivienda nueva protegida. Con respecto al trimestre precedente se ha incrementado en 0,40 pp el peso de compraventas de vivienda usada, con una reducción de -0,11 pp en vivienda nueva libre y -0,29 pp en vivienda nueva protegida. Los mayores pesos porcentuales de compraventas en vivienda usada se han alcanzado en Extremadura (91,69%), Comunidad Valenciana (86,96%), Cataluña (85,83%) y Aragón (85,16%). En vivienda nueva libre ha destacado La Rioja (24,95%), Galicia (21,15%), Canarias (21,04%) y Comunidad de Madrid (19,63%). En vivienda nueva protegida las mayores cuantías se han alcanzado en Navarra (6,78%) Asturias (4,31%), Castilla y León (2,91%) y País Vasco (2,89%).

La concesión de nuevo crédito hipotecario sigue liderada con claridad por los Bancos, con una cuota de mercado del 90,82% en el último trimestre, quedando Otras entidades financieras en el 9,18%. En el segundo trimestre Otras entidades financieras han mejorado en 0,64 pp su cuota de mercado, después de tres años consecutivos con incrementos en Bancos. En todas las comunidades autónomas los Bancos lideran la concesión de nuevo crédito hipotecario, alcanzando los mayores resultados Otras entidades financieras en Navarra (48,86%), Asturias (23,35%), País Vasco (22,47%), Murcia (18,83%) y La Rioja (17,24%).

El endeudamiento hipotecario continúa su escalada alcista. En términos de endeudamiento por metro cuadrado en el segundo trimestre se ha incrementado un 2,91%, alcanzando un resultado medio de 1.275 €/m². En Bancos el resultado medio ha sido de 1.287 €/m², con un incremento intertrimestral de endeudamiento del 2,80%, mientras en Otras entidades financieras el resultado ha sido de 1.149 €/m² con un incremento intertrimestral del 4,55%. Los mayores niveles de endeudamiento se han alcanzado en Comunidad de Madrid (1.856 €/m²), Baleares (1.798 €/m²), País Vasco (1.694 €/m²) y Cataluña (1.612 €/m²). Por el contrario, seis comunidades autónomas presentan cuantías por debajo de los 1.000 €/m², obteniéndose los menores resultados en Extremadura (658 €/m²), Castilla-La Mancha (705 €/m²) y Murcia (747 €/m²). Doce comunidades autónomas han presentado incrementos intertrimestrales. En los últimos doce meses el incremento del endeudamiento ha sido del 5,70%.

La medición del endeudamiento hipotecario por vivienda también muestra un crecimiento intertrimestral, aunque con un menor grado de intensidad (0,66%), dando lugar al cuarto trimestre consecutivo de crecimiento. El resultado medio del último trimestre ha sido de 121.918 €, con 123.361 € en Bancos y 108.237 € en Otras entidades financieras, con incrementos intertrimestrales del 0,41% y 3,33%, respectivamente. Los mayores importes medios se han alcanzado en Comunidad de Madrid (189.342 €), Baleares (175.239 €), Cataluña (141.476 €) y País Vasco (137.825 €). Los menores importes han correspondido a Canarias (76.858 €), Murcia (78.329 €) y Extremadura (80.385 €). En ocho comunidades autónomas se han producido incrementos intertrimestrales. En los últimos doce meses el endeudamiento hipotecario por vivienda se ha incrementado un 5,32%.

Los tipos de interés de contratación inicial han presentado un ligero incremento después de un largo periodo de constantes descensos. En el último trimestre el tipo de interés medio ha sido del 2,30%, frente al 2,26% del primer trimestre, que supuso el mínimo de la serie histórica. Las diferencias territoriales se han acentuado, con una distancia de 0,79 pp entre el mayor y el menor importe medio. Las comunidades autónomas con menores tipos de interés han sido País Vasco (1,80%), Navarra (1,99%), Cantabria (2,00%), La Rioja (2,02%) y Comunidad de Madrid (2,12%), mientras que las mayores cuantías se han alcanzado en Cataluña (2,59%), Murcia (2,49%), Canarias (2,47%) y Galicia (2,42%). En los últimos doce meses el tipo de interés medio ha sido del 2,28%.

La contratación de nuevos créditos hipotecarios a tipo de interés fijo ha recuperado durante el segundo trimestre la senda alcista que parecía haber abandonado durante los últimos trimestres, caracterizados por una notable estabilidad. De este modo, en el último trimestre la contratación a tipo de interés fijo se ha incrementado en 2,48 pp, situándose en el 39,74% de los nuevos créditos hipotecarios, que supone un nuevo máximo histórico. La contratación a tipo de interés variable ha quedado en 60,26% (mínimo histórico), recurriendo en la práctica totalidad al uso del EURIBOR como índice de referencia (59,38%). Los mayores pesos de contratación a tipo de interés fijo se han alcanzado en Murcia (57,62%), Cataluña (51,57%), Comunidad Valenciana (50,00%), Baleares (48,51%) y Asturias (44,42%). En quince comunidades autónomas se ha incrementado la contratación a tipo de interés fijo durante el último trimestre.

Los plazos de contratación de los nuevos créditos hipotecarios han frenado su tendencia alcista, dando lugar a un descenso intertrimestral del -1,41%, con un plazo medio de 280 meses (23 años y 4 meses). En Bancos el periodo medio ha sido de 281 meses (23 años y 5 meses), superando los 271 meses (22 años y 7 meses) de Otras entidades financieras. En Bancos el descenso intertrimestral ha sido del -2,09%, mientras que en Otras entidades financieras ha aumentado un 3,83%. Siete comunidades autónomas han presentado incrementos en los plazos de contratación y nueve descensos. Las comunidades autónomas con mayores periodos medios han sido Comunidad de Madrid (307 meses; 25 años y 7 meses), País Vasco (297 meses; 24 años y 9 meses), Extremadura (288 meses; 24 años) y Andalucía (286 meses; 23 años y 10 meses). En los últimos doce meses el periodo medio de contratación ha aumentado un 1,08%.

Los indicadores de accesibilidad han retomado el deterioro de trimestres precedentes, después de una ligera mejora en el primer trimestre del año. La cuota hipotecaria mensual media se ha incrementado un 2,18% y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial ha aumentado en 0,57 pp. Este deterioro se ha debido a la reducción de los plazos medios de contratación (-1,41%), el aumento de los tipos de interés (0,04 pp) y el incremento de la hipoteca media (0,66%). El único factor con una contribución favorable a la accesibilidad ha sido el ligero incremento de los salarios (0,20%), que ha resultado insuficiente para contrarrestar el impacto de los factores negativos. La cuota hipotecaria mensual media del segundo trimestre ha sido de 563,07 € y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial se ha situado en el 29,57%. En los últimos doce meses la cuota hipotecaria mensual media se ha incrementado el 4,25% y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial ha aumentado en 1,08 pp.

Los mayores importes de cuota hipotecaria mensual media se han alcanzado en Baleares (856,63 €), Comunidad de Madrid (799,58 €), Cataluña (670,28 €), y País Vasco (575,42 €), mientras que las menores cuantías se han obtenido en Extremadura (357,14 €), Murcia (382,40 €), Castilla – La Mancha (392,20 €) y La Rioja (402,21 €). Por lo que respecta al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, los porcentajes más elevados se han obtenido en Baleares (47,15%), Comunidad de Madrid (35,05%), Cataluña (33,08%) y Canarias (28,91%), mientras que las condiciones de accesibilidad más favorables han correspondido a Asturias (22,56%), Murcia (22,68%), La Rioja (23,09%) y Castilla-La Mancha (23,19%).

El número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca ha aumentado un 1,62%, alcanzando las 6.643. El mayor número se ha alcanzado en Andalucía (1.508), Cataluña (1.205) y Comunidad Valenciana (1.205), que suponen el 58,98% del total. Siete comunidades autónomas han registrado menos de 100 certificaciones trimestrales. El 64,27% ha correspondido a certificaciones de personas jurídicas, máximo histórico, mientras que el 35,73% ha sido de personas físicas (mínimo histórico). El 3,07% ha sido de extranjeros (mínimo histórico), mientras que el 96,93% ha correspondido a nacionales. Las nacionalidades con mayor peso han sido británicos (10,55%), ecuatorianos (7,54%), irlandeses (6,53%), marroquíes (5,03%) y colombianos (4,02%).

El número de daciones en pago registrado en el segundo trimestre ha sido de 1.709, con un descenso intertrimestral del -16,10%. Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de daciones en pago han sido Cataluña (443), Andalucía (422), Comunidad Valenciana (275) y Comunidad de Madrid (124), quedando el resto por debajo de las 100 daciones en pago trimestrales. El 8,72% ha correspondido a personas jurídicas (mínimo histórico) y el 91,28% a personas físicas. El 11,94% han sido extranjeros frente al 88,06% de nacionales. Las nacionalidades con mayor peso han sido ecuatorianos (11,94%), rumanos (11,44%), británicos (10,95%) y marroquíes (10,95%).

2. Resultados

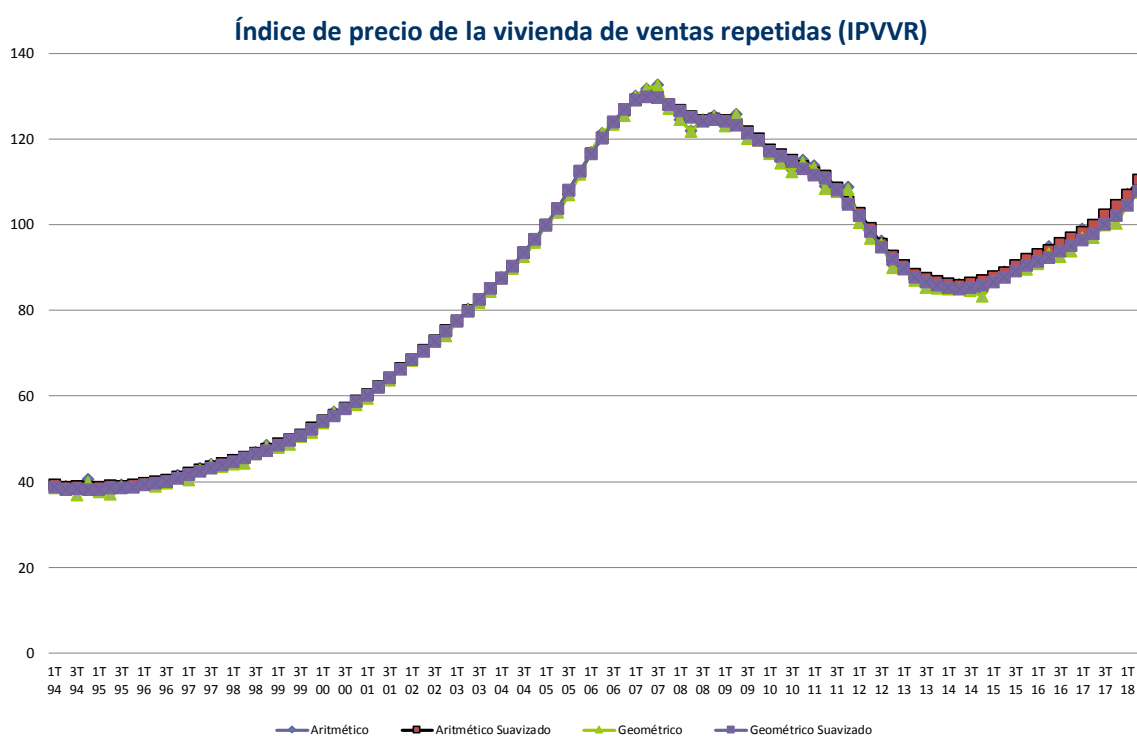
2.1. Índice de Precio de la Vivienda de Ventas Repetidas (IPVVR)

El IPVVR ha mantenido la tendencia alcista durante el segundo trimestre del año, dando lugar a un incremento del 2,98%, algo menos intenso que en el trimestre precedente. A pesar de esta moderación en el ritmo de crecimiento trimestral, la tasa interanual ha marcado un nuevo máximo, alcanzando niveles de dos dígitos, con un incremento interanual del 10,68%.

Este ritmo de crecimiento alcanza niveles de intensidad destacados, debiendo encuadrarse dentro de un marco de crecimiento del precio de la vivienda heterogéneo, existiendo comportamientos muy diferentes en la intensidad de crecimiento del precio de la vivienda dependiendo del ámbito geográfico.

Lo que claramente constituye una realidad es el generalizado incremento del precio de la vivienda, pero a ritmos muy diferentes, con municipios y zonas con una alta intensidad en la tendencia alcista y otras con un comportamiento mucho más pausado.

Mantenemos las perspectivas de moderación del ritmo de crecimiento en la medida que entendemos que las variables explicativas presentan desde 2014, en la mayoría de los casos, una evolución favorable, pero no como para hacer sostenible un mantenimiento de la tendencia alcista en precios de la vivienda de dos dígitos.



El precio de la vivienda, de acuerdo a los resultados del IPVVR, alcanzó su nivel más bajo en el proceso de ajuste, tras la burbuja inmobiliaria, en el cuarto trimestre de 2014. Desde entonces el precio de la vivienda no ha dejado de aumentar, acumulando un incremento del 28,02%.

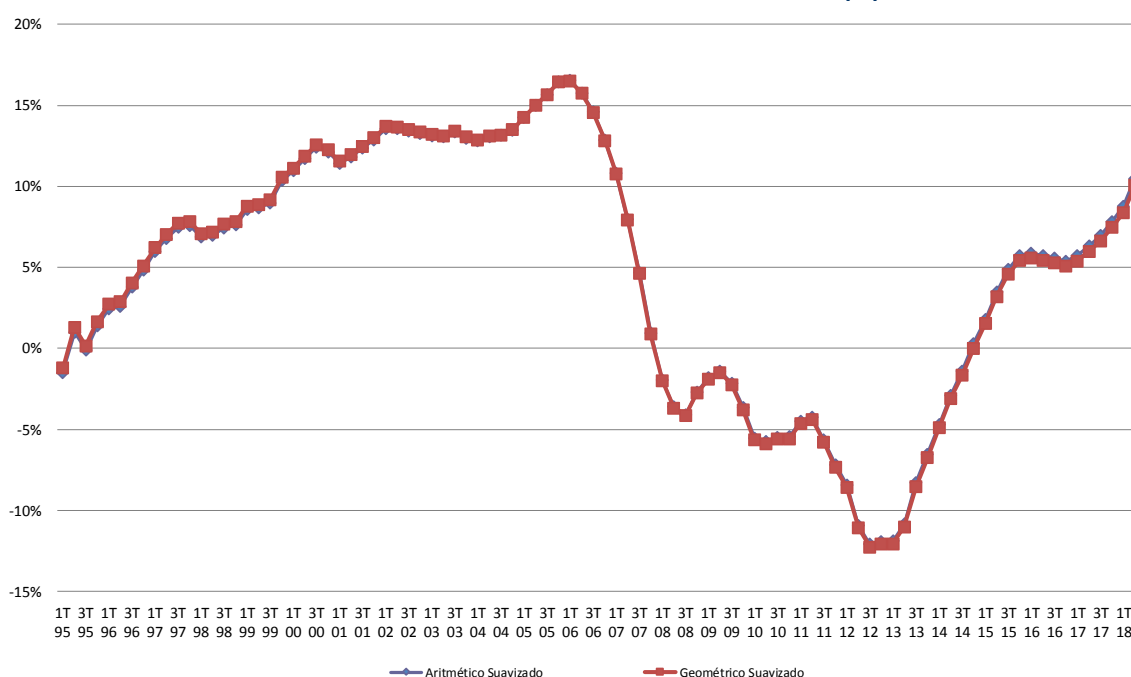
Este crecimiento de los últimos cuatro años ha supuesto que, de alcanzar un ajuste respecto a máximos de la burbuja inmobiliaria superior al -35%, dicho ajuste, en la actualidad, se haya reducido hasta el -16,90%. La caída de precios de la vivienda fue muy intensa, pero la recuperación posterior de los últimos cuatro años ha supuesto que ya más de la mitad del ajuste en precios se haya recuperado.

Las perspectivas siguen mostrando un comportamiento favorable, dando continuidad al incremento de precios. Tal y como se podrá constatar a lo largo de la presente publicación, la mayor parte de variables con incidencia en el precio de la vivienda, descritas en apartados posteriores, están presentando una continuidad en su buen comportamiento.

Sin embargo, entendemos que un incremento superior al 10% puede constituir un crecimiento de carácter coyuntural, decantándonos en mayor grado hacia un mantenimiento del crecimiento en precios, pero con tasas por debajo del 10%.

Los actuales niveles del IPVVR sitúan al precio de la vivienda en cuantías similares a las alcanzadas a mediados de 2011 y a finales de 2005, es decir, niveles de precios similares a los alcanzados dos años antes del máximo de la burbuja inmobiliaria y cuatro años después del comienzo de ajuste de precios derivado de dicha burbuja.

Índice de precio de la vivienda de ventas repetidas (IPVVR) Evolución de tasas de variación interanuales (%)



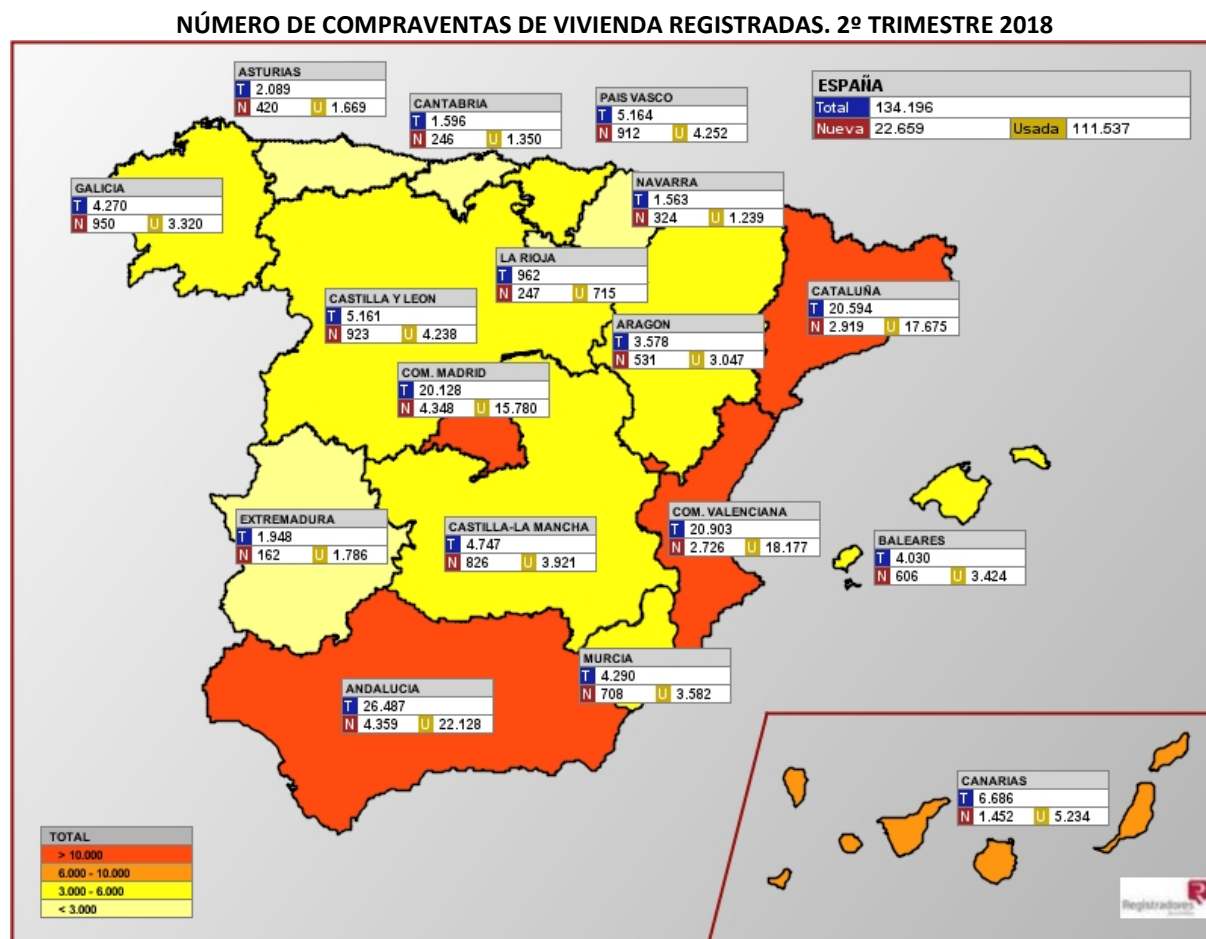
La verticalidad en el crecimiento de las tasas interanuales muestra con claridad la rápida recuperación de los precios de la vivienda, al igual que existió una rápida e intensa tendencia bajista en el periodo 2007-2014. De hecho, estos años, constituyen el periodo con mayor grado de variación del precio de la vivienda de nuestra reciente historia económica. En once años el precio de la vivienda se redujo más del -35% y se ha incrementado más del 28%.

Esta verticalidad llevó hasta la consecución de tasas interanuales próximas al 5%, y ahí parecía consolidarse en tasas próximas a dichas cuantías, manteniéndose durante bastantes trimestres. Sin embargo, desde 2017 estas tasas de crecimiento se han ido intensificando trimestre tras trimestres hasta superar los actuales niveles del 10% en el segundo trimestre de 2018.

Tasas de crecimiento positivas son favorables para el mercado en la medida que no existe la ralentización del mercado propia de la existencia de tasas negativas, donde los demandantes esperan ajustes adicionales en precio para tomar decisiones de compra a precios mínimos. Sin embargo, tasas de crecimiento excesivamente altas no constituyen el escenario más favorable en la medida que provocan dificultades de acceso al mercado sobre aquellos que no pueden alcanzar determinados niveles de precios, reduciéndose el número de compraventas de vivienda, que constituye el factor más relevante de actividad del mercado inmobiliario.

2.2. Número de compraventas de vivienda registradas

2.2.1. Comunidades Autónomas



El número de compraventas de vivienda ha mantenido su ritmo de crecimiento durante el segundo trimestre del año, en el que se han registrado 134.196 compraventas, 5.206 más que en primer trimestre (128.990), que ya de por sí suponía un excelente resultado, dando lugar a un incremento intertrimestral del 4,04%.

Sin duda, la actividad inmobiliaria expresada en número de compraventas de vivienda sigue mostrando una notable fortaleza, siendo el indicador más relevante por lo que representa desde el punto de vista del mercado inmobiliario.

Para hacernos una idea de lo que supone esta cuantía, es el nivel de compraventas de vivienda trimestral más elevado de los últimos cuarenta trimestres, debiendo retroceder hasta el segundo trimestre de 2008 para encontrar una cuantía superior.

En 2016 se alcanzaban niveles de compraventas por encima de las 100.000, en 2017 se superaban las 110.000, en el primer trimestre de 2018 las 120.000 y en el segundo trimestre de 2018 las 130.000. El ritmo de crecimiento es evidentemente intenso, alcanzando una indudable fortaleza.

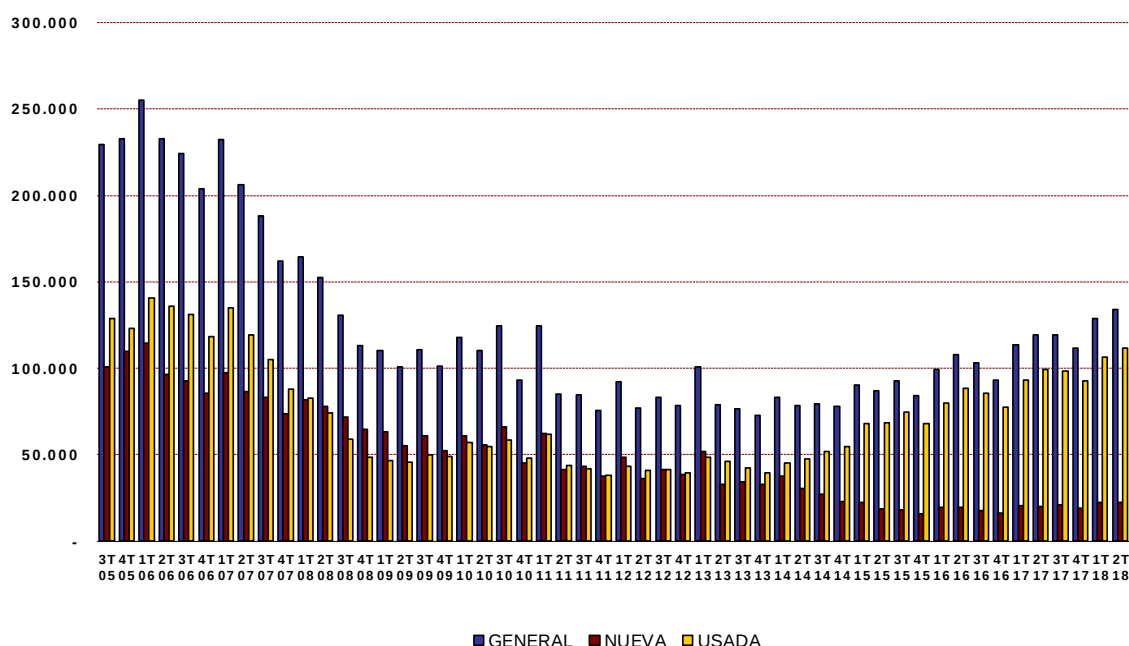
Las diferencias entre vivienda nueva y usada se mantienen, con 22.659 compraventas registradas de vivienda nueva y 111.537 de vivienda usada. Ambas han incrementado sus cuantías, aunque la vivienda usada sigue siendo la protagonista del crecimiento.

Concretamente, las 22.659 compraventas de vivienda nueva suponen un aumento en 360 con respecto al trimestre precedente, lo que da lugar a un incremento intertrimestral del 1,61%. A pesar de este ligero

incremento supone alcanzar el mayor número de compraventas en vivienda nueva de los últimos trece trimestres.

Por su parte, las 111.537 compraventas de vivienda usada han supuesto registrarse 4.846 más que en el primer trimestre (106.691), con un incremento intertrimestral del 4,54%. Una clara muestra de la intensidad del crecimiento que se viene alcanzando lo supone el hecho de que las compraventas en vivienda usada del segundo trimestre del año suponen la mayor cuantía de los últimos cuarenta y cuatro trimestres, debiendo retroceder hasta el segundo trimestre de 2007 para encontrar un volumen superior de compraventas de vivienda usada.

Evolución del número de compraventas trimestrales de vivienda. Total nacional



La mayoría de comunidades autónomas han contado con incrementos en el número de compraventas durante el último trimestre (once), dando lugar a una generalización del aumento de las compraventas de vivienda a lo largo de la geografía española. Las mayores tasas de crecimiento se han alcanzado en Extremadura (20,17%), La Rioja (13,44%), Navarra (9,92%) y Andalucía (9,41%).

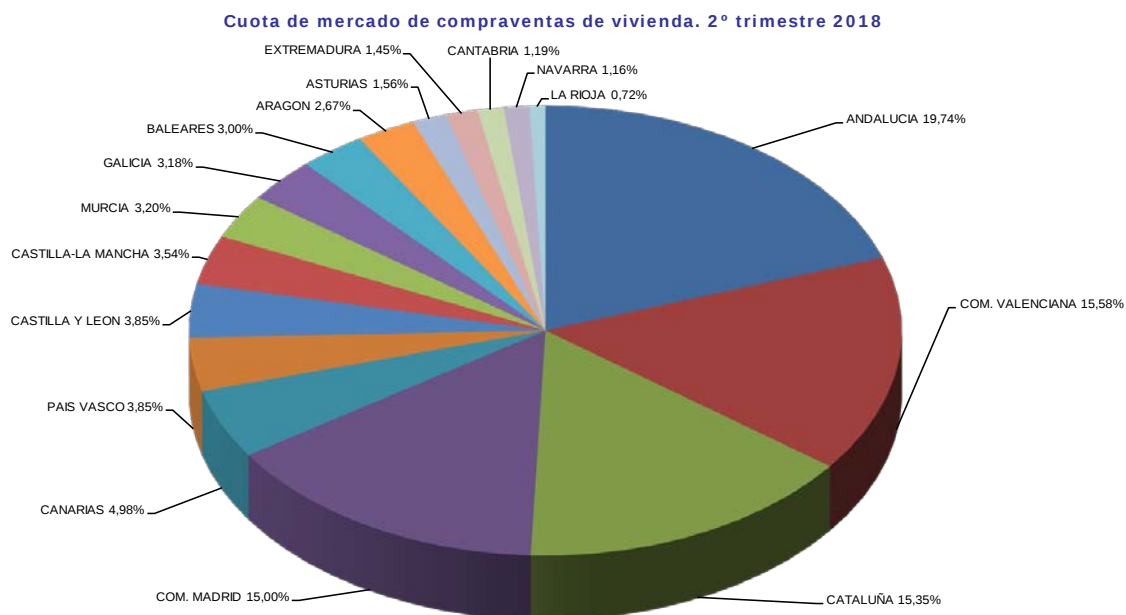
Atendiendo al número total de compraventas de vivienda, las mayores cuantías se han registrado en Andalucía (26.487), Comunidad Valenciana (20.903), Cataluña (20.594) y Comunidad de Madrid (20.128), todas ellas superando las 20.000 compraventas, mientras el resto está encabezado por Canarias con 6.686 compraventas, es decir, a una significativa distancia.

En vivienda nueva nueve comunidades autónomas han presentado incrementos, frente a los descensos en ocho de ellas. Los mayores incrementos se han alcanzado en La Rioja (65,77%), Extremadura (16,55%) y Comunidad Valenciana (14,92%). En términos absolutos el mayor número de compraventas se ha registrado en Andalucía (4.359), Comunidad de Madrid (4.348), Cataluña (2.919), Comunidad Valenciana (2.726) y Canarias (1.452).

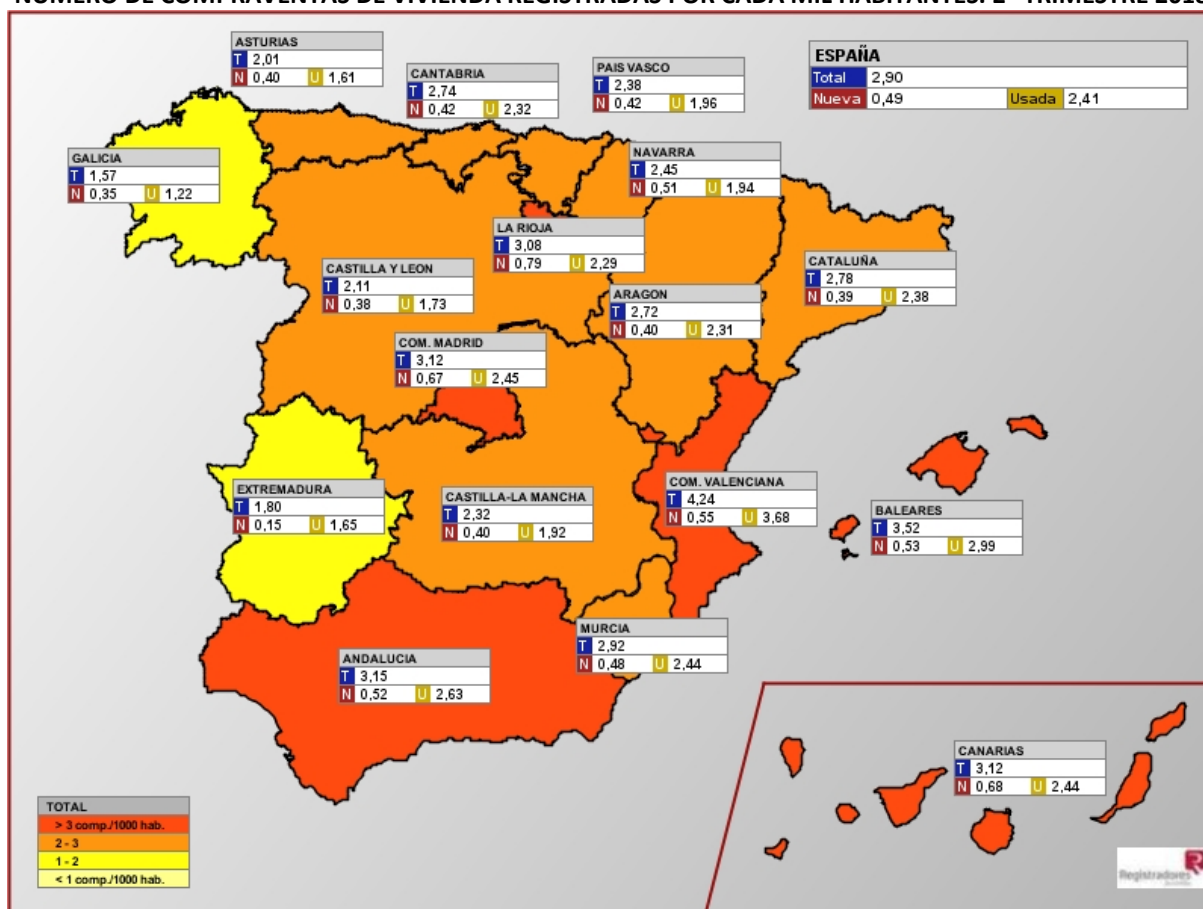
En vivienda usada el predominio de los incrementos en el número de compraventas de vivienda ha sido mucho más claro, con catorce comunidades autónomas con tasas positivas frente a las tres con descensos. Los mayores incrementos se han alcanzado en Extremadura (20,51%), Andalucía (10,59%), Aragón (8,82%) y Navarra (8,68%). Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de compraventas han sido Andalucía (22.128), Comunidad Valenciana (18.177), Cataluña (17.675) y Comunidad de Madrid (15.780).

El número de compraventas de vivienda por cada mil habitantes ha sido de 2.90, superando las 2,79 del primer trimestre. En vivienda nueva se han registrado 0,49 compraventas y en vivienda usada 2,41 compraventas por

cada mil habitantes, en ambos casos por encima de los resultados del trimestre precedente (0,48 y 2.30, respectivamente). La mayor actividad inmobiliaria relativa se ha alcanzado en Comunidad Valenciana (4,24), Baleares (3,52), Andalucía (3,15), Canarias (3,12) y Comunidad de Madrid (3,12).



NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS POR CADA MIL HABITANTES. 2º TRIMESTRE 2018



El intenso crecimiento en el número de compraventas de vivienda viene igualmente ratificado a través de los resultados de los últimos doce meses, en los que se han registrado 494.263 compraventas de vivienda, alcanzando niveles ya muy próximos al medio millón de compraventas anuales. De hecho, este número de compraventas de vivienda es el máximo de los últimos treinta y siete trimestres, es decir, la mayor cuantía desde el primer trimestre de 2009.

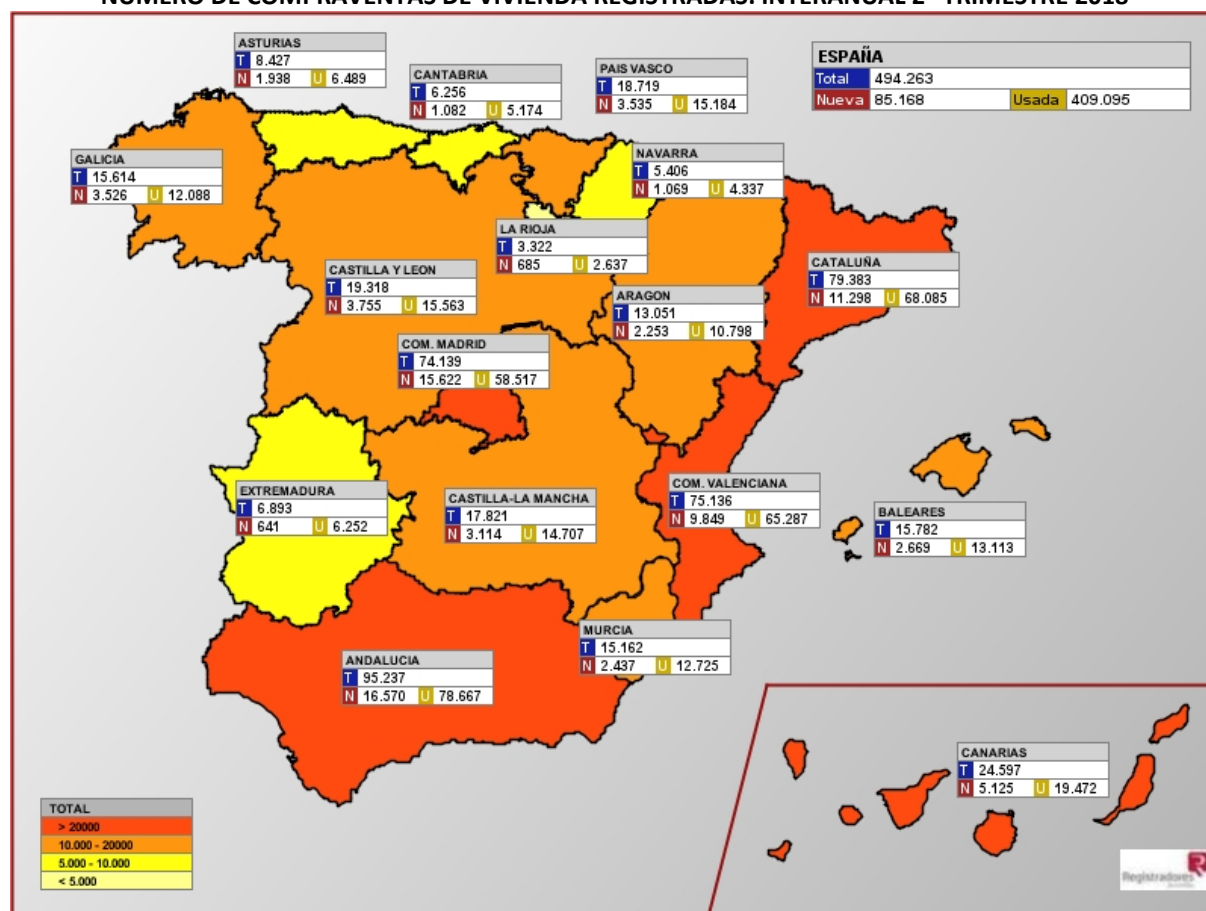
Con respecto al trimestre precedente el número de compraventas interanuales ha aumentado el 3,08%. En los últimos dieciséis trimestres (cuatro años) en todos ellos el número interanual de compraventas de vivienda se ha incrementado con respecto al trimestre precedente, constatando una clara e intensa tendencia ascendente.

En vivienda nueva se han superado las 85.000 compraventas anuales, alcanzando las 85.168 en los últimos doce meses. En este caso se trata del mayor resultado de los últimos doce trimestres (tres años), con un incremento en el número de compraventas interanuales de vivienda nueva trimestre tras trimestre durante los últimos siete trimestres. Con respecto al número interanual de compraventas de vivienda nueva del último trimestre el incremento ha sido del 3,14%.

La vivienda usada sigue siendo la gran protagonista del mercado inmobiliario español de los últimos años, habiendo registrado ya más de 400.000 compraventas en los últimos doce meses, concretamente 409.095 compraventas de vivienda usada. En este caso el incremento con respecto a los resultados interanuales del trimestre precedente ha sido similar al de vivienda nueva, concretamente del 3,07%.

Los espectaculares resultados en vivienda usada se constatan con claridad cuando se observa que el resultado del último trimestre es el más elevado de los últimos cuarenta y dos trimestres, es decir, de los últimos diez años y medio, debiendo retroceder hasta finales de 2007 para obtener una cifra más elevada. En este caso se acumulan diecisiete trimestres consecutivos de crecimiento en los resultados interanuales de vivienda usada, es decir, más de cuatro años seguidos en los que trimestre tras trimestre se supera el número interanual de compraventas de vivienda usada.

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. INTERANUAL 2º TRIMESTRE 2018

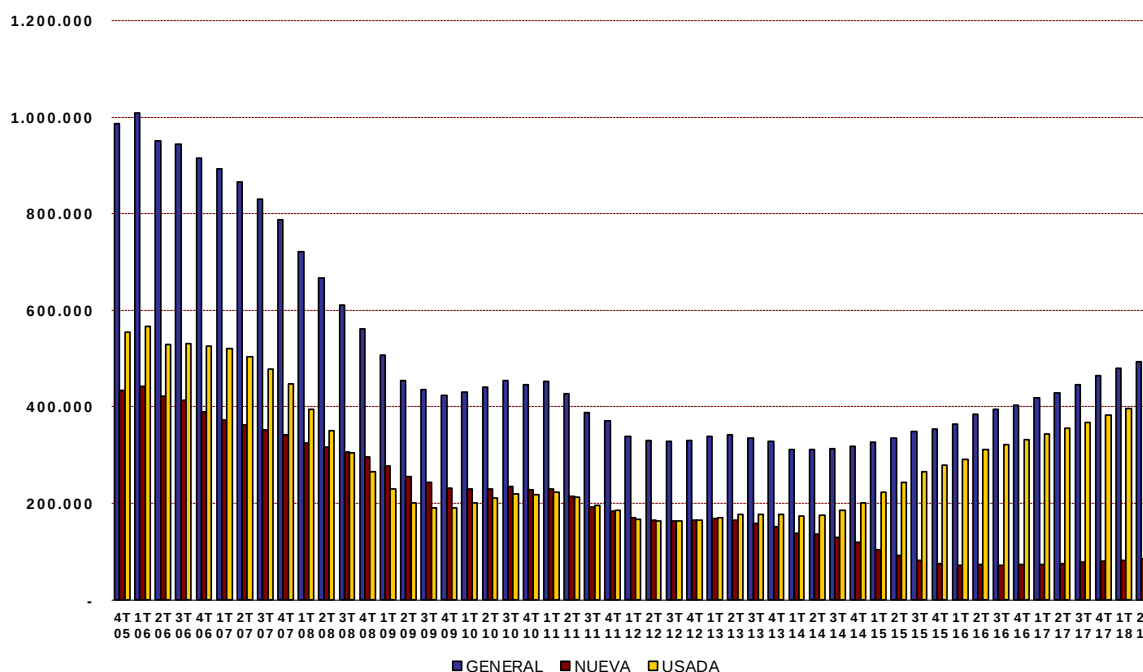


En los últimos doce meses las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de compraventas de vivienda han sido Andalucía (95.237), Cataluña (79.383), Comunidad Valenciana (75.136) y Comunidad de Madrid (74.139). El resto de comunidades autónomas alcanzan cuantías mucho más bajas, encabezadas por Canarias (24.597). Todas ellas han presentado incrementos en sus resultados interanuales excepto Baleares, generalizándose la tendencia ascendente. Las mayores tasas de crecimiento con respecto a los resultados interanuales del trimestre precedente se han alcanzado en La Rioja (8,81%), Cantabria (6,98%), Murcia (6,39%) y Navarra (5,38%).

La consecución de las tasas de variación interanuales a través de la comparación del número de compraventas interanual del segundo trimestre de 2018 con respecto al interanual del mismo trimestre de 2017 muestra cómo las compraventas de vivienda han aumentado un 15,05% en el último año, dando lugar a incrementos relativamente próximos en vivienda nueva (14,77%) y en vivienda usada (15,10%). En todas las comunidades autónomas se incrementa el número de compraventas de vivienda, constatando la intensidad del generalizado crecimiento en el hecho de que trece comunidades autónomas alcanzan incrementos interanuales de dos dígitos. Los mayores aumentos se han obtenido en Cantabria (26,08%), Castilla – La Mancha (24,02%), y Murcia (23,53%).

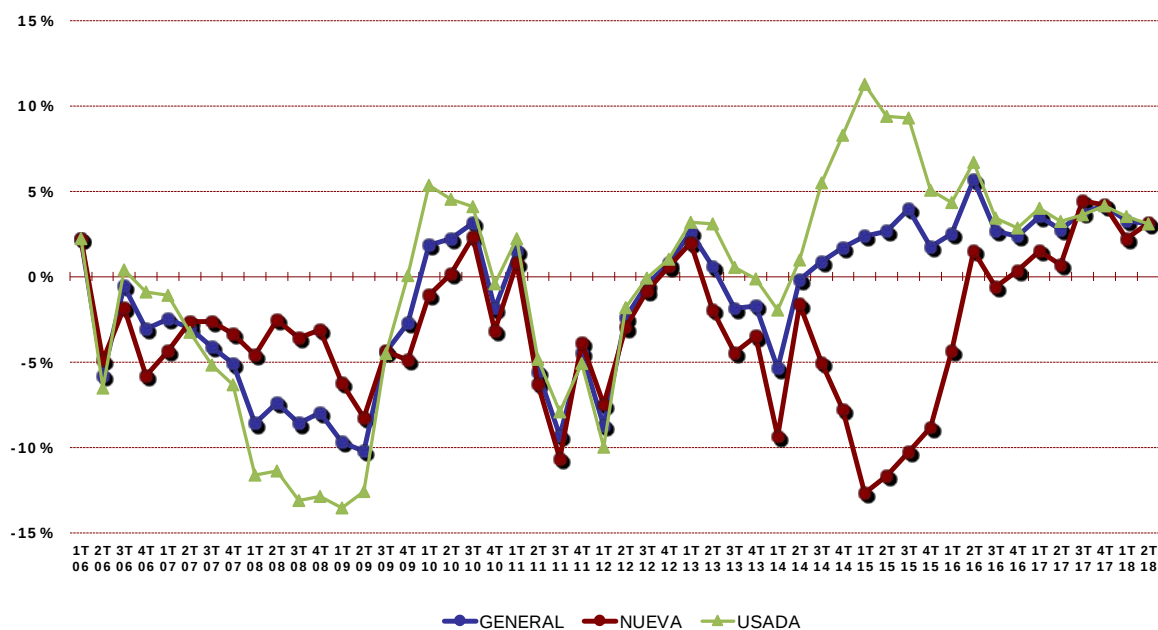
La comparación directa de las compraventas del segundo trimestre de 2018 con el segundo trimestre de 2017 proporciona un incremento interanual algo más moderado, concretamente del 12,38%, dando lugar igualmente a resultados relativamente próximos en vivienda nueva (12,93%) y en vivienda usada (12,27%). En este caso dieciséis de ellas han alcanzado incrementos interanuales, obteniendo tasas de crecimiento de dos dígitos en trece comunidades autónomas, dando lugar a los mayores incrementos en Cantabria (26,08%), Castilla-La Mancha (24,02%), Murcia (23,53%) y Comunidad Valenciana (21,14%).

Evolución del número de compraventas interanuales de vivienda. Total nacional



Tanto el presente gráfico, con la evolución de los resultados interanuales, como el siguiente gráfico, con la evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas, proporcionan una evidente tendencia ascendente, que previsiblemente se mantendrá a lo largo de los próximos trimestres. Las más de 130.000 compraventas del segundo trimestre previsiblemente presentarán una continuidad a lo largo de los próximos trimestres, pudiendo cerrar el año 2018 claramente por encima de las 500.000 compraventas de vivienda.

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

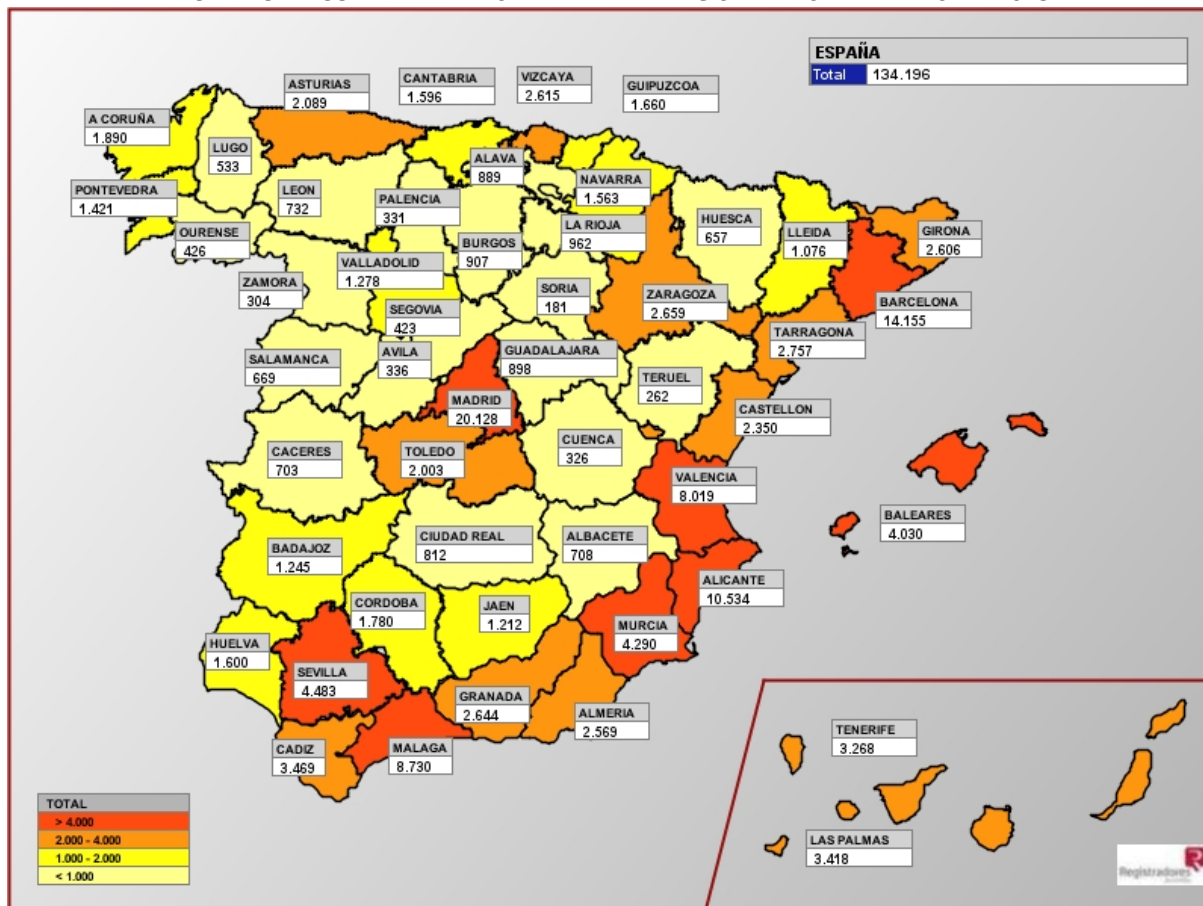


Compraventas de vivienda. 2º trimestre 2018	Nº compraventas registradas					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
ANDALUCIA	26.487	4.359	22.128	95.237	16.570	78.667
ARAGON	3.578	531	3.047	13.051	2.253	10.798
ASTURIAS	2.089	420	1.669	8.427	1.938	6.489
BALEARES	4.030	606	3.424	15.782	2.669	13.113
CANARIAS	6.686	1.452	5.234	24.597	5.125	19.472
CANTABRIA	1.596	246	1.350	6.256	1.082	5.174
CASTILLA Y LEON	5.161	923	4.238	19.318	3.755	15.563
CASTILLA-LA MANCHA	4.747	826	3.921	17.821	3.114	14.707
CATALUÑA	20.594	2.919	17.675	79.383	11.298	68.085
COM. MADRID	20.128	4.348	15.780	74.139	15.622	58.517
COM. VALENCIANA	20.903	2.726	18.177	75.136	9.849	65.287
EXTREMADURA	1.948	162	1.786	6.893	641	6.252
GALICIA	4.270	950	3.320	15.614	3.526	12.088
LA RIOJA	962	247	715	3.322	685	2.637
MURCIA	4.290	708	3.582	15.162	2.437	12.725
NAVARRA	1.563	324	1.239	5.406	1.069	4.337
PAIS VASCO	5.164	912	4.252	18.719	3.535	15.184
NACIONAL	134.196	22.659	111.537	494.263	85.168	409.095

Compraventas de vivienda. 2º trimestre 2018	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
ANDALUCIA	9,41%	3,81%	10,59%	14,94%	8,78%	16,33%
ARAGON	6,01%	-7,65%	8,82%	17,18%	15,60%	17,51%
ASTURIAS	-12,78%	-31,93%	-6,13%	20,35%	21,20%	20,10%
BALEARES	-4,02%	-20,58%	-0,35%	4,12%	1,21%	4,73%
CANARIAS	3,82%	12,04%	1,75%	14,07%	22,08%	12,13%
CANTABRIA	-7,26%	-12,14%	-6,32%	26,08%	19,69%	27,50%
CASTILLA Y LEON	0,49%	-10,91%	3,37%	9,57%	1,00%	11,87%
CASTILLA-LA MANCHA	-0,34%	-7,61%	1,34%	24,02%	29,80%	22,87%
CATALUÑA	-0,78%	-8,35%	0,59%	7,65%	26,29%	5,08%
COM. MADRID	6,75%	11,63%	5,48%	17,61%	17,12%	17,75%
COM. VALENCIANA	5,17%	14,92%	3,84%	21,14%	14,86%	22,15%
EXTREMADURA	20,17%	16,55%	20,51%	7,70%	16,12%	6,91%
GALICIA	8,21%	11,37%	7,34%	14,70%	-0,45%	20,03%
LA RIOJA	13,44%	65,77%	2,29%	19,54%	25,92%	17,99%
MURCIA	4,03%	9,77%	2,96%	23,53%	30,25%	22,32%
NAVARRA	9,92%	14,89%	8,68%	11,74%	7,87%	12,74%
PAIS VASCO	-2,66%	-18,50%	1,58%	15,30%	9,99%	16,61%
NACIONAL	4,04 %	1,61 %	4,54 %	15,05 %	14,77 %	15,10 %

2.2.2. Provincias

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. 2º TRIMESTRE 2018



El desglose de resultados por provincias constata el incremento de carácter general a nivel territorial. Veintinueve provincias han incrementado el número de compraventas de vivienda con respecto al trimestre precedente, dando lugar a incrementos de dos dígitos en once de ellas.

El mayor número de compraventas de vivienda en el segundo trimestre del año se ha registrado en las provincias de Madrid (20.128), Barcelona (14.155), Alicante (10.534), Málaga (8.730) y Valencia (8.019). Las mayores tasas de crecimiento intertrimestrales han correspondido a Huelva (38,29%), Badajoz (24,62%), Guadalajara (23,86%) y Córdoba (19,95%).

En vivienda nueva las provincias con un mayor número de compraventas de vivienda han sido Madrid (4.348), Barcelona (1.875), Alicante (1.782) y Málaga (1.447). Veinticinco provincias han presentado incrementos intertrimestrales, con tasas de dos dígitos en quince de ellas.

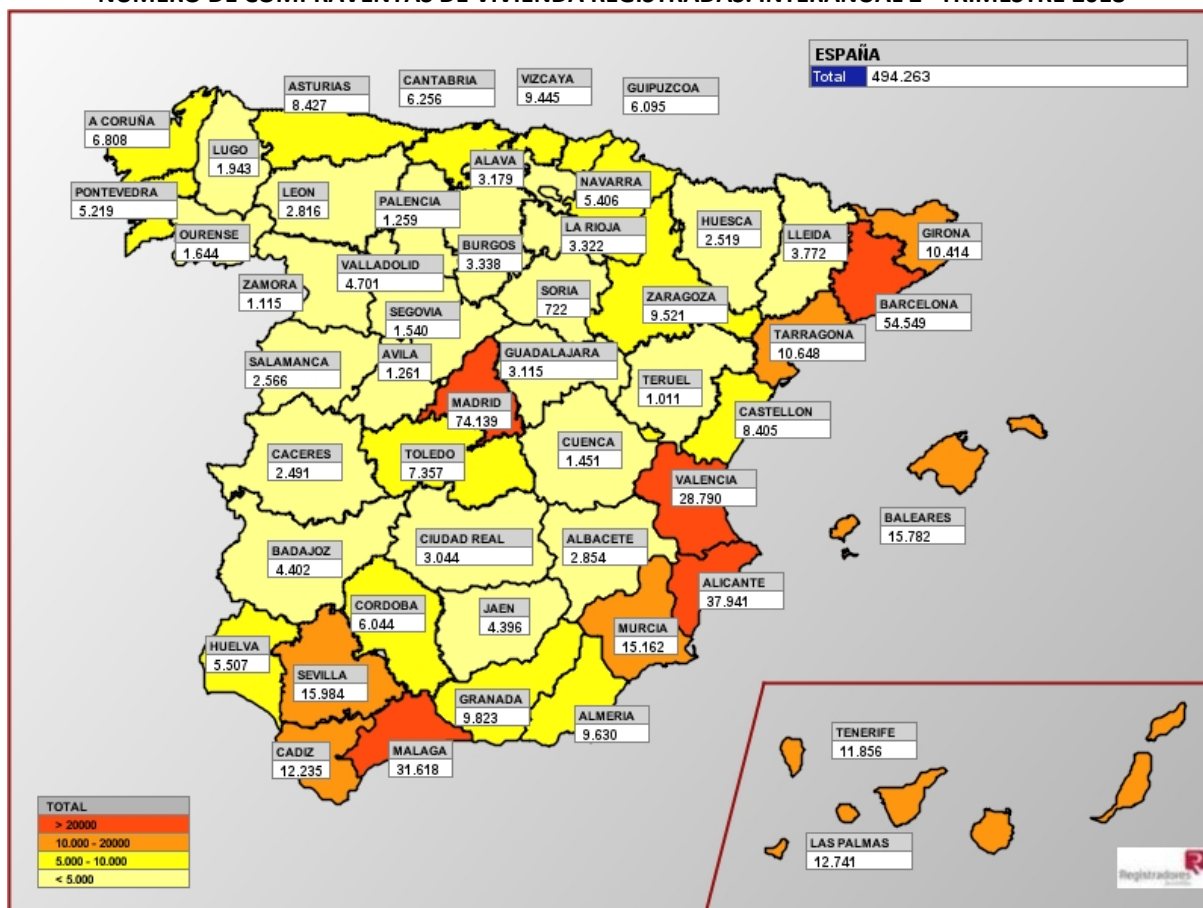
En vivienda usada el mayor número de compraventas se ha obtenido en las provincias de Madrid (15.780), Barcelona (12.280), Alicante (8.752), Valencia (7.306), Málaga (7.283) y Sevilla (4.016). Treinta y cuatro provincias han alcanzado incrementos intertrimestrales, con tasas de dos dígitos en quince provincias.

Las provincias con mayor actividad inmobiliaria relativa, medida en términos de número de compraventas por cada mil habitantes, han sido Alicante (5,70), Málaga (5,30), Castellón (4,12), Almería (3,68) y Guadalajara (3,53).

Tomando los resultados de los últimos doce meses, las provincias en las que se ha alcanzado un mayor número de compraventas de vivienda han sido Madrid (74.139), Barcelona (54.549), Alicante (37.941), Málaga (31.618), Valencia (28.790), Sevilla (15.984), Baleares (15.782), Murcia (15.162), Las Palmas (12.741) y Cádiz (12.235).

En todas las provincias se ha incrementado el número de compraventas interanual con respecto al resultado interanual del segundo trimestre de 2017. Las provincias con mayores incrementos han sido Álava (38,52%), Huelva (34,38%), Teruel (34,26%) y Castellón (33,14%). En vivienda nueva cuarenta provincias han incrementado sus compraventas interanuales mientras que en vivienda usada todas las provincias han contado con tasas interanuales positivas.

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. INTERANUAL 2º TRIMESTRE 2018



La mayor actividad inmobiliaria relativa, en número de compraventas de vivienda por cada mil habitantes, durante los últimos doce meses se ha alcanzado en Alicante (20,55), Málaga (19,19), Castellón (14,75) y Girona (14,02).

Los resultados desglosados por provincias proporcionan igualmente una evolución muy favorable, dando lugar a un predominio en el incremento del número de compraventas de vivienda en la mayor parte de provincias, con un proceso mucho más claro y generalizado en vivienda usada que en vivienda nueva.

A lo largo de los próximos trimestres previsiblemente se mantendrá esta tendencia, dando lugar a una actividad inmobiliaria especialmente activa en las provincias mediterráneas, las provincias isleñas y Madrid, tal y como se observa claramente en la intensidad de colores del mapa precedente, en la medida que corresponde a los ámbitos geográficos que están presentando con mayor claridad un comportamiento más activo por lo que respecta a las compraventas de vivienda.

Compraventas de vivienda. 2º trimestre 2018	Nº compraventas registradas					
	Trimestrales			Interanuales		
Provincias	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
A CORUÑA	1.890	376	1.514	6.808	1.446	5.362
ALAVA	889	123	766	3.179	619	2.560
ALBACETE	708	166	542	2.854	708	2.146
ALICANTE	10.534	1.782	8.752	37.941	6.055	31.886
ALMERIA	2.569	590	1.979	9.630	2.265	7.365
ASTURIAS	2.089	420	1.669	8.427	1.938	6.489
AVILA	336	83	253	1.261	317	944
BADAJOS	1.245	123	1.122	4.402	438	3.964
BALEARES	4.030	606	3.424	15.782	2.669	13.113
BARCELONA	14.155	1.875	12.280	54.549	7.513	47.036
BURGOS	907	198	709	3.338	783	2.555
CACERES	703	39	664	2.491	203	2.288
CADIZ	3.469	767	2.702	12.235	3.032	9.203
CANTABRIA	1.596	246	1.350	6.256	1.082	5.174
CASTELLON	2.350	231	2.119	8.405	946	7.459
CIUDAD REAL	812	116	696	3.044	476	2.568
CORDOBA	1.780	295	1.485	6.044	865	5.179
CUENCA	326	22	304	1.451	112	1.339
GIRONA	2.606	448	2.158	10.414	1.698	8.716
GRANADA	2.644	388	2.256	9.823	1.760	8.063
GUADALAJARA	898	203	695	3.115	651	2.464
GUIPUZCOA	1.660	382	1.278	6.095	1.418	4.677
HUELVA	1.600	251	1.349	5.507	1.123	4.384
HUESCA	657	54	603	2.519	356	2.163
JAEN	1.212	154	1.058	4.396	590	3.806
LA RIOJA	962	247	715	3.322	685	2.637
LAS PALMAS	3.418	703	2.715	12.741	2.501	10.240
LEON	732	198	534	2.816	783	2.033
LLEIDA	1.076	255	821	3.772	706	3.066
LUGO	533	147	386	1.943	497	1.446
MADRID	20.128	4.348	15.780	74.139	15.622	58.517
MALAGA	8.730	1.447	7.283	31.618	5.230	26.388
MURCIA	4.290	708	3.582	15.162	2.437	12.725
NAVARRA	1.563	324	1.239	5.406	1.069	4.337
OURENSE	426	95	331	1.644	390	1.254
PALENCIA	331	35	296	1.259	161	1.098
PONTEVEDRA	1.421	332	1.089	5.219	1.193	4.026
SALAMANCA	669	73	596	2.566	343	2.223
SEGOVIA	423	42	381	1.540	173	1.367
SEVILLA	4.483	467	4.016	15.984	1.705	14.279
SORIA	181	61	120	722	227	495
TARRAGONA	2.757	341	2.416	10.648	1.381	9.267
TENERIFE	3.268	749	2.519	11.856	2.624	9.232
TERUEL	262	49	213	1.011	231	780
TOLEDO	2.003	319	1.684	7.357	1.167	6.190
VALENCIA	8.019	713	7.306	28.790	2.848	25.942
VALLADOLID	1.278	214	1.064	4.701	900	3.801
VIZCAYA	2.615	407	2.208	9.445	1.498	7.947
ZAMORA	304	19	285	1.115	68	1.047
ZARAGOZA	2.659	428	2.231	9.521	1.666	7.855
NACIONAL	134.196	22.659	111.537	494.263	85.168	409.095

Compraventas de vivienda. 2º trimestre 2018	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
Provincias	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
A CORUÑA	12,43%	10,26%	12,99%	17,02%	-4,17%	24,44%
ALAVA	-2,41%	-54,61%	19,69%	38,52%	45,65%	36,90%
ALBACETE	-9,11%	-24,89%	-2,87%	21,71%	39,92%	16,69%
ALICANTE	2,95%	33,78%	-1,66%	18,31%	25,70%	17,01%
ALMERIA	-1,83%	-1,67%	-1,88%	0,26%	-11,90%	4,71%
ASTURIAS	-12,78%	-31,93%	-6,13%	20,35%	21,20%	20,10%
AVILA	10,16%	-2,35%	15,00%	25,85%	16,12%	29,49%
BADAJOS	24,62%	46,43%	22,62%	5,03%	14,36%	4,10%
BALEARES	-4,02%	-20,58%	-0,35%	4,12%	1,21%	4,73%
BARCELONA	-1,21%	-16,56%	1,65%	6,94%	29,80%	4,01%
BURGOS	3,42%	1,02%	4,11%	11,71%	24,09%	8,40%
CACERES	13,02%	-29,09%	17,11%	12,77%	20,12%	12,16%
CADIZ	7,63%	-8,80%	13,43%	20,12%	24,31%	18,79%
CANTABRIA	-7,26%	-12,14%	-6,32%	26,08%	19,69%	27,50%
CASTELLON	9,05%	-33,04%	17,07%	33,14%	32,31%	33,24%
CIUDAD REAL	-0,98%	-27,04%	5,30%	10,89%	14,70%	10,21%
CORDOBA	19,95%	53,65%	14,94%	18,21%	25,00%	17,15%
CUENCA	-11,65%	4,76%	-12,64%	28,18%	89,83%	24,79%
GIRONA	-6,16%	-0,88%	-7,18%	6,28%	22,95%	3,54%
GRANADA	2,48%	-30,47%	11,57%	21,41%	19,73%	21,78%
GUADALAJARA	23,86%	46,04%	18,60%	24,55%	31,78%	22,77%
GUIPUZCOA	-3,94%	-0,26%	-4,98%	12,64%	11,22%	13,08%
HUELVA	38,29%	17,29%	43,05%	34,38%	34,98%	34,23%
HUESCA	-0,15%	-3,57%	0,17%	14,45%	7,88%	15,61%
JAEN	10,38%	7,69%	10,79%	7,98%	11,74%	7,42%
LA RIOJA	13,44%	65,77%	2,29%	19,54%	25,92%	17,99%
LAS PALMAS	0,68%	18,35%	-3,07%	16,23%	8,08%	18,41%
LEON	-2,27%	-7,04%	-0,37%	1,48%	-5,66%	4,52%
LLEIDA	8,58%	57,41%	-0,97%	18,88%	48,32%	13,68%
LUGO	-2,91%	6,52%	-6,08%	10,52%	-6,58%	17,94%
MADRID	6,75%	11,63%	5,48%	17,61%	17,12%	17,75%
MALAGA	10,07%	15,39%	9,08%	11,84%	0,50%	14,40%
MURCIA	4,03%	9,77%	2,96%	23,53%	30,25%	22,32%
NAVARRA	9,92%	14,89%	8,68%	11,74%	7,87%	12,74%
OURENSE	-5,12%	-23,39%	1,85%	12,14%	19,63%	10,00%
PALENCIA	4,09%	-45,31%	16,54%	4,31%	-33,47%	13,78%
PONTEVEDRA	12,15%	32,80%	7,08%	14,18%	1,53%	18,55%
SALAMANCA	-4,70%	-22,34%	-1,97%	8,82%	1,78%	10,00%
SEGOVIA	4,70%	-14,29%	7,32%	13,57%	-31,08%	23,71%
SEVILLA	8,86%	17,63%	7,93%	19,08%	13,97%	19,72%
SORIA	-17,73%	7,02%	-26,38%	0,42%	-21,45%	15,12%
TARRAGONA	3,65%	5,25%	3,42%	9,10%	6,15%	9,55%
TENERIFE	7,32%	6,70%	7,51%	11,83%	39,28%	5,90%
TERUEL	-4,73%	-47,31%	17,03%	34,26%	66,19%	27,04%
TOLEDO	-3,24%	-9,89%	-1,86%	30,30%	26,16%	31,12%
VALENCIA	7,08%	2,59%	7,54%	21,76%	-6,41%	25,93%
VALLADOLID	-0,31%	-19,25%	4,62%	10,04%	16,43%	8,63%
VIZCAYA	-1,91%	-12,47%	0,32%	10,74%	-1,06%	13,29%
ZAMORA	8,96%	46,15%	7,14%	17,00%	-26,09%	21,60%
ZARAGOZA	8,89%	0,47%	10,66%	16,34%	12,57%	17,17%
NACIONAL	4,04 %	1,61 %	4,54 %	15,05 %	14,77 %	15,10 %

2.3. Nacionalidad en las compras de vivienda registradas

El número de compras de vivienda por extranjeros ha seguido creciendo en el segundo trimestre del año. En términos porcentuales se ha producido un ligero descenso, alcanzando el 12,92%, frente al 13,05% del trimestre precedente. Sin embargo, en términos absolutos se han superado las 17.100 compras de vivienda por extranjeros, frente a las algo más de 16.500 del trimestre precedente.

Compraventas de vivienda registradas según nacionalidad del comprador. Trimestral 2T 2018		
Nacionalidades	%	% s/ extranjeros
Reino Unido	1,93%	14,91%
Alemania	0,98%	7,58%
Francia	0,91%	7,02%
Bélgica	0,83%	6,41%
Suecia	0,79%	6,12%
Rumanía	0,72%	5,58%
Italia	0,71%	5,51%
Marruecos	0,66%	5,13%
China	0,49%	3,77%
Rusia	0,38%	2,94%
Holanda	0,35%	2,69%
Noruega	0,28%	2,15%
Polonia	0,23%	1,80%
Ucrania	0,20%	1,55%
Argelia	0,19%	1,49%
Irlanda	0,17%	1,31%
Bulgaria	0,15%	1,15%
Dinamarca	0,14%	1,10%
Suiza	0,13%	0,98%
Resto	2,69%	20,81%
Extranjeros	12,92 %	100,00 %
Nacionales	87,08 %	
TOTAL	100,00 %	

El desglose de resultados según nacionalidad muestra la habitual continuidad en las nacionalidades cabeceras, ratificando la confianza de dichas nacionalidades en el mercado residencial español. Británicos mantienen su tradicional liderazgo con un 14,91% de las compras de extranjeros, por encima del 14,59% del trimestre precedente, superando las 2.500 compras en el último trimestre.

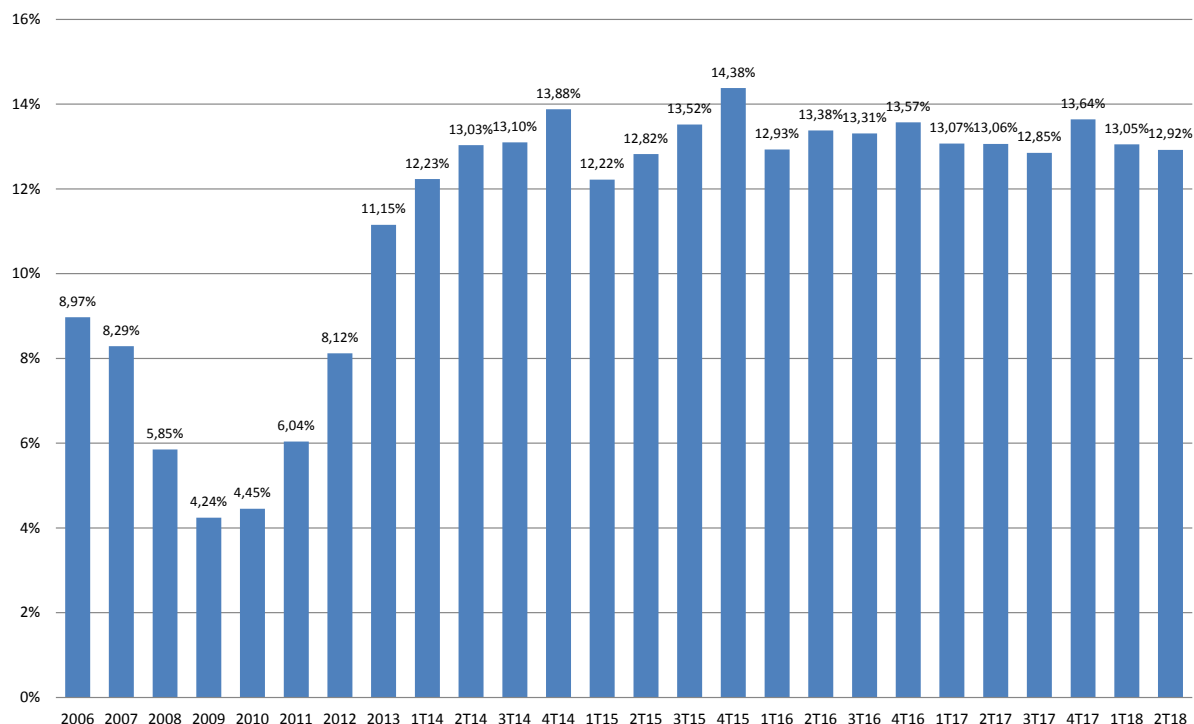
Alemanes ocupan la segunda posición con un 7,58%, ligeramente por debajo del 7,85% del primer trimestre, pero manteniendo resultados en términos absolutos con 1.300 compras de vivienda. A escasa distancia están franceses con 7,02% y poco más de 1.200 compras, descendiendo ligeramente con respecto al trimestre precedente tanto en términos porcentuales (7,64%) como en términos absolutos.

Tras estas tres primeras nacionalidades se sitúan belgas con el 6,41% (6,83%), suecos con el 6,12% (6,57%), rumanos con el 5,58% (5,41%), italianos con el 5,51% (5,77%) y marroquíes con el 5,13% (4,51%). El resto de nacionalidades presenta pesos relativos por debajo del 4%.

En el siguiente gráfico se observa con claridad la estabilidad en la demanda de vivienda por extranjeros en España en términos porcentuales, con resultados muy próximos al 13% de las compras desde 2014. Sin embargo, en la medida que el número de compraventas de vivienda no ha dejado de crecer desde entonces,

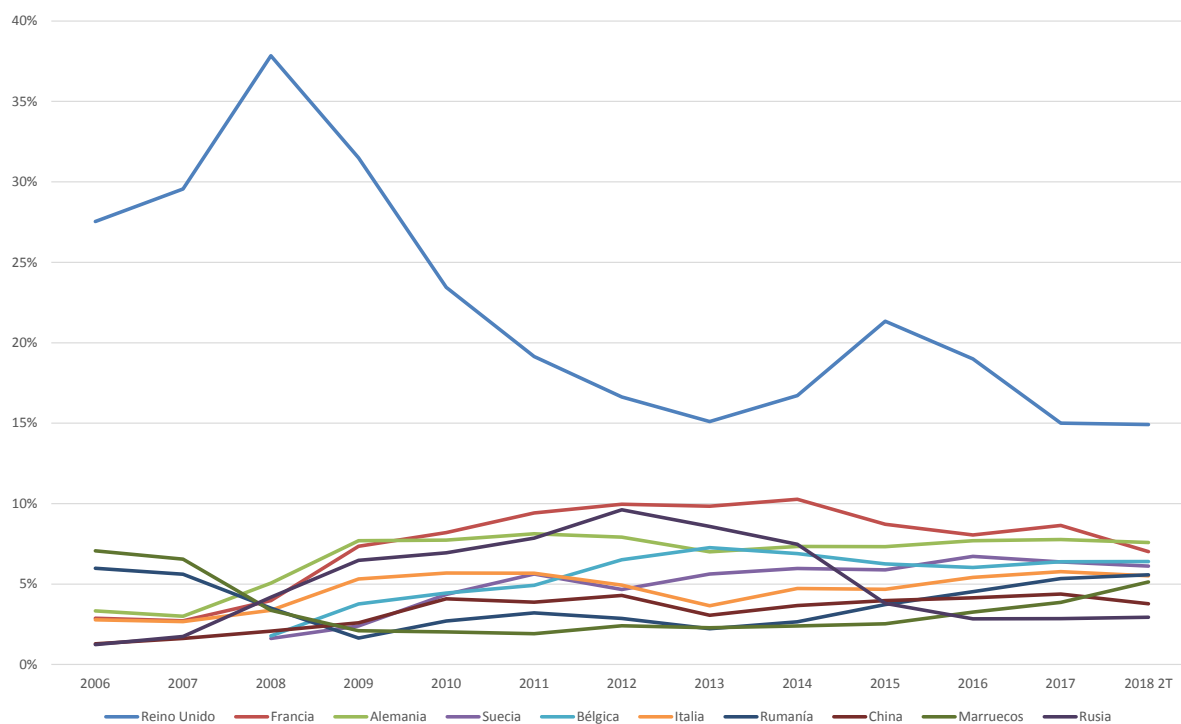
dicha estabilidad porcentual se materializa en un incremento sólido del número de compras de vivienda por extranjeros.

Compras de vivienda por extranjeros (%)



El siguiente gráfico desglosa la evolución de resultados de pesos de compra de vivienda por extranjeros según nacionalidad, tomando los resultados de las diez nacionalidades cabeceras.

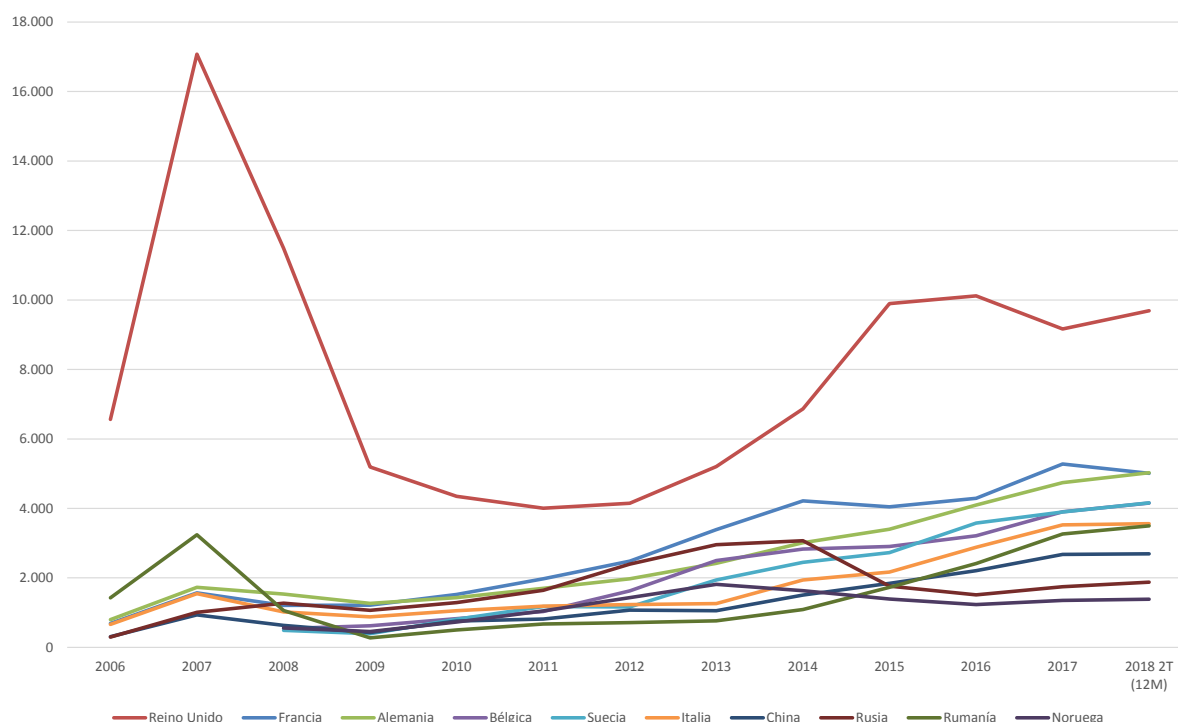
Evolución de las compras de vivienda por extranjeros según nacionalidad (%)



Sin embargo, creemos que es mucho mejor ver estos resultados en número de compras de vivienda por nacionalidad y no en términos porcentuales ya que permiten mostrar con mucha mayor claridad la verdadera evolución de resultados.

De este modo, lo que parecía ser un descenso de la demanda británica durante los últimos años y una posterior estabilidad (en los resultados porcentuales), tomando los resultados en número de compras por británicos muestra cómo la tendencia ha sido claramente alcista, dando lugar en todo caso a una estabilidad durante los últimos años en niveles interanuales próximos a las 10.000 compras anuales de vivienda por británicos.

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



El resto de nacionalidades presentan una tendencia alcista mucho más clara, constatando la confianza de dichas nacionalidades en el mercado residencial español, en la medida que cada año, en la práctica totalidad de ellas, el número de compras de vivienda viene siendo mayor.

Los resultados interanuales muestran una realidad muy parecida, alcanzando una tasa del 13,08%, ligeramente por debajo del 13,11% del resultado interanual del primer trimestre. En términos absolutos se han alcanzado más de 64.600 compras de vivienda por extranjeros en los últimos doce meses, frente a las 62.800 interanuales del trimestre precedente. Estos resultados interanuales suponen acumular doce trimestres consecutivos en niveles superiores al 13% de compras de vivienda por extranjeros.

Las nacionalidades cabeceras durante los últimos doce meses han sido británicos (14,99%), alemanes (7,78%), franceses (7,76%), suecos (6,44%), belgas (6,43%), italianos (5,51%) y rumanos (5,42%), quedando el resto por debajo del 5%. Como puede observarse las diferencias son mínimas con respecto a la estructura de resultados trimestrales.

En principio resulta previsible una continuidad en la intensa demanda extranjera de vivienda en España, especialmente a lo largo de los dos próximos trimestres como consecuencia de corresponder a trimestres en los que en los Registros de la Propiedad se inscriben la mayor parte de las compras de vivienda formalizadas a lo largo del periodo veraniego, que corresponden a periodos con una mayor demanda extranjera en la medida que la mayor parte de las nacionalidades que encabezan los resultados de compra por extranjeros corresponden a nacionalidades que compran vivienda en España con fines turísticos.

Compraventas de vivienda registradas según nacionalidad del comprador. Interanual 2T 2018		
Nacionalidades	%	% s/extranjeros
Reino Unido	1,96%	14,99%
Alemania	1,02%	7,78%
Francia	1,01%	7,76%
Suecia	0,84%	6,44%
Bélgica	0,84%	6,43%
Italia	0,72%	5,51%
Rumanía	0,71%	5,42%
Marruecos	0,57%	4,32%
China	0,55%	4,17%
Rusia	0,38%	2,91%
Holanda	0,34%	2,63%
Noruega	0,28%	2,15%
Ucrania	0,22%	1,65%
Polonia	0,20%	1,56%
Irlanda	0,16%	1,25%
Argelia	0,16%	1,23%
Bulgaria	0,15%	1,18%
Dinamarca	0,14%	1,06%
Suiza	0,14%	1,04%
Resto	2,69%	20,55%
Extranjeros	13,08 %	100,00 %
Nacionales	86,92 %	
TOTAL	100,00 %	

2.3.1. CCAA

Los resultados por comunidades autónomas reflejan las importantes diferencias territoriales existentes, en la medida que la mayor parte de la actual demanda extranjera corresponde a demanda con fines turísticos, preferentemente de costa, focalizada en mayor grado en las comunidades autónomas isleñas y del mediterráneo.

Canarias se ha convertido en la comunidad autónoma con mayor peso de compra de vivienda por extranjeros en el segundo trimestre, con un peso del 31,43%, incrementándose con respecto al 29,62% del primer trimestre. A la segunda posición ha descendido Baleares con un 29,00%, habiendo obtenido un peso del 31,72% en el primer trimestre. En el tercer lugar se mantiene Comunidad Valenciana con un 26,50%, dando lugar a un peso relativo muy próximo al del trimestre anterior (26,47%). Estas tres comunidades autónomas son las que mantienen un claro liderazgo en la demanda extranjera de vivienda.

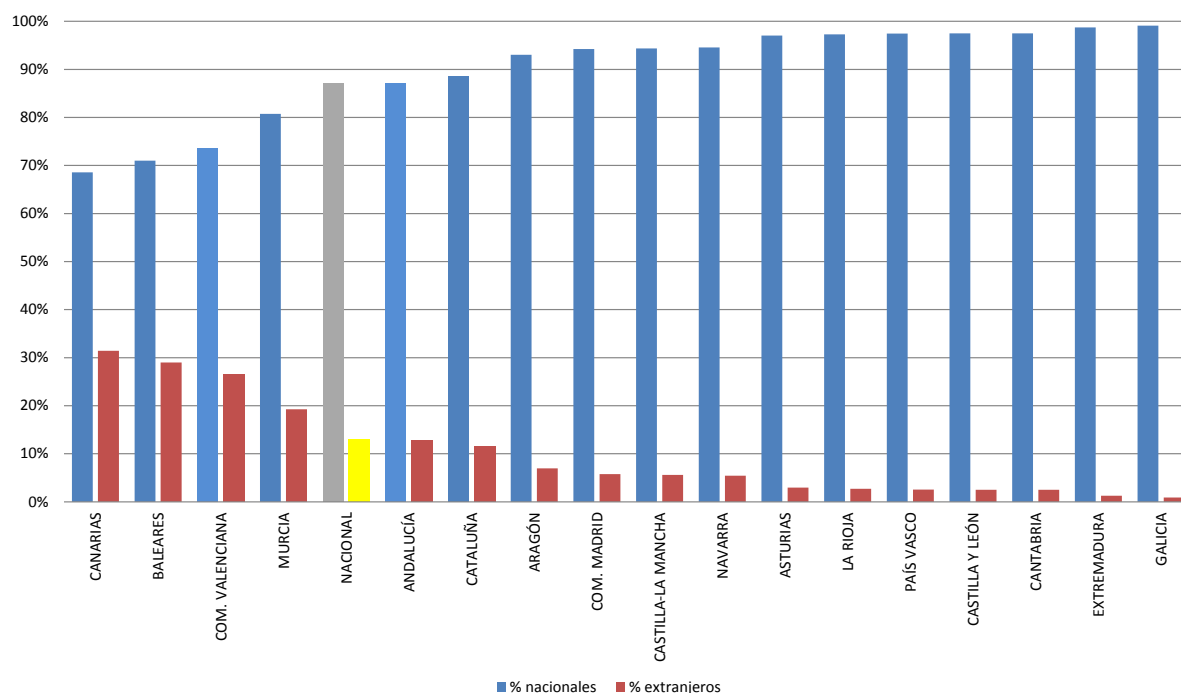
Nacionalidad en las compras de vivienda. 2T 2018		
CC.AA.	% nacionales	% extranjeros
ANDALUCÍA	87,18%	12,82%
ARAGÓN	93,04%	6,96%
ASTURIAS	97,03%	2,97%
BALEARES	71,00%	29,00%
CANARIAS	68,57%	31,43%
CANTABRIA	97,49%	2,51%
CASTILLA Y LEÓN	97,48%	2,52%
CASTILLA-LA MANCHA	94,38%	5,62%
CATALUÑA	88,46%	11,54%
COM. MADRID	94,25%	5,75%
COM. VALENCIANA	73,50%	26,50%
EXTREMADURA	98,72%	1,28%
GALICIA	99,12%	0,88%
LA RIOJA	97,29%	2,71%
MURCIA	80,76%	19,24%
NAVARRA	94,56%	5,44%
PAÍS VASCO	97,44%	2,56%
NACIONAL	87,08 %	12,92 %

Tras ellas se sitúa Murcia con un destacado 19,24% de compra de vivienda por extranjeros, dando lugar a un importante incremento intertrimestral (17,50% en el primer trimestre). Junto a estas comunidades autónomas, que son las que presentan resultados por encima de la media nacional (12,92%), con más del 10% de compra por extranjeros, se encuentran Andalucía (12,82%) y Cataluña (11,54%).

Todas estas comunidades cabeceras presentan la citada característica de ser ámbitos de gran atractivo de demanda extranjera con fines turísticos del perfil denominado “sol y playa”, que es el perfil que con claridad predomina en la actual demanda extranjera.

En el siguiente gráfico se muestran los resultados de peso de compra de vivienda por extranjeros y nacionales en cada comunidad autónoma durante el segundo trimestre del año, ordenadas de mayor a menor peso de extranjeros, constatándose las importantes diferencias territoriales como consecuencia del claro sesgo del perfil de demandante extranjero por lo que respecta a la tipología de vivienda demanda, fundamentalmente desde el punto de vista de la localización.

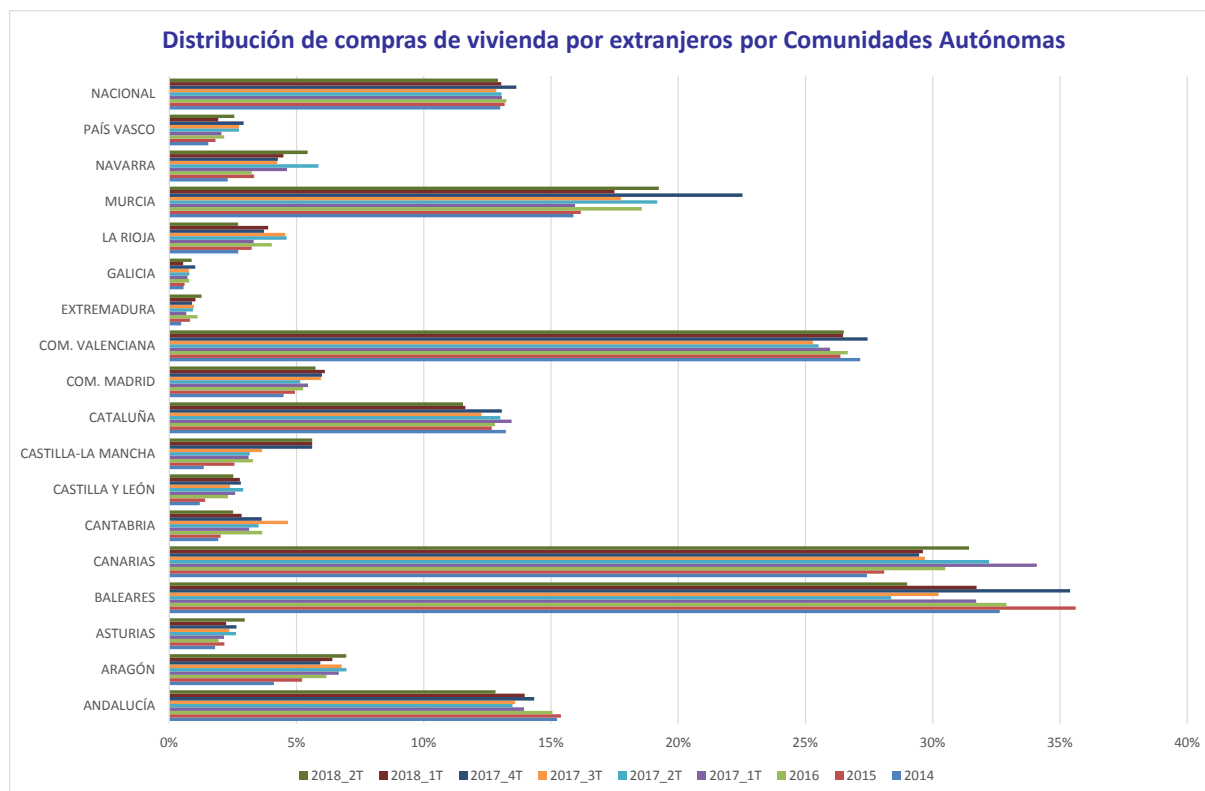
Nacionalidad en las compras de vivienda. Comunidades autónomas. 2T 2018



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, dando lugar a resultados trimestrales para cada uno de los trimestres de 2017 y 2018.

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

Estos resultados permiten ver la evolución de pesos de demanda extranjera en cada comunidad autónoma, representándose gráficamente en la siguiente imagen.



Con carácter general los resultados tienden a mostrar una notable estabilidad, especialmente por lo que respecta a los resultados anuales ya que los resultados trimestrales pueden recoger aspectos coyunturales. En consecuencia, el demandante extranjero sistemáticamente muestra unas preferencias estables desde el punto de vista de la localización, manteniendo el citado perfil de demandante de vivienda en España con fines turísticos, aspecto que condiciona notablemente la existencia de importantes diferencias territoriales.

Los ámbitos geográficos con mayor peso de demanda extranjera presentan una mayor estabilidad en la medida que no están tan condicionados por aspectos locales, como puede ser la situación económica en España, el empleo, los salarios..., pudiendo compensar posibles crisis locales con incrementos de demanda extranjera, con una situación económica más favorable.

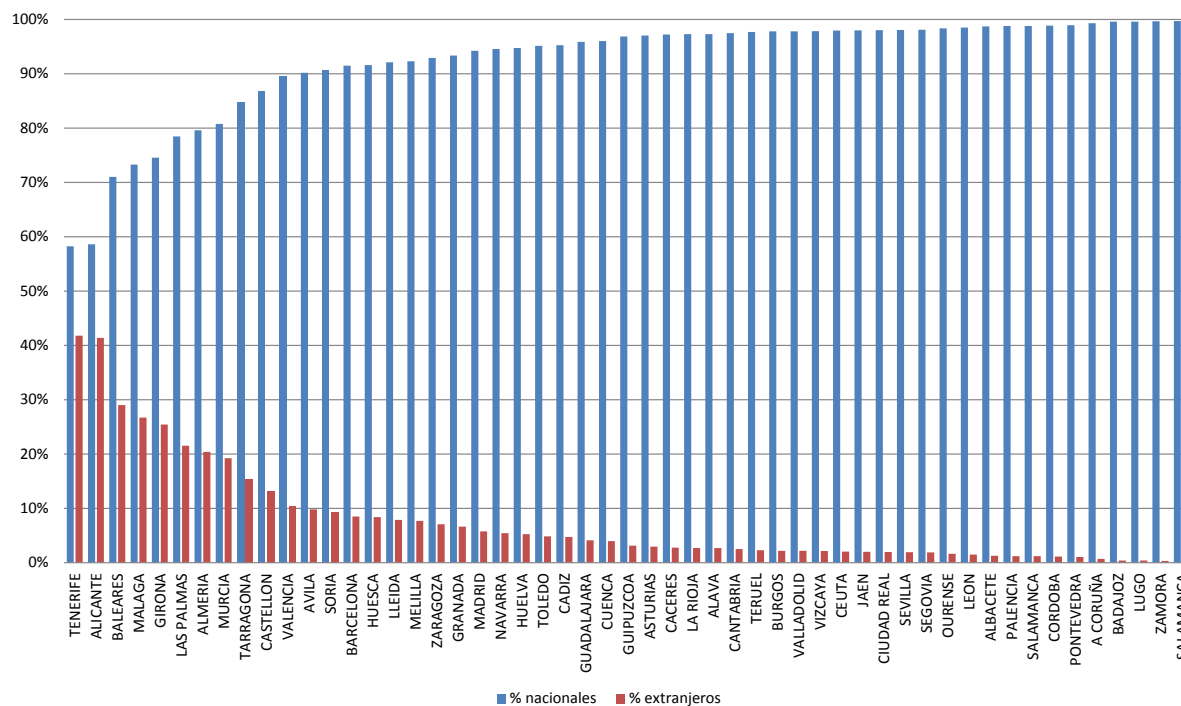
Este hecho es uno de los causantes de que la mejora del precio de la vivienda que muestra el IPVVR no pueda considerarse con carácter general desde un punto de vista territorial en la medida que existen factores locales diferenciadores que llevan a que el mercado inmobiliario español actual presente una notable asimetría en su comportamiento, tanto en actividad (compraventas) como, fundamentalmente, en precios.

2.3.2. Provincias y ciudades autónomas

Nacionalidad en las compras de vivienda. 2T 2018		
Provincias y ciudades autónomas	% nacionales	% extranjeros
A CORUÑA	99,31%	0,69%
ALAVA	97,30%	2,70%
ALBACETE	98,73%	1,27%
ALICANTE	58,61%	41,39%
ALMERIA	79,60%	20,40%
ASTURIAS	97,03%	2,97%
AVILA	90,18%	9,82%
BADAJOS	99,58%	0,42%
BALEARES	71,00%	29,00%
BARCELONA	91,49%	8,51%
BURGOS	97,79%	2,21%
CACERES	97,23%	2,77%
CADIZ	95,27%	4,73%
CANTABRIA	97,49%	2,51%
CASTELLON	86,80%	13,20%
CEUTA	97,96%	2,04%
CIUDAD REAL	98,03%	1,97%
CORDOBA	98,87%	1,13%
CUENCA	96,01%	3,99%
GIRONA	74,56%	25,44%
GRANADA	93,34%	6,66%
GUADALAJARA	95,89%	4,11%
GUIPUZCOA	96,88%	3,13%
HUELVA	94,74%	5,26%
HUESCA	91,62%	8,38%
JAEN	98,00%	2,00%
LA RIOJA	97,29%	2,71%
LAS PALMAS	78,45%	21,55%
LEON	98,50%	1,50%
LLEIDA	92,11%	7,89%
LUGO	99,59%	0,41%
MADRID	94,25%	5,75%
MALAGA	73,29%	26,71%
MELILLA	92,31%	7,69%
MURCIA	80,76%	19,24%
NAVARRA	94,56%	5,44%
OURENSE	98,35%	1,65%
PALENCIA	98,79%	1,21%
PONTEVEDRA	98,93%	1,07%
SALAMANCA	98,79%	1,21%
SEGOVIA	98,11%	1,89%
SEVILLA	98,06%	1,94%
SORIA	90,66%	9,34%
TARRAGONA	84,70%	15,30%
TENERIFE	58,23%	41,77%
TERUEL	97,71%	2,29%
TOLEDO	95,14%	4,86%
VALENCIA	89,56%	10,44%
VALLADOLID	97,81%	2,19%
VIZCAYA	97,85%	2,15%
ZAMORA	99,67%	0,33%
ZARAGOZA	92,93%	7,07%
NACIONAL	87,08 %	12,92 %

El desglose de resultados por provincias proporciona una información territorial más detallada, constatando la existencia de diferencias todavía más intensas en pesos de compra de vivienda por extranjeros, ratificando igualmente las preferencias de la demanda extranjera por ubicaciones turísticas.

Nacionalidad en las compras de vivienda. Provincias y ciudades autónomas. 2T 2018



Las provincias que destacadamente vienen presentado mayores pesos de compra de vivienda por extranjeros, con porcentajes por encima del 40%, son Tenerife y Alicante, que en este caso han obtenido niveles del 41,77% y 41,39%, respectivamente. En ambos casos se ha producido incluso un ligero incremento con respecto al trimestre precedente, en el que la provincia de Alicante encabezó los resultados con un 41,05% y Tenerife alcanzó un 40,78%.

Tras estas dos provincias, con pesos por encima del 25%, se encuentran las provincias de Baleares (29,00%), Málaga (26,71%) y Girona (25,44%). A continuación se sitúan tres provincias con resultados próximos al 20% de compras por extranjeros, que son Las Palmas (21,55%), Almería (20,40%) y Murcia (19,24%). Les siguen, con cuantías por encima del 10%, Tarragona (15,30%), Castellón (13,20%) y Valencia (10,44%).

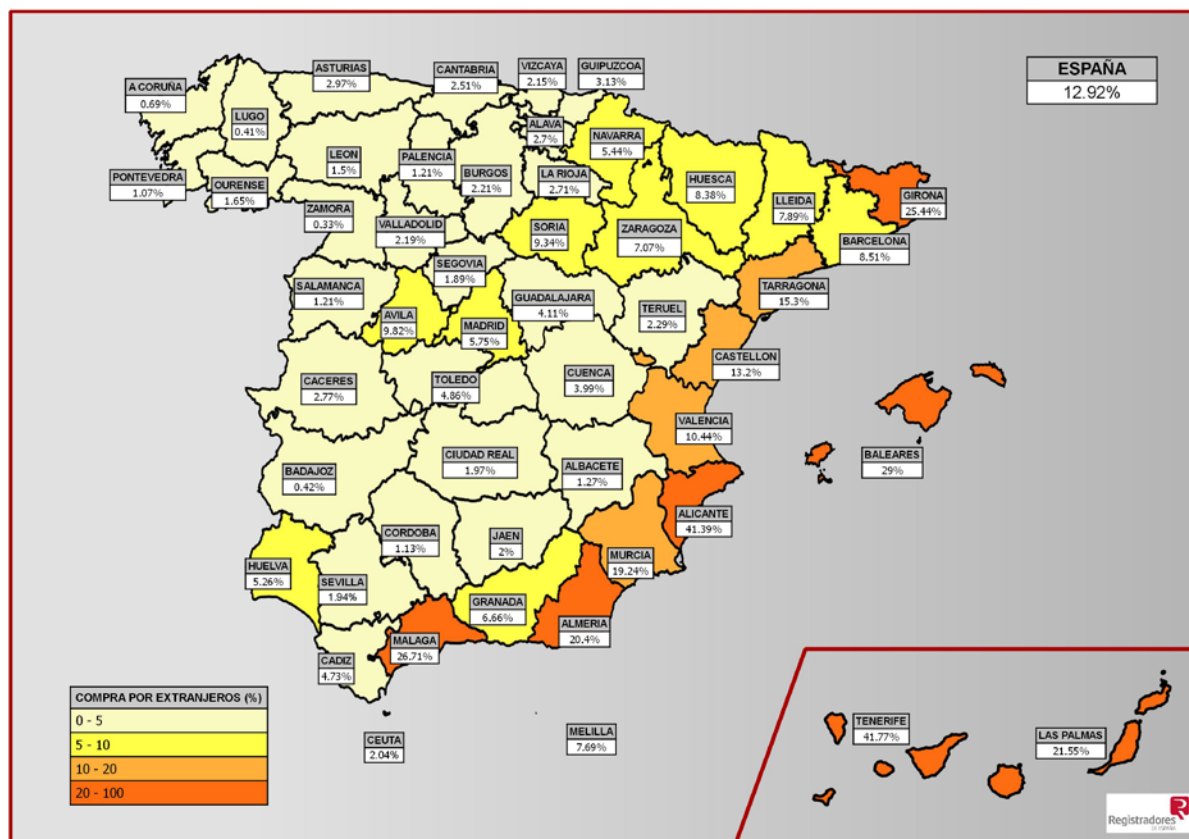
Tal y como queda constatado, todas estas provincias corresponden a provincias isleñas o del arco mediterráneo, correspondiendo a los ámbitos geográficos que claramente vienen focalizando la demanda extranjera de vivienda durante los últimos años.

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 parte de extranjeros, observándose con claridad la mayor intensidad en las provincias isleñas y mediterráneas.

Las diferencias territoriales son notables ya que, frente a provincias con más del 40% o el 25%, se encuentran por ejemplo, en el último trimestre, veinticinco provincias con menos de un 3% de peso de compra por extranjeros.

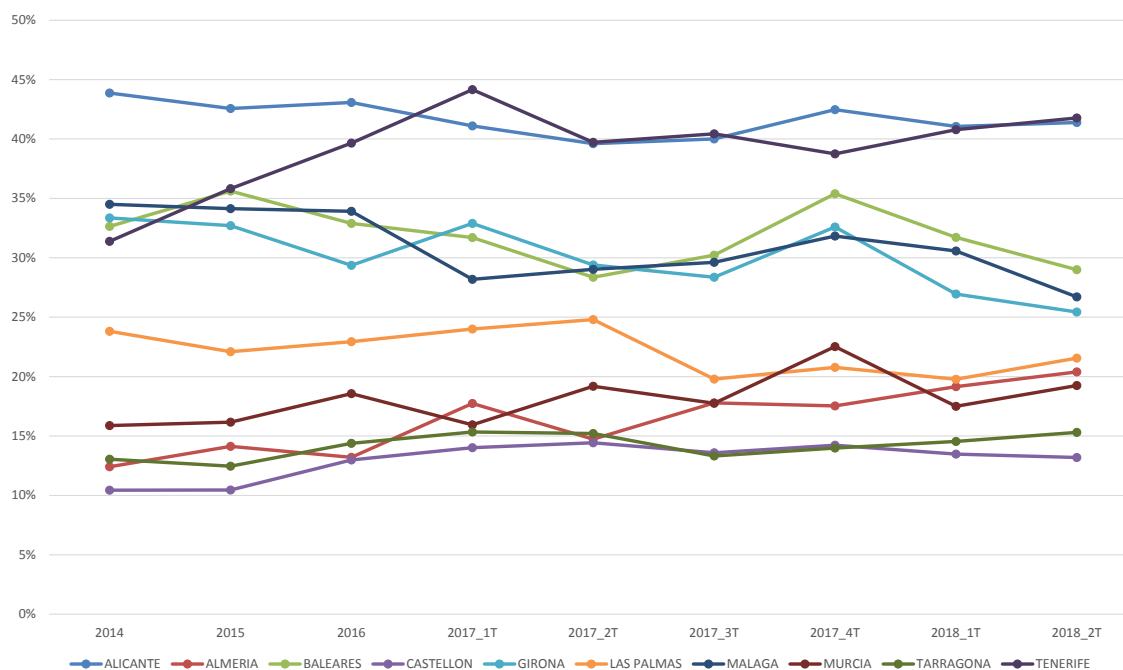
Esta circunstancia, como hemos señalado, permite explicar algunas de las circunstancias que ocasionan un comportamiento tan asimétrico por lo que respecta al actual mercado inmobiliario español.

COMPRAS DE VIVIENDA POR EXTRANJEROS Y PROVINCIAS (%). 2º TRIMESTRE 2018



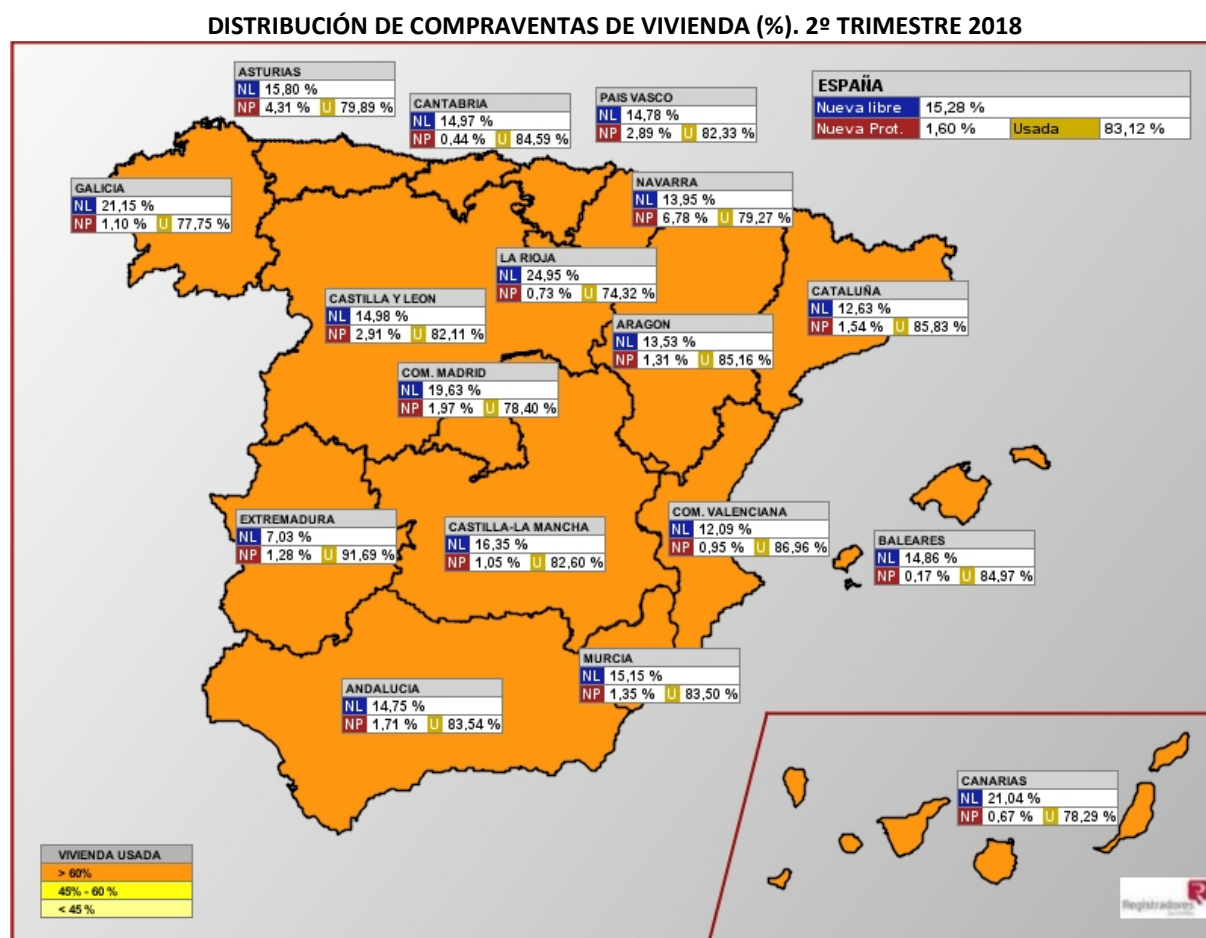
Finalizamos el presente apartado con la incorporación de una tabla de evolución de resultados en las provincias y ciudades autónomas, donde se muestran los resultados anuales de compra de vivienda por extranjeros desde el año 2014 al 2016 y los resultados trimestrales de cada uno de los trimestres del año 2017 y 2018. En el siguiente gráfico se muestra la evolución de resultados de las diez primeras provincias.

Evolución del porcentaje de compra de vivienda por extranjeros en las diez primeras 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
A CORUÑA	0,39%	0,50%	0,67%	0,70%	0,73%	0,84%	1,10%	0,67%	0,69%
ALAVA	0,82%	0,93%	1,76%	2,91%	2,64%	1,47%	2,44%	1,98%	2,70%
ALBACETE	0,73%	1,07%	0,99%	0,32%	0,76%	0,54%	0,32%	0,91%	1,27%
ALICANTE	43,88%	42,57%	43,08%	41,10%	39,60%	40,00%	42,47%	41,05%	41,39%
ALMERIA	12,41%	14,13%	13,21%	17,75%	14,74%	17,79%	17,53%	19,16%	20,40%
ASTURIAS	1,81%	2,16%	1,94%	2,15%	2,63%	2,36%	2,64%	2,24%	2,97%
AVILA	3,14%	2,05%	10,23%	11,65%	9,77%	9,88%	13,85%	10,82%	9,82%
BADAJOS	0,30%	0,67%	1,35%	0,75%	0,84%	1,30%	0,72%	0,71%	0,42%
BALEARES	32,63%	35,61%	32,90%	31,71%	28,37%	30,23%	35,40%	31,72%	29,00%
BARCELONA	9,11%	9,05%	9,50%	9,37%	9,70%	9,24%	9,31%	8,29%	8,51%
BURGOS	1,07%	1,54%	2,51%	2,57%	3,92%	3,35%	2,51%	3,40%	2,21%
CACERES	0,74%	1,07%	0,65%	0,53%	1,11%	0,35%	1,22%	1,61%	2,77%
CADIZ	5,89%	6,02%	5,59%	4,91%	4,94%	4,41%	4,09%	4,95%	4,73%
CANTABRIA	1,93%	2,02%	3,66%	3,14%	3,51%	4,67%	3,64%	2,85%	2,51%
CASTELLON	10,45%	10,45%	12,98%	14,02%	14,43%	13,58%	14,22%	13,47%	13,20%
CEUTA	1,84%	2,16%	3,30%	2,68%	3,08%	1,82%	2,04%	5,77%	2,04%
CIUDAD REAL	0,70%	1,46%	1,32%	1,37%	2,19%	2,39%	1,71%	1,76%	1,97%
CORDOBA	0,78%	0,54%	1,06%	1,24%	1,37%	1,40%	1,14%	0,84%	1,13%
CUENCA	1,45%	2,05%	2,96%	2,34%	2,81%	5,05%	5,00%	5,42%	3,99%
GIRONA	33,36%	32,71%	29,36%	32,89%	29,39%	28,36%	32,59%	26,94%	25,44%
GRANADA	6,43%	6,58%	6,78%	6,61%	6,69%	6,83%	7,17%	6,35%	6,66%
GUADALAJARA	2,01%	4,47%	4,40%	4,87%	4,63%	6,20%	5,31%	5,70%	4,11%
GUIPUZCOA	2,03%	1,84%	2,53%	2,09%	2,69%	2,68%	2,65%	2,48%	3,13%
HUELVA	3,49%	4,14%	4,76%	5,45%	4,64%	4,39%	3,63%	6,44%	5,26%
HUESCA	3,61%	4,99%	6,29%	6,17%	7,92%	6,25%	5,92%	5,26%	8,38%
JAEN	1,83%	2,03%	2,64%	0,57%	1,48%	1,82%	2,03%	1,68%	2,00%
LA RIOJA	2,71%	3,24%	4,03%	3,33%	4,62%	4,56%	3,73%	3,89%	2,71%
LAS PALMAS	23,81%	22,09%	22,94%	24,01%	24,79%	19,80%	20,77%	19,78%	21,55%
LEON	1,11%	1,09%	1,18%	1,34%	1,20%	1,17%	2,34%	1,20%	1,50%
LLEIDA	5,62%	7,57%	9,27%	11,53%	9,41%	8,50%	8,51%	8,89%	7,89%
LUGO	0,43%	0,15%	0,45%	0,42%	0,96%	0,47%	0,26%	0,36%	0,41%
MADRID	4,50%	4,94%	5,26%	5,46%	5,15%	5,96%	6,00%	6,12%	5,75%
MALAGA	34,50%	34,14%	33,92%	28,19%	29,02%	29,62%	31,83%	30,57%	26,71%
MELILLA	4,61%	4,88%	5,92%	9,09%	11,27%	6,35%	14,29%	17,65%	7,69%
MURCIA	15,88%	16,17%	18,57%	15,95%	19,18%	17,75%	22,52%	17,50%	19,24%
NAVARRA	2,30%	3,34%	3,24%	4,63%	5,87%	4,24%	4,27%	4,49%	5,44%
OURENSE	0,60%	0,89%	0,79%	0,26%	1,10%	0,25%	0,54%	0,70%	1,65%
PALENCIA	0,86%	0,81%	1,27%	0,90%	0,63%	0,69%	0,94%	2,51%	1,21%
PONTEVEDRA	0,85%	0,88%	1,11%	1,03%	0,72%	0,95%	1,31%	0,41%	1,07%
SALAMANCA	0,45%	0,81%	0,89%	1,08%	0,96%	0,71%	0,32%	0,29%	1,21%
SEGOVIA	0,64%	0,97%	1,36%	2,50%	1,92%	1,83%	0,91%	2,72%	1,89%
SEVILLA	1,37%	1,72%	1,64%	1,71%	1,78%	1,69%	1,55%	1,31%	1,94%
SORIA	3,45%	5,44%	7,85%	10,58%	12,00%	4,76%	12,57%	7,69%	9,34%
TARRAGONA	13,05%	12,45%	14,39%	15,35%	15,21%	13,31%	13,99%	14,54%	15,30%
TENERIFE	31,38%	35,82%	39,66%	44,16%	39,72%	40,43%	38,75%	40,78%	41,77%
TERUEL	1,76%	0,68%	1,76%	2,09%	2,27%	2,54%	0,76%	1,49%	2,29%
TOLEDO	1,70%	2,92%	4,64%	4,65%	3,95%	4,13%	4,49%	4,98%	4,86%
VALENCIA	8,06%	8,24%	8,59%	9,21%	9,29%	10,24%	10,91%	9,97%	10,44%
VALLADOLID	1,09%	1,43%	1,51%	1,59%	2,26%	1,81%	1,89%	2,24%	2,19%
VIZCAYA	1,45%	2,02%	2,03%	1,81%	2,74%	3,17%	3,28%	1,57%	2,15%
ZAMORA	1,44%	0,97%	1,68%	2,50%	2,86%	0,77%	0,00%	1,45%	0,33%
ZARAGOZA	4,54%	5,76%	6,58%	7,19%	7,08%	7,28%	6,56%	7,25%	7,07%
NACIONAL	13,01%	13,18%	13,25%	13,07%	13,06%	12,85%	13,64%	13,05%	12,92%

2.4. Distribución de compraventas de vivienda



La vivienda usada ha presentado un ligero incremento en su peso con respecto al total de compraventas en el segundo trimestre del año, concretamente de 0,40 pp, dando lugar a un descenso tanto en vivienda nueva libre (-0,11 pp) como en vivienda nueva protegida (-0,29 pp).

De este modo, la vivienda usada ha representado el 83,12% de las compraventas, quedando la vivienda nueva en el 16,88%, con un desglose del 15,28% en vivienda nueva libre y un 1,60% en vivienda nueva protegida.

Tal y como se ha podido comprobar en el desglose de resultados de número de compraventas, ambas modalidades de vivienda están incrementando el número de compraventas, sin embargo, en términos porcentuales la vivienda usada está presentando un mayor grado de intensidad en su crecimiento.

El desglose de resultados por comunidades autónomas muestra cómo los mayores pesos porcentuales de compraventas en vivienda usada se han alcanzado en Extremadura (91,69%), Comunidad Valenciana (86,96%), Cataluña (85,83%) y Aragón (85,16%). Por lo que respecta a la vivienda nueva libre, las comunidades autónomas con mayores resultados han sido La Rioja (24,95%), Galicia (21,15%), Canarias (21,04%) y Comunidad de Madrid (19,63%). En vivienda nueva protegida las mayores cuantías se han alcanzado en Navarra (6,78%) Asturias (4,31%), Castilla y León (2,91%) y País Vasco (2,89%).

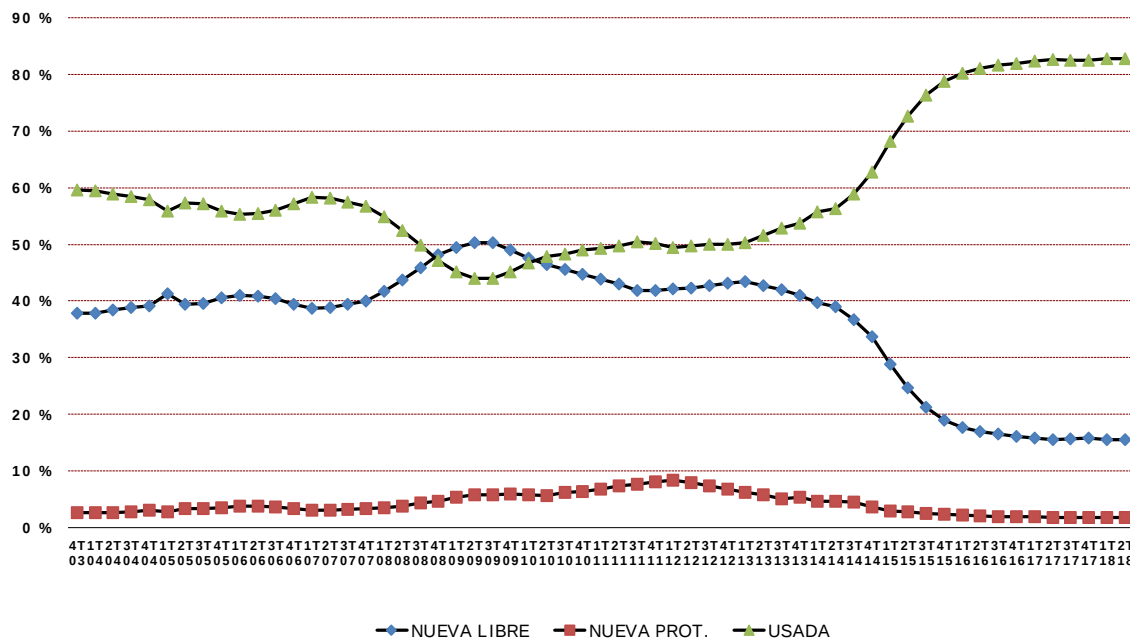
Los mayores incrementos en el peso de vivienda usada durante el último trimestre se han producido en Asturias (5,66 pp), País Vasco (3,42 pp), Baleares (3,14 pp) y Castilla y León (2,28 pp), dando lugar a que diez de ellas hayan incrementado su peso en vivienda usada y siete lo han reducido. En vivienda nueva libre ocho comunidades autónomas han incrementado su peso relativo. En vivienda nueva protegida únicamente tres comunidades autónomas han aumentado su peso relativo de compraventas.

Los resultados interanuales presentan escasas diferencias con respecto a los trimestrales debido a la relativa estabilidad de resultados en los últimos trimestres, como puede comprobarse en los gráficos de evolución. La

vivienda usada durante los últimos doce meses ha supuesto el 82,77% de las compraventas, quedando la vivienda nueva en el 17,23%, con un desglose del 15,55% en vivienda nueva libre y del 1,68% en vivienda nueva protegida.

En el siguiente gráfico se observa la evolución de los resultados interanuales, constatándose la citada estabilidad de los últimos trimestres en los que, tras un intenso crecimiento del peso de vivienda usada, parece estabilizarse en niveles próximos al 82%-83%, dando lugar a las correspondientes cuantías del 18%-17% en vivienda nueva. La vivienda nueva protegida es la que más claramente muestra una tendencia descendente.

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



En los últimos doce meses las comunidades autónomas con mayores pesos en compraventas de vivienda usada han sido Extremadura (90,70%), Comunidad Valenciana (86,89%), Cataluña (85,77%) y Murcia (83,93%). En vivienda nueva libre las mayores cuantías se han alcanzado en Galicia (21,59%), Canarias (19,99%), La Rioja (19,57%) y Comunidad de Madrid (19,00%). La vivienda protegida, dentro de su tendencia descendente, alcanza sus mayores cuantías en Navarra (4,92%), Asturias (4,84%), Castilla y León (3,56%), País Vasco (3,17%) y Extremadura (2,39%).

La evolución interanual, medida tomando la comparación de los resultados de los últimos doce meses con respecto a los doce meses precedentes, muestran una notable estabilidad de pesos en todas las modalidades de vivienda, con un ligero incremento en vivienda usada (0,04 pp) y en vivienda nueva libre (0,02 pp), reduciéndose las cuantías en vivienda nueva protegida (-0,06 pp). Diez comunidades autónomas han aumentado su peso en vivienda usada y ocho en vivienda nueva.

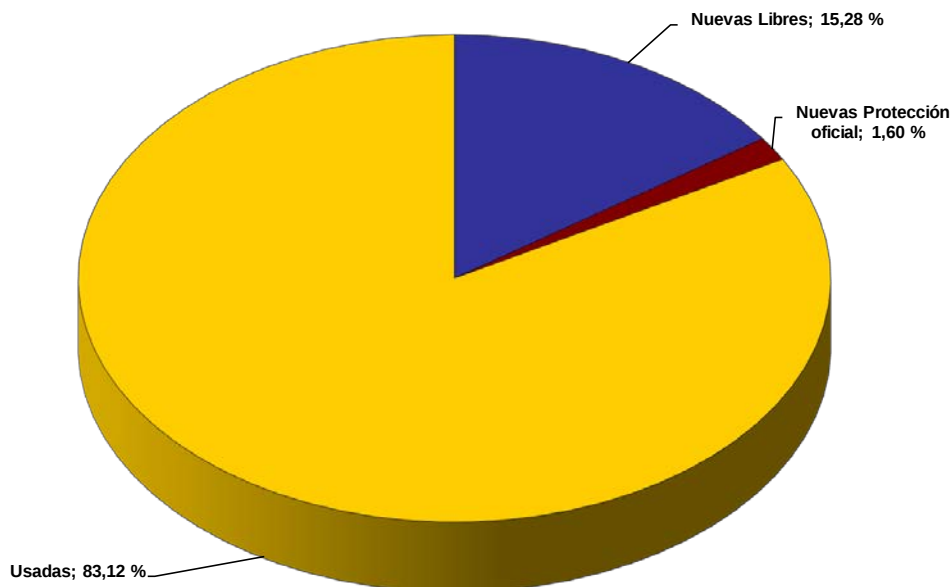
La medición de la evolución anual a través de la comparación de los resultados del segundo trimestre de 2018 con respecto al mismo trimestre de 2017 proporciona igualmente una escasa variabilidad de resultados, pero con un comportamiento diferente ya que en este caso la vivienda usada ha reducido su peso en -0,07 pp, aumentando el de vivienda nueva libre (0,05 pp) y el de vivienda nueva protegida (0,02 pp).

En todos los casos se observa cómo los resultados se están caracterizando por una notable estabilidad durante los últimos dos años, dando lugar a una consolidación de la estructura de compraventas en las distintas modalidades de vivienda en cuantías similares a las que se han mostrado en los últimos trimestres.

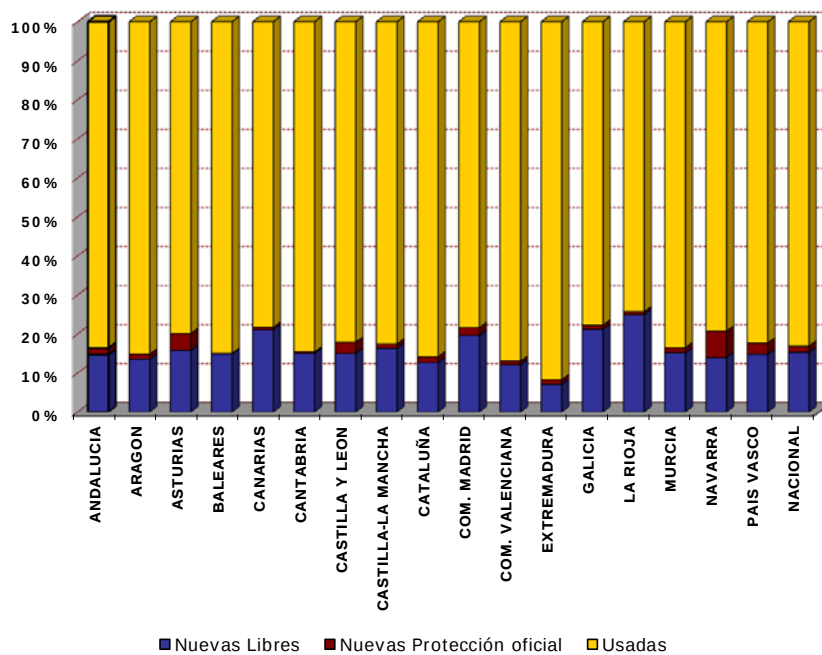
En consecuencia, a lo largo de los próximos trimestres previsiblemente se mantendrá una estructura de resultados similar, con un predominio notable de las compraventas de vivienda usada, con niveles por encima del 80%, frente a los pesos inferiores al 20% en vivienda nueva. Este hecho no quita para que, como venimos

indicando y constatando, tanto la vivienda nueva como la vivienda usada estén incrementando durante los últimos trimestres el número total de compraventas de vivienda en cada modalidad.

Distribución de compraventas de vivienda (%). 2º trimestre 2018



Distribución de compraventas de vivienda (%). 2º trimestre 2018

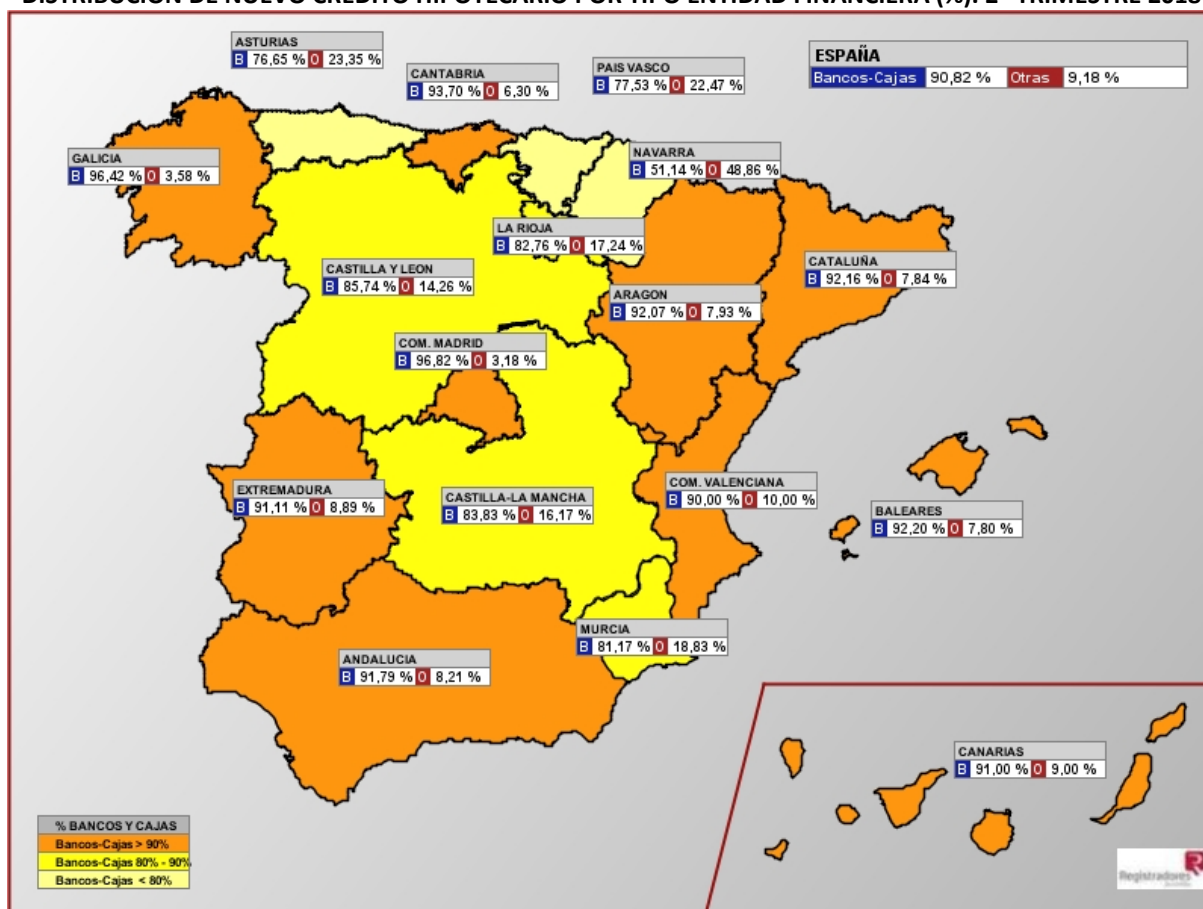


Distribución de compraventas de vivienda registradas. 2º trimestre 2018	Resultados absolutos (%)					
	Trimestrales			Interanuales		
	Nueva libre	Nueva protegida	Usada	Nueva libre	Nueva protegida	Usada
CC.AA.						
ANDALUCIA	14,75 %	1,71 %	83,54 %	15,89 %	1,51 %	82,60 %
ARAGON	13,53 %	1,31 %	85,16 %	15,49 %	1,77 %	82,74 %
ASTURIAS	15,80 %	4,31 %	79,89 %	18,16 %	4,84 %	77,00 %
BALEARES	14,86 %	0,17 %	84,97 %	16,76 %	0,15 %	83,09 %
CANARIAS	21,04 %	0,67 %	78,29 %	19,99 %	0,85 %	79,16 %
CANTABRIA	14,97 %	0,44 %	84,59 %	16,66 %	0,64 %	82,70 %
CASTILLA Y LEON	14,98 %	2,91 %	82,11 %	15,88 %	3,56 %	80,56 %
CASTILLA-LA MANCHA	16,35 %	1,05 %	82,60 %	15,71 %	1,76 %	82,53 %
CATALUÑA	12,63 %	1,54 %	85,83 %	12,73 %	1,50 %	85,77 %
COM. MADRID	19,63 %	1,97 %	78,40 %	19,00 %	2,07 %	78,93 %
COM. VALENCIANA	12,09 %	0,95 %	86,96 %	12,01 %	1,10 %	86,89 %
EXTREMADURA	7,03 %	1,28 %	91,69 %	6,91 %	2,39 %	90,70 %
GALICIA	21,15 %	1,10 %	77,75 %	21,59 %	0,99 %	77,42 %
LA RIOJA	24,95 %	0,73 %	74,32 %	19,57 %	1,05 %	79,38 %
MURCIA	15,15 %	1,35 %	83,50 %	14,94 %	1,13 %	83,93 %
NAVARRA	13,95 %	6,78 %	79,27 %	14,85 %	4,92 %	80,23 %
PAIS VASCO	14,78 %	2,89 %	82,33 %	15,71 %	3,17 %	81,12 %
NACIONAL	15,28 %	1,60 %	83,12 %	15,55 %	1,68 %	82,77 %

Distribución de compraventas de vivienda registradas. 2º trimestre 2018	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
	Nueva libre	Nueva protegida	Usada	Nueva libre	Nueva protegida	Usada
CC.AA.						
ANDALUCIA	-0,89 %	0,00 %	0,89 %	-1,03 %	0,05 %	0,98 %
ARAGON	-1,97 %	-0,23 %	2,20 %	0,06 %	-0,30 %	0,24 %
ASTURIAS	-4,58 %	-1,08 %	5,66 %	-0,31 %	0,47 %	-0,16 %
BALEARES	-3,12 %	-0,02 %	3,14 %	-0,54 %	0,05 %	0,49 %
CANARIAS	1,88 %	-0,29 %	-1,59 %	1,26 %	0,11 %	-1,37 %
CANTABRIA	-0,37 %	-0,49 %	0,86 %	-0,51 %	-0,41 %	0,92 %
CASTILLA Y LEON	-1,65 %	-0,63 %	2,28 %	-2,32 %	0,67 %	1,65 %
CASTILLA-LA MANCHA	0,04 %	-1,41 %	1,37 %	0,59 %	0,18 %	-0,77 %
CATALUÑA	-0,92 %	-0,26 %	1,18 %	1,43 %	0,67 %	-2,10 %
COM. MADRID	1,12 %	-0,18 %	-0,94 %	0,54 %	-0,63 %	0,09 %
COM. VALENCIANA	1,31 %	-0,21 %	-1,10 %	-0,60 %	-0,12 %	0,72 %
EXTREMADURA	0,12 %	-0,39 %	0,27 %	0,84 %	-0,16 %	-0,68 %
GALICIA	0,47 %	0,16 %	-0,63 %	-2,48 %	-0,96 %	3,44 %
LA RIOJA	8,44 %	-0,33 %	-8,11 %	1,79 %	-0,75 %	-1,04 %
MURCIA	0,53 %	0,33 %	-0,86 %	0,92 %	-0,09 %	-0,83 %
NAVARRA	-2,29 %	3,19 %	-0,90 %	-0,42 %	-0,29 %	0,71 %
PAIS VASCO	-0,88 %	-2,54 %	3,42 %	0,94 %	-1,86 %	0,92 %
NACIONAL	-0,11 %	-0,29 %	0,40 %	0,02 %	-0,06 %	0,04 %

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 2018



Después de tres años consecutivos en los que trimestre tras trimestre los Bancos han ido ganando cuota de mercado en la concesión de nuevo crédito hipotecario, en el segundo trimestre de 2018 se ha producido el efecto contrario, dando lugar a un incremento de cuota de mercado en Otras entidades financieras, concretamente de 0,64 pp.

Concretamente, en el segundo trimestre del año los Bancos han alcanzado una cuota de mercado del 90,82%, quedando Otras entidades financieras en el 9,18%. En todas las comunidades autónomas los Bancos han alcanzado destacadamente la mayor cuota de mercado en la concesión de nuevo crédito hipotecario, sobresaliendo Comunidad de Madrid (96,82%), Galicia (96,42%) y Cantabria (93,70%). Otras entidades financieras han obtenido sus mayores resultados en Navarra (48,86%), Asturias (23,35%), País Vasco (22,47%), Murcia (18,83%) y La Rioja (17,24%).

En once comunidades autónomas se ha incrementado el peso de Otras entidades financieras durante el último trimestre, dando lugar a incrementos de Bancos en seis comunidades autónomas, destacando Aragón (2,18 pp), Galicia (1,98 pp) y Asturias (1,37 pp).

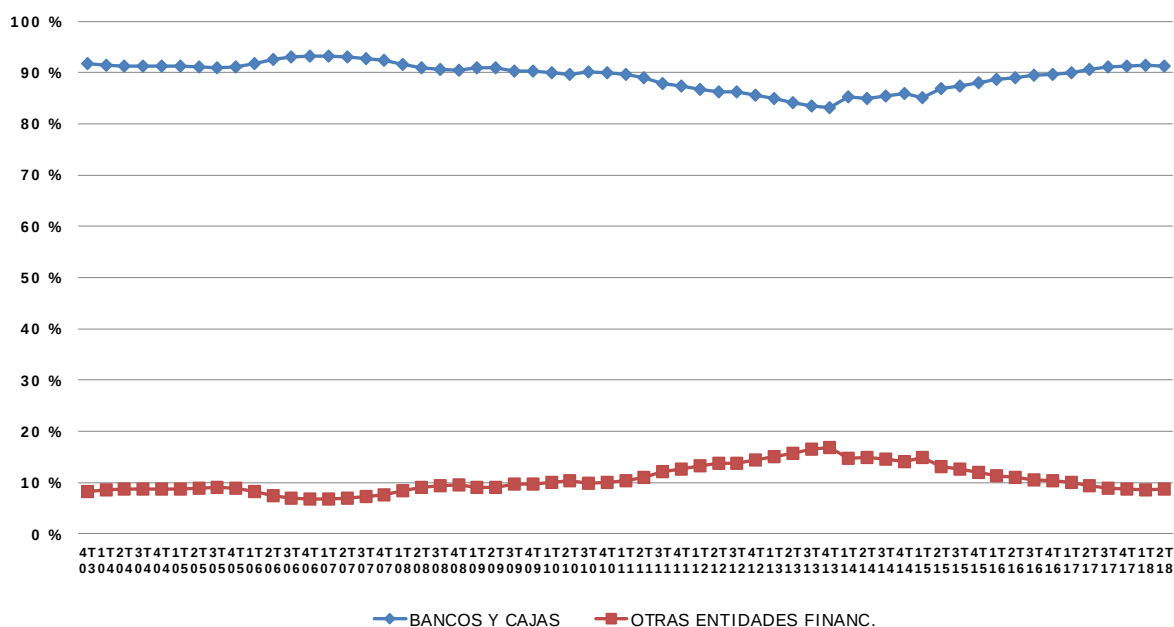
Los resultados interanuales otorgan una mayor cuota de mercado a Bancos (91,26%) que los resultados trimestrales, quedando el peso de Otras entidades financieras en el 8,74%. Nuevamente Bancos alcanzan un destacado liderazgo en todas las comunidades autónomas. Otras entidades financieras obtienen sus mayores cuotas de mercado en Navarra (40,15%), Asturias (23,76%), País Vasco (21,88%) y La Rioja (19,76%). Bancos han obtenido su mayor peso de contratación en Comunidad de Madrid (96,98%), Cantabria (94,87%) y Galicia (94,81%).

Los resultados interanuales, comparados con los interanuales del segundo trimestre de 2017, proporcionan una ganancia en cuota de mercado de Bancos de 0,65 pp, dando lugar a la correspondiente reducción en Otras entidades financieras. Diez comunidades autónomas han incrementado durante el último año la contratación en Bancos, dando lugar a las mayores tasas de crecimiento en Aragón (4,70 pp), Comunidad Valenciana (2,03 pp), Navarra (1,50 pp), y Cantabria (1,40 pp).

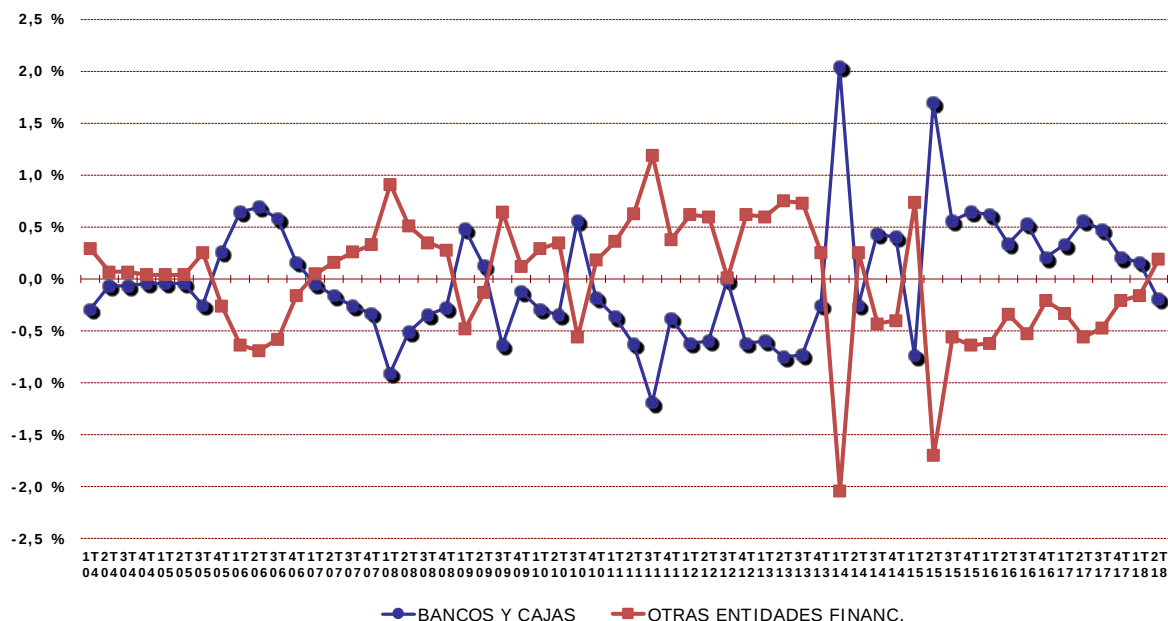
La comparación de los resultados del segundo trimestre de 2018 con el mismo trimestre de 2017 proporciona una interpretación de resultados distinta ya que en este caso Bancos reducen su cuota de mercado en -0,71 pp, con la correspondiente ganancia por parte de Otras entidades financieras.

Los siguientes gráficos muestran la evolución de los resultados interanuales, apreciándose una cierta consolidación de resultados con niveles ligeramente por encima del 90% en la cuota de mercado de concesión de nuevo crédito hipotecario por parte de Bancos, quedando Otras entidades financieras ligeramente por debajo del 10%.

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



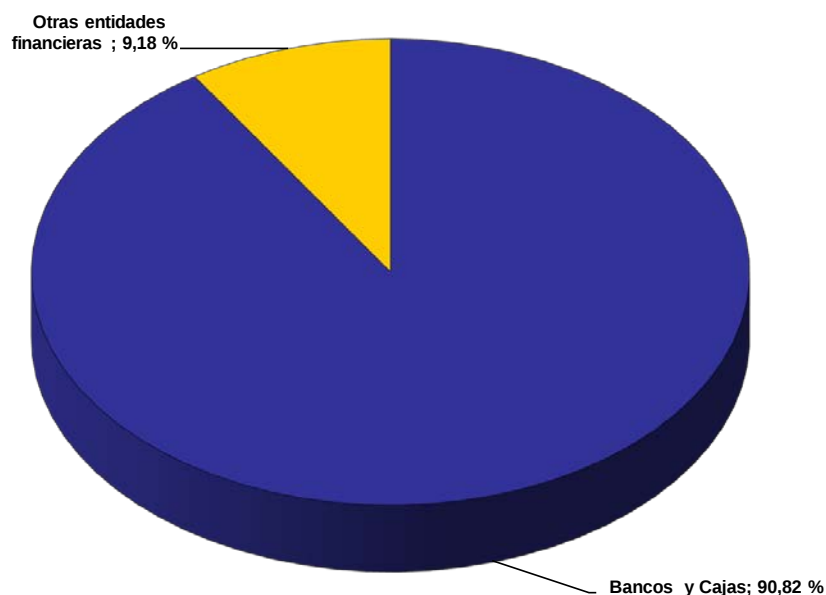
Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas de la cuota de mercado de nuevo crédito hipotecario por tipo de entidad financiera concesionaria



Distribución volumen nuevo crédito hipotecario. 2º trimestre 2018	Resultados absolutos (%)			
	Trimestrales		Interanuales	
CC.AA.	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCÍA	91,79 %	8,21 %	91,84 %	8,16 %
ARAGÓN	92,07 %	7,93 %	90,87 %	9,13 %
ASTURIAS	76,65 %	23,35 %	76,24 %	23,76 %
BALEARES	92,20 %	7,80 %	92,82 %	7,18 %
CANARIAS	91,00 %	9,00 %	90,41 %	9,59 %
CANTABRIA	93,70 %	6,30 %	94,87 %	5,13 %
CASTILLA Y LEÓN	85,74 %	14,26 %	85,87 %	14,13 %
CASTILLA-LA MANCHA	83,83 %	16,17 %	83,37 %	16,63 %
CATALUÑA	92,16 %	7,84 %	92,61 %	7,39 %
COM. MADRID	96,82 %	3,18 %	96,98 %	3,02 %
COM. VALENCIANA	90,00 %	10,00 %	91,30 %	8,70 %
EXTREMADURA	91,11 %	8,89 %	91,90 %	8,10 %
GALICIA	96,42 %	3,58 %	94,81 %	5,19 %
LA RIOJA	82,76 %	17,24 %	80,24 %	19,76 %
MURCIA	81,17 %	18,83 %	84,84 %	15,16 %
NAVARRA	51,14 %	48,86 %	59,85 %	40,15 %
PAIS VASCO	77,53 %	22,47 %	78,12 %	21,88 %
NACIONAL	90,82 %	9,18 %	91,26 %	8,74 %

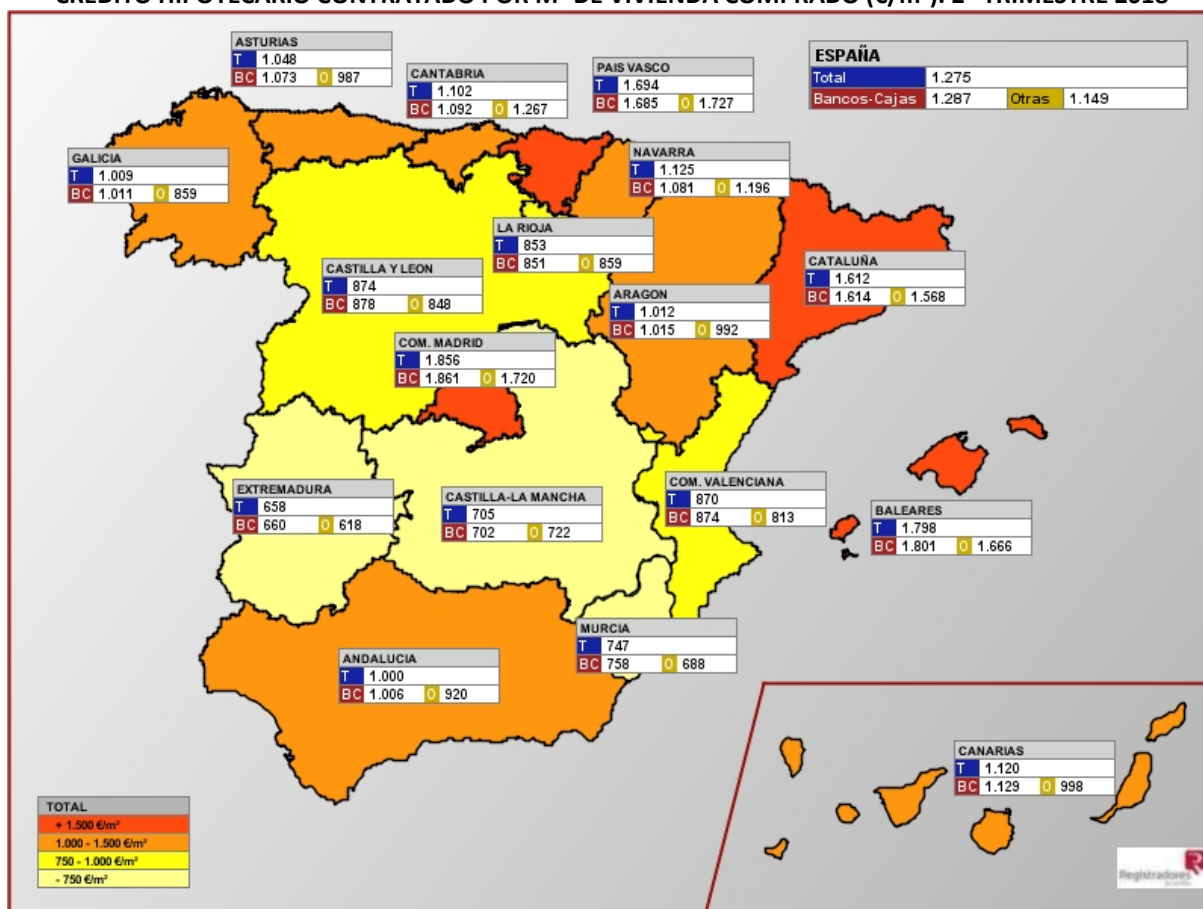
Distribución volumen nuevo crédito hipotecario. 2º trimestre 2018	Tasas de variación (%)			
	Intertrimestrales		Interanuales	
CC.AA.	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	0,61 %	-0,61 %	0,49 %	-0,49 %
ARAGON	2,18 %	-2,18 %	4,70 %	-4,70 %
ASTURIAS	1,37 %	-1,37 %	-5,99 %	5,99 %
BALEARES	0,13 %	-0,13 %	-2,01 %	2,01 %
CANARIAS	0,39 %	-0,39 %	0,38 %	-0,38 %
CANTABRIA	-1,04 %	1,04 %	1,40 %	-1,40 %
CASTILLA Y LEON	-0,30 %	0,30 %	-0,45 %	0,45 %
CASTILLA-LA MANCHA	-2,47 %	2,47 %	-1,84 %	1,84 %
CATALUÑA	-1,12 %	1,12 %	1,20 %	-1,20 %
COM. MADRID	-0,39 %	0,39 %	0,51 %	-0,51 %
COM. VALENCIANA	-1,20 %	1,20 %	2,03 %	-2,03 %
EXTREMADURA	-3,14 %	3,14 %	-1,44 %	1,44 %
GALICIA	1,98 %	-1,98 %	-0,89 %	0,89 %
LA RIOJA	-4,03 %	4,03 %	0,47 %	-0,47 %
MURCIA	-3,75 %	3,75 %	-1,70 %	1,70 %
NAVARRA	-14,53 %	14,53 %	1,50 %	-1,50 %
PAIS VASCO	-0,63 %	0,63 %	0,19 %	-0,19 %
NACIONAL	-0,64 %	0,64 %	0,65 %	-0,65 %

Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario para compraventa de vivienda. 2º trimestre 2018



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 2018



El endeudamiento hipotecario sigue creciendo con cierta intensidad, presionado al alza por el aumento del precio de la vivienda y la dinamización del mercado hipotecario. En el segundo trimestre el incremento intertrimestral ha sido del 2,91%, alcanzando un resultado medio de 1.275 €/m².

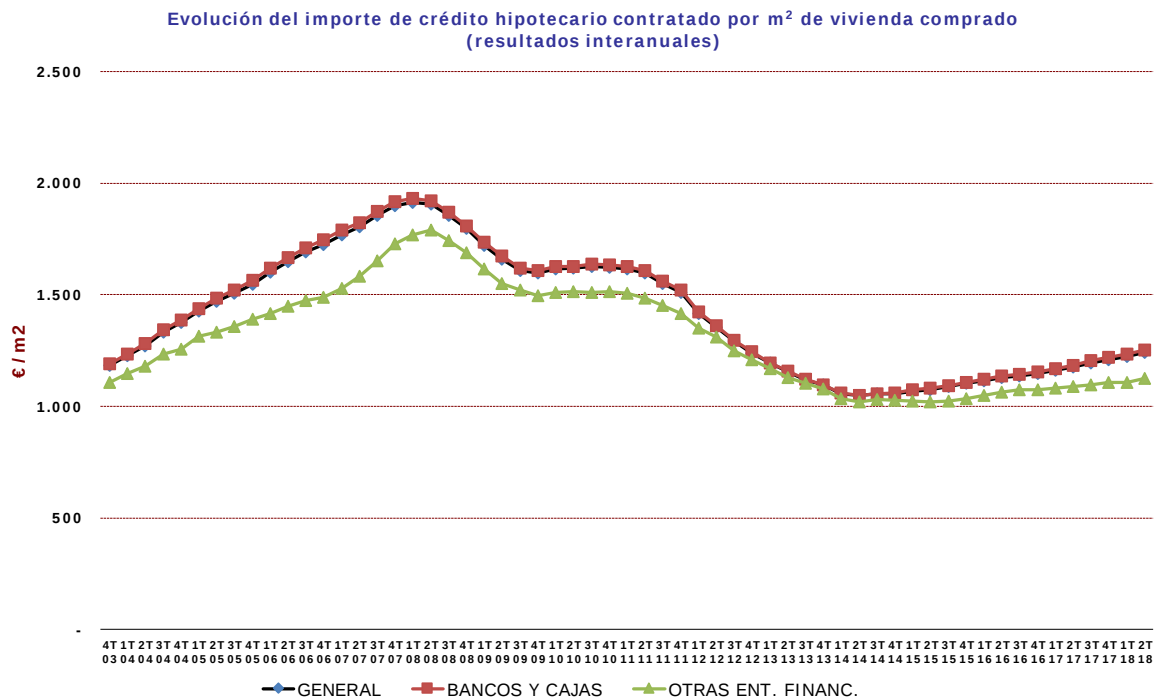
En la agrupación Bancos el resultado medio ha sido de 1.287 €/m², a cierta distancia de Otras entidades financieras con 1.149 €/m². Ambas agrupaciones han presentado importantes incrementos intertrimestrales, especialmente Otras entidades financieras con un 4,55%, por encima del 2,80% en Bancos.

Los mayores niveles de endeudamiento hipotecario por metro cuadrado se han alcanzado en Comunidad de Madrid (1.856 €/m²), Baleares (1.798 €/m²), País Vasco (1.694 €/m²) y Cataluña (1.612 €/m²). Por el contrario, seis comunidades autónomas presentan cuantías por debajo de los 1.000 €/m², obteniéndose los menores resultados en Extremadura (658 €/m²), Castilla-La Mancha (705 €/m²) y Murcia (747 €/m²).

En la mayoría de las comunidades autónomas se ha incrementado el endeudamiento hipotecario por metro cuadrado (trece), dando lugar a descensos únicamente en cuatro de ellas. Los mayores incrementos se han producido en Baleares (16,15%), La Rioja (5,18%) y Canarias (4,97%).

Los resultados interanuales para el total nacional se han situado en los 1.243 €/m², con un incremento del 1,64% con respecto al resultado interanual del pasado trimestre. Con este resultado se alcanza el decimosexto trimestre consecutivo de ascensos en los resultados interanuales, constatando con claridad la notable tendencia ascendente. En Bancos el resultado interanual ha sido de 1.254 €/m² y en Otras entidades financieras de 1.124 €/m².

Los mayores niveles de endeudamiento hipotecario por superficie interanuales se han alcanzado en Comunidad de Madrid (1.796 €/m²), País Vasco (1.683 €/m²), Baleares (1.592 €/m²) y Cataluña (1.562 €/m²). En ocho comunidades autónomas se mantienen resultados medios por debajo de los 1.000 €/m², alcanzándose las menores cuantías en Extremadura (662 €/m²), Castilla-La Mancha (702 €/m²), Murcia (749 €/m²) y La Rioja (830 €/m²).



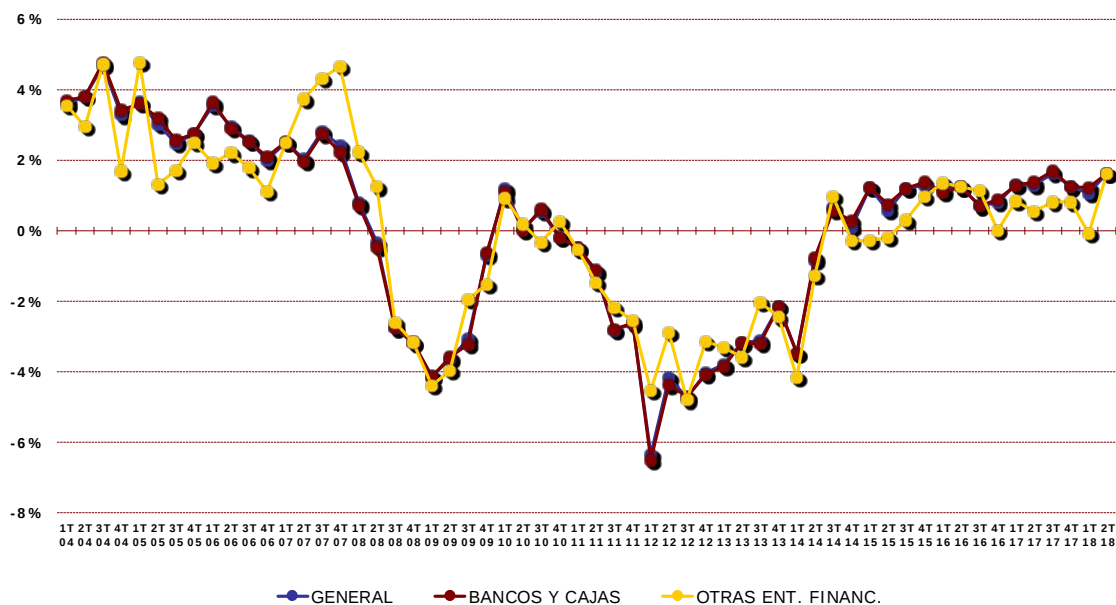
La evolución interanual, obtenida a través de la comparación de los resultados interanuales de segundo trimestre de 2018 con respecto a los interanuales del mismo trimestre del año anterior, proporciona un incremento del 5,70%, con un aumento del 5,91% en Bancos y del 3,21% en Otras entidades financieras. La práctica totalidad de comunidades autónomas (dieciséis) han presentado incrementos, dando lugar a las mayores intensificaciones de los crecimientos en Baleares (13,71%) Canarias (8,24%), Cataluña (7,87%) y Comunidad de Madrid (5,90%).

La comparación directa entre los resultados del segundo trimestre de 2018 y el mismo trimestre del año precedente proporcionan un incremento interanual algo más intenso, con un aumento del 6,25%.

Los gráficos de evolución muestran con claridad la tendencia ascendente de los últimos años, que previsiblemente se mantendrá a lo largo de los próximos trimestres. El incremento del precio de la vivienda está generando una presión alcista en los niveles de endeudamiento. Por otro lado, se va reduciendo los niveles de compra en efectivo una vez que nos vamos distanciando del ajuste máximo del precio de la vivienda, lo que acompañado de la mayor actividad hipotecaria por la propia dinámica del mercado inmobiliario y por el interés estratégico de las entidades financieras, ocasiona un alza de los niveles de endeudamiento.

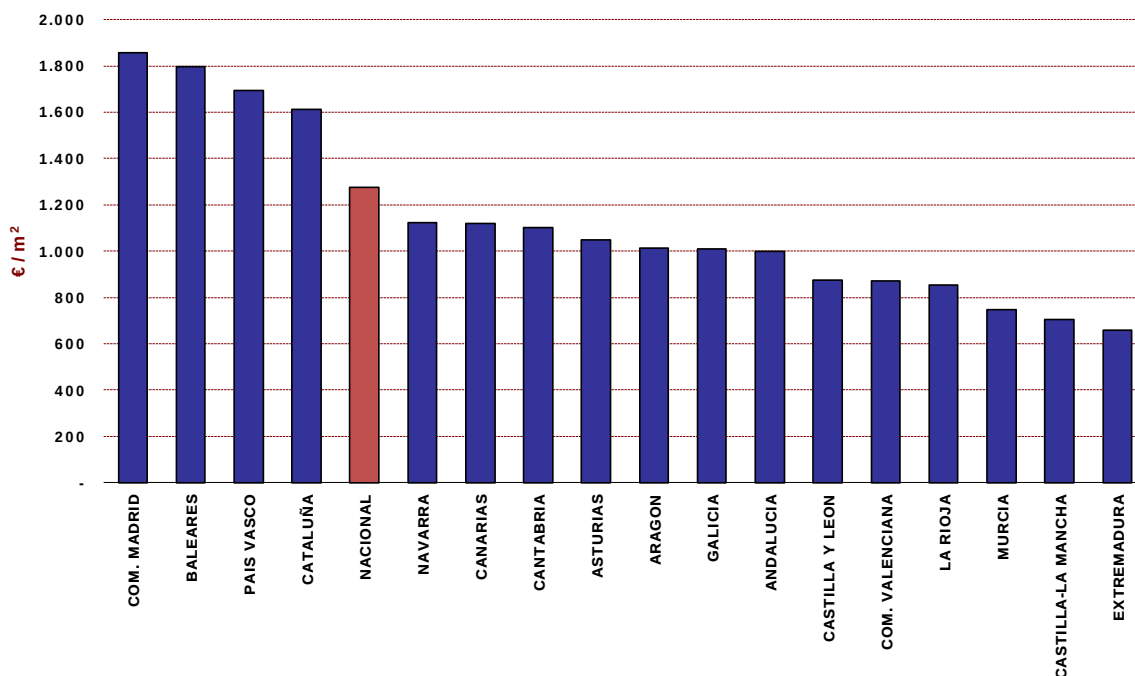
Todos estos factores se mantendrán a lo largo de los próximos trimestres, no siendo previsible la existencia de cambios significativos en la dinámica hipotecaria, por lo que se generarán nuevas alzas en los importes de endeudamiento hipotecario, aunque todavía en cuantías comparativamente muy bajas con respecto a los máximos del anterior ciclo alcista.

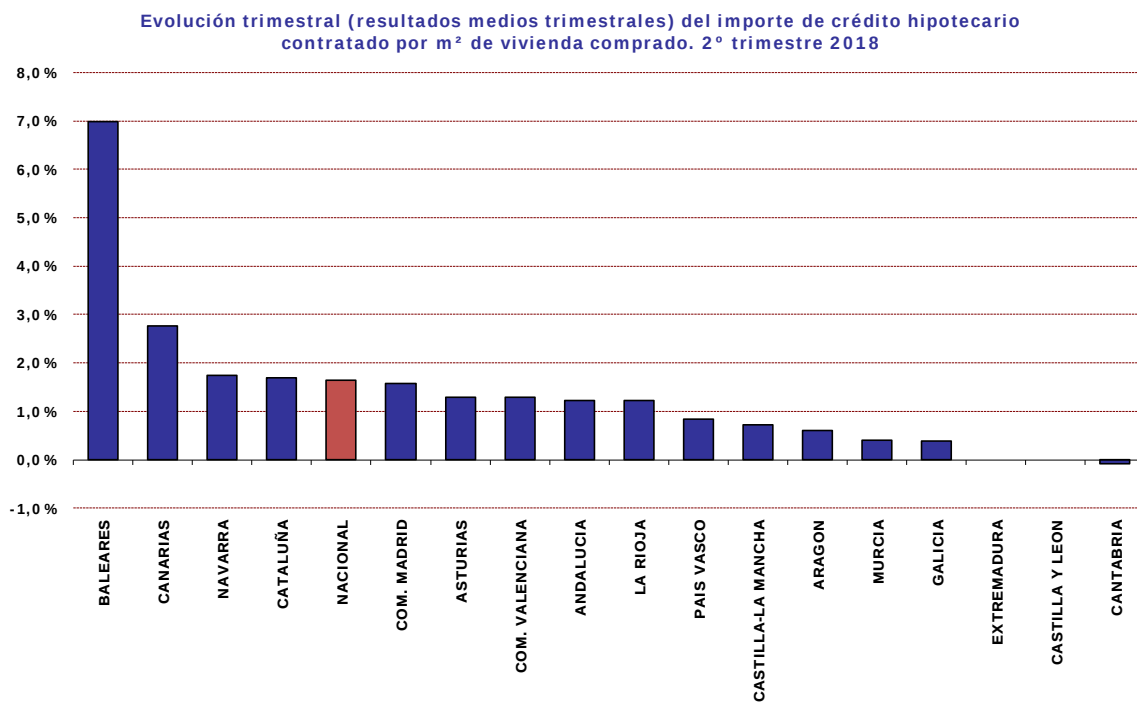
Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas del importe de crédito hipotecario contratado por m² de vivienda comprado



Importe nuevo crédito hipotecario por m ² vivienda. 2º trimestre 2018	Resultados absolutos (€/m ²)					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	1.000	1.006	920	987	994	898
ARAGON	1.012	1.015	992	999	1.010	916
ASTURIAS	1.048	1.073	987	1.015	1.024	995
BALEARES	1.798	1.801	1.666	1.592	1.591	1.597
CANARIAS	1.120	1.129	998	1.077	1.080	1.026
CANTABRIA	1.102	1.092	1.267	1.118	1.115	1.188
CASTILLA Y LEON	874	878	848	855	859	827
CASTILLA-LA MANCHA	705	702	722	702	700	715
CATALUÑA	1.612	1.614	1.568	1.562	1.569	1.454
COM. MADRID	1.856	1.861	1.720	1.796	1.797	1.761
COM. VALENCIANA	870	874	813	861	866	805
EXTREMADURA	658	660	618	662	664	644
GALICIA	1.009	1.011	859	1.017	1.023	823
LA RIOJA	853	851	859	830	820	901
MURCIA	747	758	688	749	756	705
NAVARRA	1.125	1.081	1.196	1.109	1.082	1.160
PAIS VASCO	1.694	1.685	1.727	1.683	1.682	1.690
NACIONAL	1.275	1.287	1.149	1.243	1.254	1.124

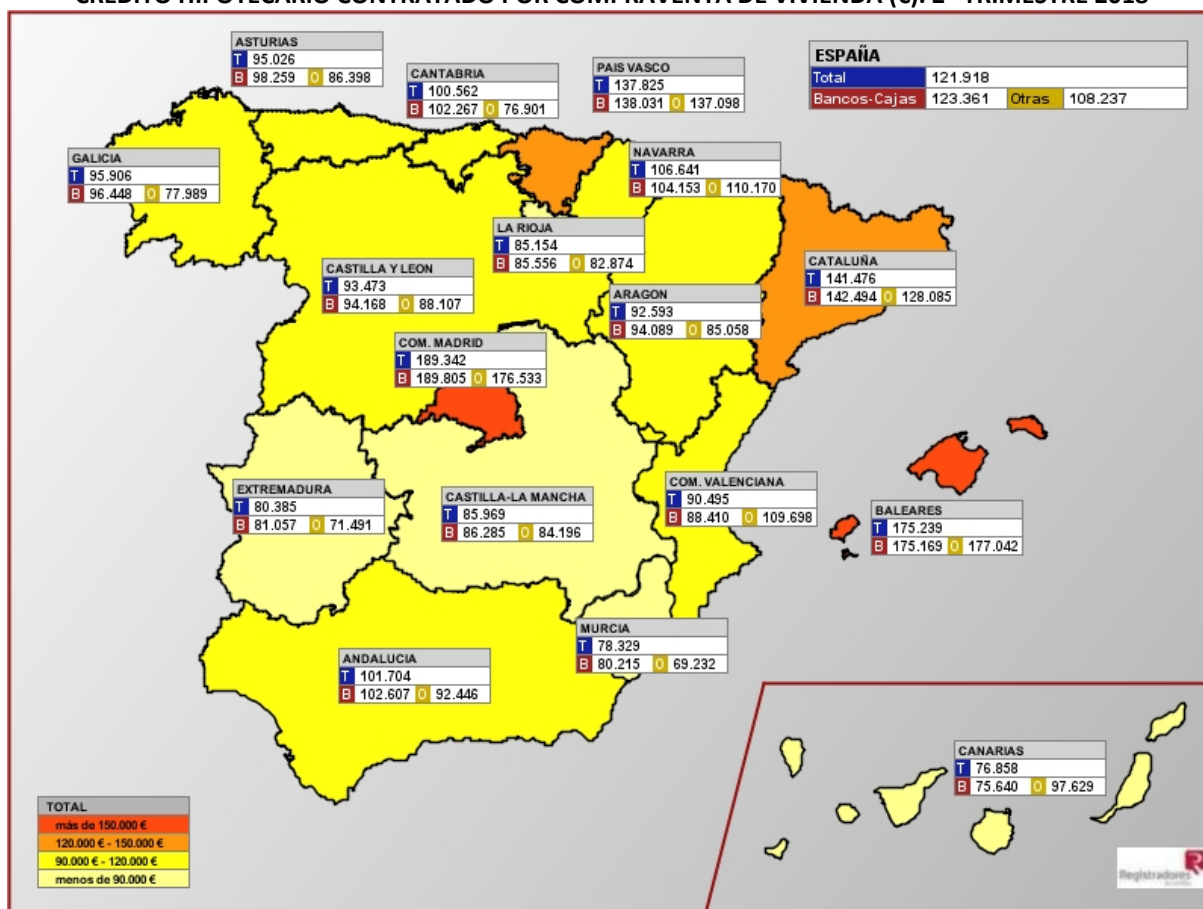
Importe nuevo crédito hipotecario por m ² vivienda. 2º trimestre 2018	Números índice		Tasas de variación (%)					
	Trim.	Inter.	Intertrimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	General	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	78,43	79,40	0,81%	0,80%	1,55%	3,35%	3,43%	2,16%
ARAGON	79,37	80,37	2,53%	0,59%	18,38%	0,20%	0,50%	-2,24%
ASTURIAS	82,20	81,66	4,38%	6,87%	-1,60%	0,00%	-1,44%	4,63%
BALEARES	141,02	128,08	16,15%	16,49%	0,24%	13,71%	13,40%	24,18%
CANARIAS	87,84	86,65	4,97%	5,61%	-0,80%	8,24%	8,43%	3,01%
CANTABRIA	86,43	89,94	-2,39%	-2,67%	-0,78%	1,73%	1,83%	-0,34%
CASTILLA Y LEON	68,55	68,79	2,10%	1,50%	7,07%	0,83%	1,06%	-0,36%
CASTILLA-LA MANCHA	55,29	56,48	1,44%	1,74%	-0,82%	1,45%	1,16%	3,32%
CATALUÑA	126,43	125,66	3,60%	3,00%	12,56%	7,87%	7,54%	11,42%
COM. MADRID	145,57	144,49	3,46%	3,91%	-9,95%	5,90%	5,64%	10,96%
COM. VALENCIANA	68,24	69,27	0,00%	0,00%	0,62%	2,38%	2,61%	0,75%
EXTREMADURA	51,61	53,26	-2,52%	-1,35%	-17,60%	2,00%	2,00%	5,40%
GALICIA	79,14	81,82	1,10%	0,60%	6,71%	1,70%	2,10%	-2,83%
LA RIOJA	66,90	66,77	5,18%	6,11%	-1,83%	2,22%	1,11%	10,28%
MURCIA	58,59	60,26	-0,53%	0,53%	-4,71%	-1,19%	-1,43%	4,91%
NAVARRA	88,24	89,22	1,53%	-3,91%	11,67%	4,92%	3,15%	8,01%
PAIS VASCO	132,86	135,40	-0,06%	-1,06%	3,91%	4,02%	4,15%	3,68%
NACIONAL	100,00	100,00	2,91%	2,80%	4,55%	5,70%	5,91%	3,21%

Importe de crédito hipotecario contratado por m² de vivienda comprado. 2º trimestre 2018



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

CRÉDITO HIPOTECARIO CONTRATADO POR COMPRAVENTA DE VIVIENDA (€). 2º TRIMESTRE 2018



El endeudamiento hipotecario por vivienda también se ha incrementado en el último trimestre, aunque en menor medida que el endeudamiento hipotecario por metro cuadrado, dando lugar a un incremento intertrimestral del 0,66%, que supone el cuarto incremento intertrimestral consecutivo.

De este modo, el endeudamiento hipotecario por vivienda del segundo trimestre ha sido de 121.918 €. En Bancos el endeudamiento medio ha sido de 123.361 €, muy por encima de los 108.237 € de Otras entidades financieras. Los Bancos han incrementado su resultado medio un 0,41%, mientras que Otras entidades financieras ha presentado una mayor intensidad en su crecimiento: 3,33%.

Los mayores niveles de endeudamiento hipotecario por vivienda se han alcanzado en Comunidad de Madrid (189.342 €), Baleares (175.239 €), Cataluña (141.476 €) y País Vasco (137.825 €). Diez comunidades autónomas mantienen niveles de endeudamiento hipotecario medio por vivienda inferiores a los 100.000 €, alcanzando los menores resultados Canarias (76.858 €), Murcia (78.329 €) y Extremadura (80.385 €).

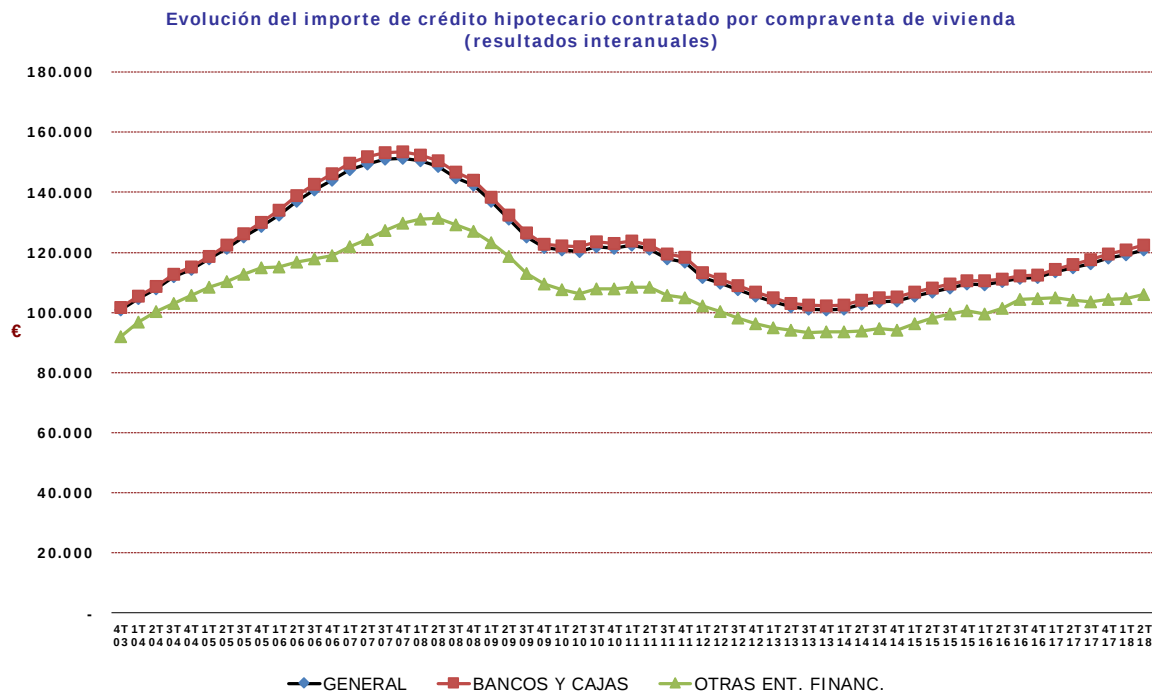
Ocho comunidades autónomas han presentado incrementos intertrimestrales, frente a los descensos en nueve de ellas. Los mayores incrementos han correspondido a Baleares (9,48%), Extremadura (7,91%) y Galicia (4,13%).

Los resultados interanuales han alcanzado los 120.880 €, con un incremento del 1,32% con respecto a lo resultados interanuales del trimestre precedente. En Bancos el endeudamiento hipotecario medio ha sido de 122.426 € y en Otras entidades financieras de 106.088 €.

Los mayores resultados interanuales se han alcanzado en Comunidad de Madrid (187.842 €), Baleares (162.409 €), Cataluña (141.477 €) y País Vasco (135.577 €). Diez comunidades mantienen niveles de endeudamiento

hipotecario inferiores a los 100.000 €, alcanzando los menores importes medios Extremadura (76.607 €), Murcia (77.885 €), La Rioja (85.352 €) y Comunidad Valenciana (87.545 €).

La tasa de variación interanual, obtenida a través de la comparación de los resultados interanuales del segundo trimestre de 2018 con respecto a los interanuales del mismo trimestre de 2017, proporciona un incremento del 5,32%, intensificándose ligeramente con respecto al trimestre precedente (5,11%). En Bancos el incremento ha sido del 5,63% y en Otras entidades financieras del 1,96%. En quince comunidades autónomas se mantienen tasas interanuales positivas, constatando la generalización de los crecimientos, dando lugar a las mayores cuantías en Baleares (12,97%), Canarias (7,84%) y Extremadura (6,22%).



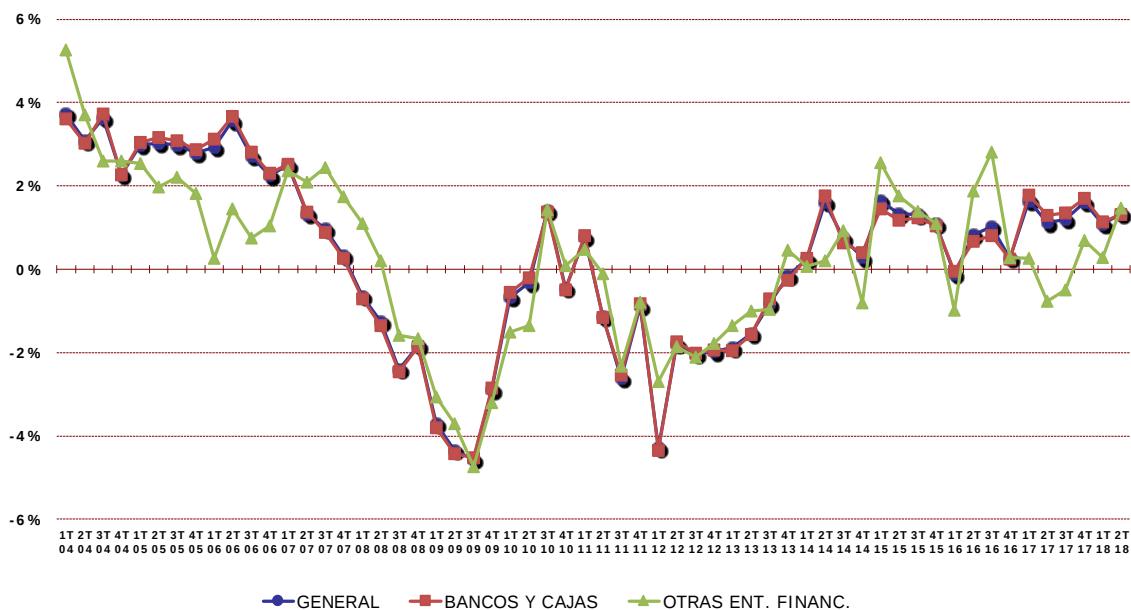
La comparación directa de los resultados del segundo trimestre de 2018 con el mismo trimestre de 2017 proporciona un incremento interanual similar al alcanzado con resultados medios anuales, concretamente del 5,31%. En este caso el incremento en Bancos ha sido del 5,29% y en Otras entidades financieras del 5,56%.

La tendencia es claramente alcista, tal y como puede observarse en los gráficos de evolución de los resultados absolutos y de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas.

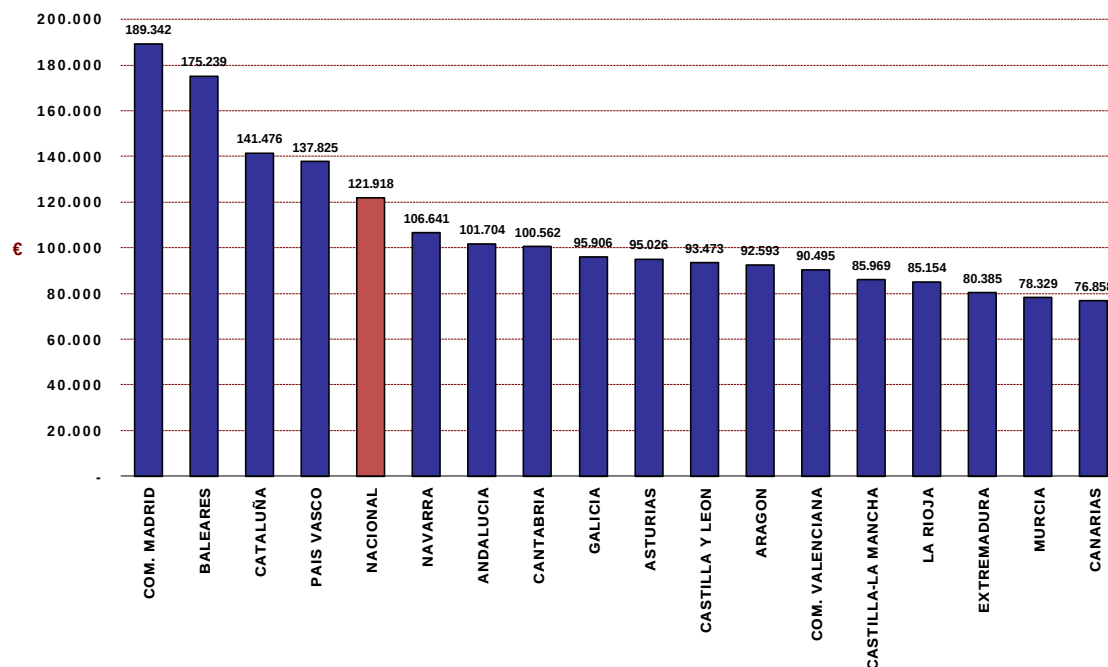
Por tanto, a lo largo de los próximos trimestres previsiblemente se mantendrá la tendencia alcista, alcanzando niveles de endeudamiento superiores, pero, como puede observarse en el gráfico anterior, todavía muy lejos de los niveles de endeudamiento alcanzados en el anterior ciclo alcista.

El paralelismo entre el comportamiento del número de compraventas de vivienda, el precio de la vivienda y el endeudamiento hipotecario es evidente. Desde 2014 se ha producido un cambio de ciclo, consolidando tasas positivas de crecimiento en los tres casos que, dentro de las distintas gamas de intensidad, mantienen una clara tendencia ascendente con perspectivas de continuidad.

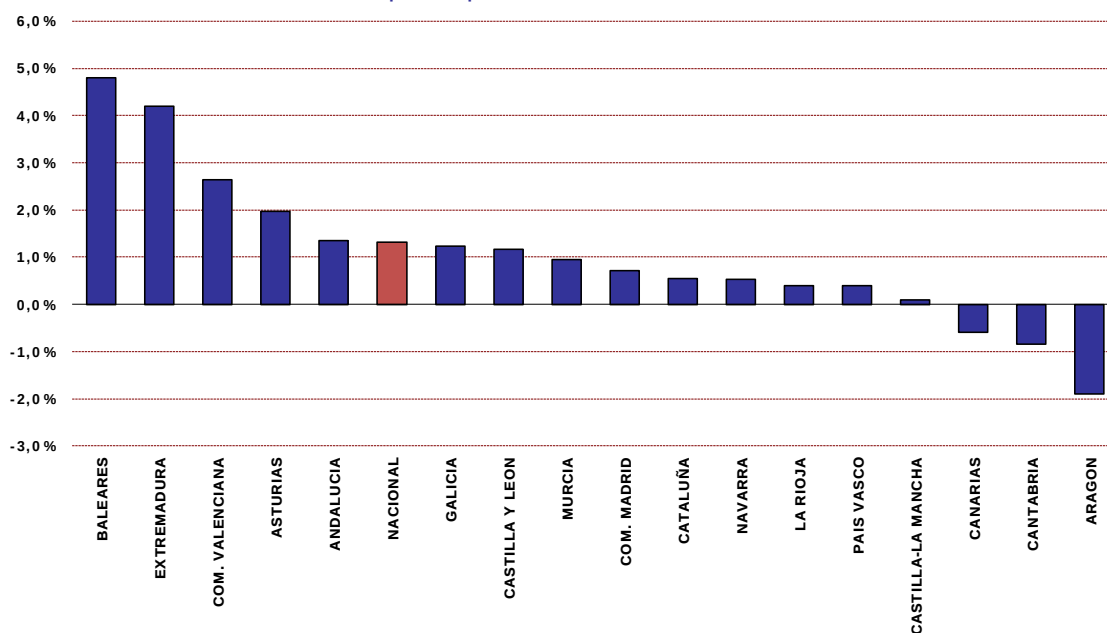
Evolución de las tasas de variación trimestrales (desestacionalizadas) del importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda



Importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda. 2º trimestre 2018



Evolución trimestral (resultados medios trimestrales) del importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda. 2º trimestre 2018



Importe nuevo crédito hipotecario por compraventa de vivienda. 2º trimestre 2018	Resultados absolutos (€)					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	101.704	102.607	92.446	100.789	101.651	91.628
ARAGON	92.593	94.089	85.058	98.804	101.040	83.965
ASTURIAS	95.026	98.259	86.398	91.753	93.319	87.587
BALEARES	175.239	175.169	177.042	162.409	162.413	162.341
CANARIAS	76.858	75.640	97.629	88.464	87.374	101.599
CANTABRIA	100.562	102.267	76.901	103.835	104.305	95.842
CASTILLA Y LEON	93.473	94.168	88.107	89.910	90.384	86.312
CASTILLA-LA MANCHA	85.969	86.285	84.196	88.540	88.727	87.555
CATALUÑA	141.476	142.494	128.085	141.477	142.407	129.998
COM. MADRID	189.342	189.805	176.533	187.842	188.238	176.368
COM. VALENCIANA	90.495	88.410	109.698	87.545	87.450	88.455
EXTREMADURA	80.385	81.057	71.491	76.607	77.043	71.180
GALICIA	95.906	96.448	77.989	94.524	95.196	78.696
LA RIOJA	85.154	85.556	82.874	85.352	84.162	91.470
MURCIA	78.329	80.215	69.232	77.885	79.002	71.246
NAVARRA	106.641	104.153	110.170	105.678	104.162	108.229
PAIS VASCO	137.825	138.031	137.098	135.577	136.454	132.212
NACIONAL	121.918	123.361	108.237	120.880	122.426	106.088

Importe nuevo crédito hipotecario por compraventa de vivienda. 2º trimestre 2018	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	83,42	83,38	-0,05%	-0,13%	0,00%	3,89%	4,42%	-2,06%
ARAGON	75,95	81,74	-8,23%	-9,56%	4,63%	3,12%	4,65%	-7,13%
ASTURIAS	77,94	75,90	3,35%	5,72%	-3,32%	2,93%	2,36%	5,48%
BALEARES	143,74	134,36	9,48%	11,53%	-18,99%	12,97%	13,89%	-9,43%
CANARIAS	63,04	73,18	-18,49%	-18,89%	-7,01%	7,84%	8,31%	3,17%
CANTABRIA	82,48	85,90	-4,11%	-2,13%	-31,09%	-0,18%	-0,03%	-2,29%
CASTILLA Y LEON	76,67	74,38	3,57%	3,22%	5,63%	2,19%	2,27%	1,39%
CASTILLA-LA MANCHA	70,51	73,25	-2,23%	-2,71%	0,97%	4,87%	4,73%	5,62%
CATALUÑA	116,04	117,04	-0,61%	-0,72%	0,31%	5,74%	5,69%	5,53%
COM. MADRID	155,30	155,40	1,12%	1,29%	-3,20%	5,12%	4,73%	13,08%
COM. VALENCIANA	74,23	72,42	3,14%	0,08%	33,47%	4,00%	2,89%	16,12%
EXTREMADURA	65,93	63,37	7,91%	8,66%	-2,44%	6,22%	6,08%	8,72%
GALICIA	78,66	78,20	4,13%	3,74%	6,12%	2,37%	3,15%	-16,20%
LA RIOJA	69,85	70,61	-0,99%	-0,97%	-1,19%	0,98%	-0,73%	9,99%
MURCIA	64,25	64,43	-0,74%	-0,15%	-1,69%	-1,85%	-2,66%	6,16%
NAVARRA	87,47	87,42	-1,16%	-2,88%	1,04%	0,75%	1,19%	-0,15%
PAIS VASCO	113,05	112,16	0,45%	-0,03%	2,75%	2,44%	3,68%	-2,27%
NACIONAL	100,00	100,00	0,66 %	0,41 %	3,33 %	5,32 %	5,63 %	1,96 %

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

Después de un largo periodo con descensos en los tipos de interés de contratación inicial de los nuevos créditos hipotecarios, en el segundo trimestre de 2018 se ha producido lo que puede ser el inicio del cambio de dicha tendencia descendente.

Concretamente, el tipo de interés medio contratado en los nuevos créditos hipotecarios ha sido del 2,30%, incrementándose con respecto al 2,26% del primer trimestre, que supuso el mínimo de la serie histórica. Por tanto, se ha producido un incremento intertrimestral después de un largo periodo de constantes descensos, pero todavía con cuantías próximas al mínimo histórico, es decir, tipos de interés históricamente muy bajos.

IMPORTE DE LOS TIPOS DE INTERÉS CONTRATADOS INICIALMENTE EN LOS NUEVOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS. 2T 2018		
CCAA	Trimestrales	Interanuales
ANDALUCIA	2,29 %	2,30 %
ARAGON	2,25 %	2,21 %
ASTURIAS	2,34 %	2,26 %
BALEARES	2,39 %	2,35 %
CANARIAS	2,47 %	2,49 %
CANTABRIA	2,00 %	1,97 %
CASTILLA Y LEON	2,14 %	2,11 %
CASTILLA-LA MANCHA	2,31 %	2,24 %
CATALUÑA	2,59 %	2,53 %
COM. MADRID	2,12 %	2,09 %
COM. VALENCIANA	2,38 %	2,37 %
EXTREMADURA	2,14 %	2,12 %
GALICIA	2,42 %	2,39 %
LA RIOJA	2,02 %	2,09 %
MURCIA	2,49 %	2,48 %
NAVARRA	1,99 %	2,04 %
PAIS VASCO	1,80 %	1,90 %
NACIONAL	2,30 %	2,28 %

El EURIBOR ha presentado igualmente un cambio de tendencia, manteniendo todavía cuantías negativas, pero de menor importe que en meses precedentes. Asimismo, la contratación a tipo de interés fijo se consolida en pesos próximos al 40% de las nuevas hipotecas. Ambos parámetros suponen una ligera presión al alza sobre los tipos de interés formalizados en los nuevos créditos hipotecarios.

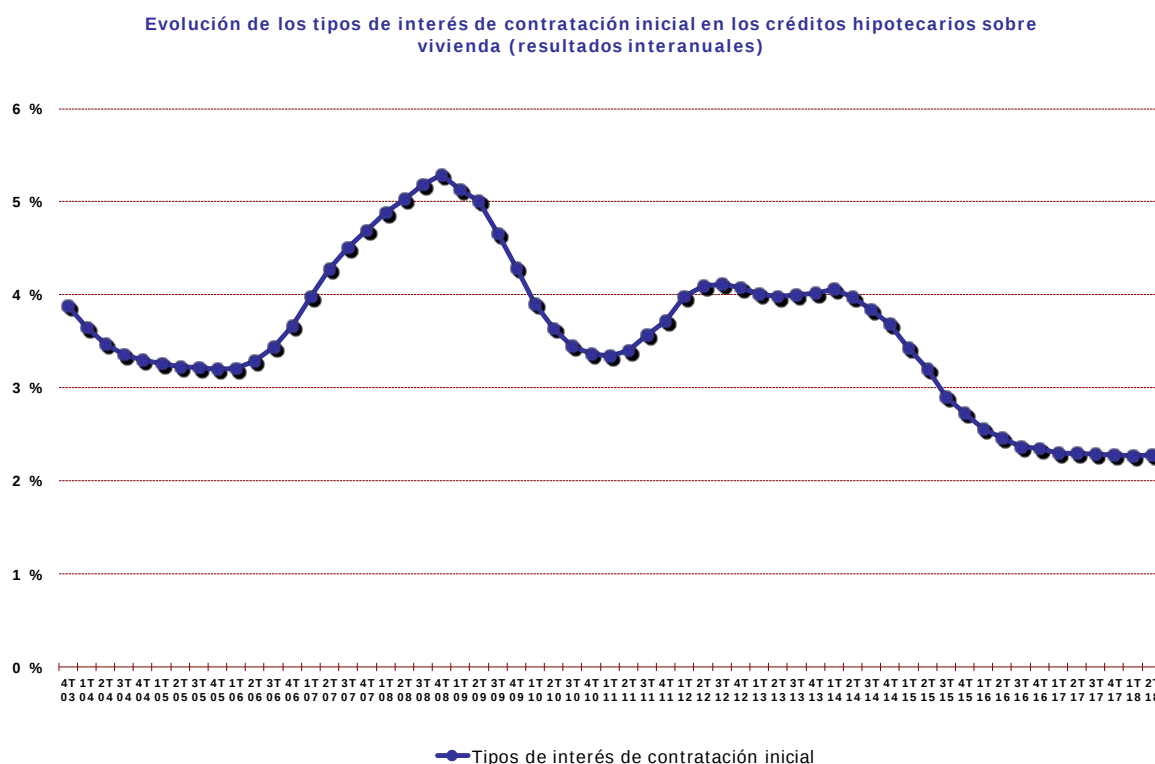
Desde un punto de vista territorial se han ampliado los diferenciales existentes entre comunidades autónomas, dando lugar a 0,79 pp de diferencia entre las comunidades autónomas con mayores y menores tipos de interés de contratación inicial.

Las comunidades autónomas con menores importes medios y, por tanto, con unas condiciones de tipos de interés más favorables, han sido País Vasco (1,80%), Navarra (1,99%), Cantabria (2,00%), La Rioja (2,02%) y Comunidad de Madrid (2,12%). Por el contrario, los importes de tipos de interés más elevados han correspondido a Cataluña (2,59%), Murcia (2,49%), Canarias (2,47%) y Galicia (2,42%).

Los resultados interanuales han sido del 2,28%, ligeramente por encima del 2,27% del pasado trimestre, que fue el mínimo de la serie histórica. Por tanto, nuevamente se ha producido un ligero incremento, pero manteniendo cuantías próximas a los mínimos históricos.

Los resultados interanuales presentan un ligero menor recorrido entre las comunidades autónomas con mayores y menores importes medios, concretamente de 0,63 pp. En este caso las comunidades autónomas con menores importes medios en los últimos doce meses han sido País Vasco (1,90%), Cantabria (1,97%) y Navarra (2,04%), mientras que los mayores importes medios se han alcanzado en Cataluña (2,53%), Canarias (2,49%) y Murcia (2,48%).

El siguiente gráfico muestra la evolución trimestral de los resultados interanuales constatándose cómo, a pesar del ligero incremento del resultado interanual en el último trimestre, las actuales cuantías de tipos de interés son históricamente bajas, proporcionando unas condiciones muy favorables a los nuevos créditos hipotecarios.

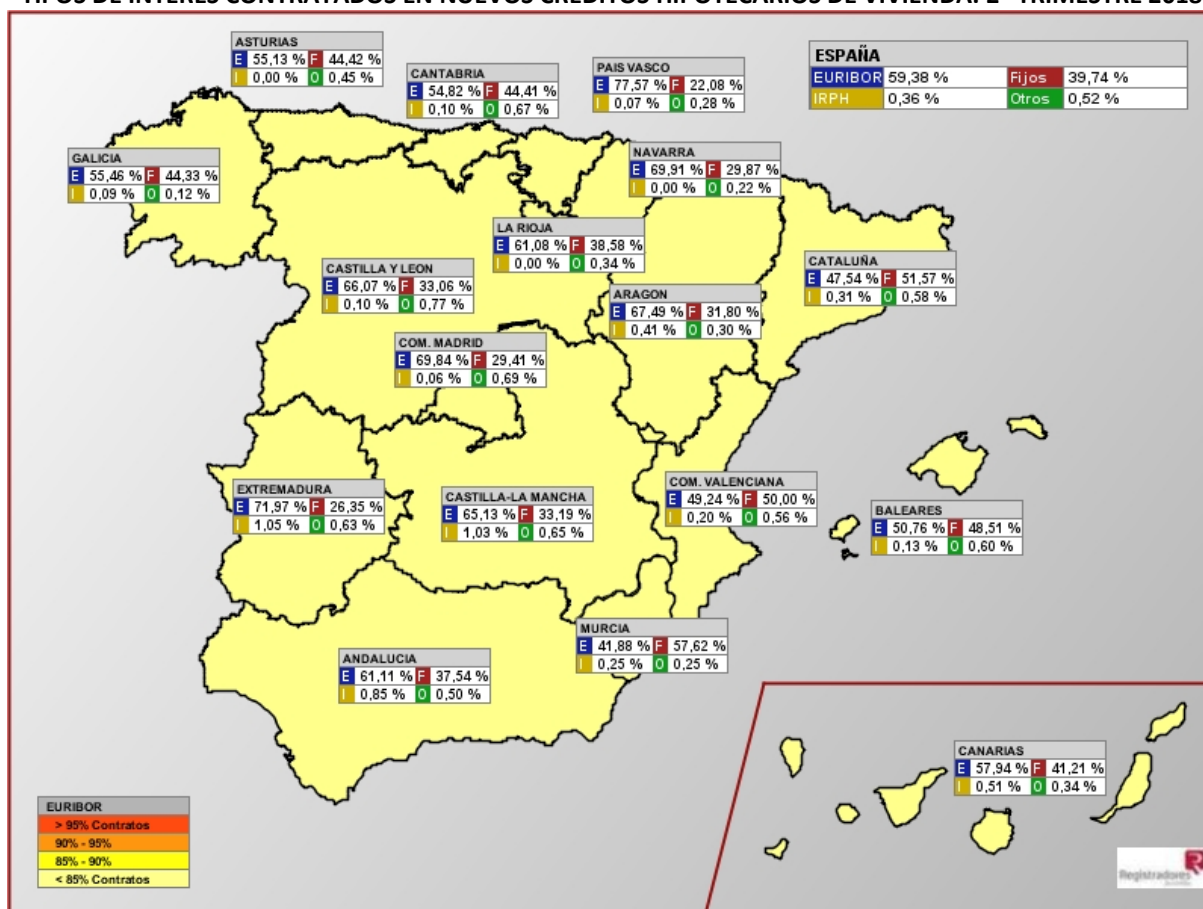


A lo largo de próximos trimestres previsiblemente se mantendrá una ligera tendencia ascendente, pudiendo contar con un cierto grado de estabilidad de resultados en el mejor de los escenarios. En todo caso se tratará de tipos de interés comparativamente mucho más bajos que en la mayoría del periodo histórico del que se disponen de resultados

Como venimos indicando, a medio plazo resulta previsible un incremento de los tipos de interés por parte del BCE, por lo que progresivamente se irá incrementando con mayor claridad los tipos de interés de contratación inicial. En consecuencia, es muy probable que los últimos trimestres se configuren como los que presentan unas condiciones de tipos de interés más bajos de un largo periodo histórico, debiendo esperar muchos años para contar con unas condiciones tan favorables desde el punto de vista del deudor hipotecario.

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 2018



La contratación a tipo de interés fijo ha presentado un nuevo incremento en el segundo trimestre del año, dando lugar a un aumento de 2,48 pp en su cuota de mercado, que se ha situado en el 39,74% de los nuevos créditos hipotecarios. En consecuencia, la contratación a tipo de interés variable ha descendido en esos -2,48 pp, quedándose en el 60,26%. La práctica totalidad de la contratación a tipo de interés variable se ha formalizado utilizando el EURIBOR como índice de referencia (59,38%).

Este importe de contratación a tipo de interés fijo (39,74%) supone el máximo histórico en los resultados trimestrales, dando lugar a un repunte por segundo trimestre consecutivo después de que los tres trimestres precedentes presentasen ligeros descensos.

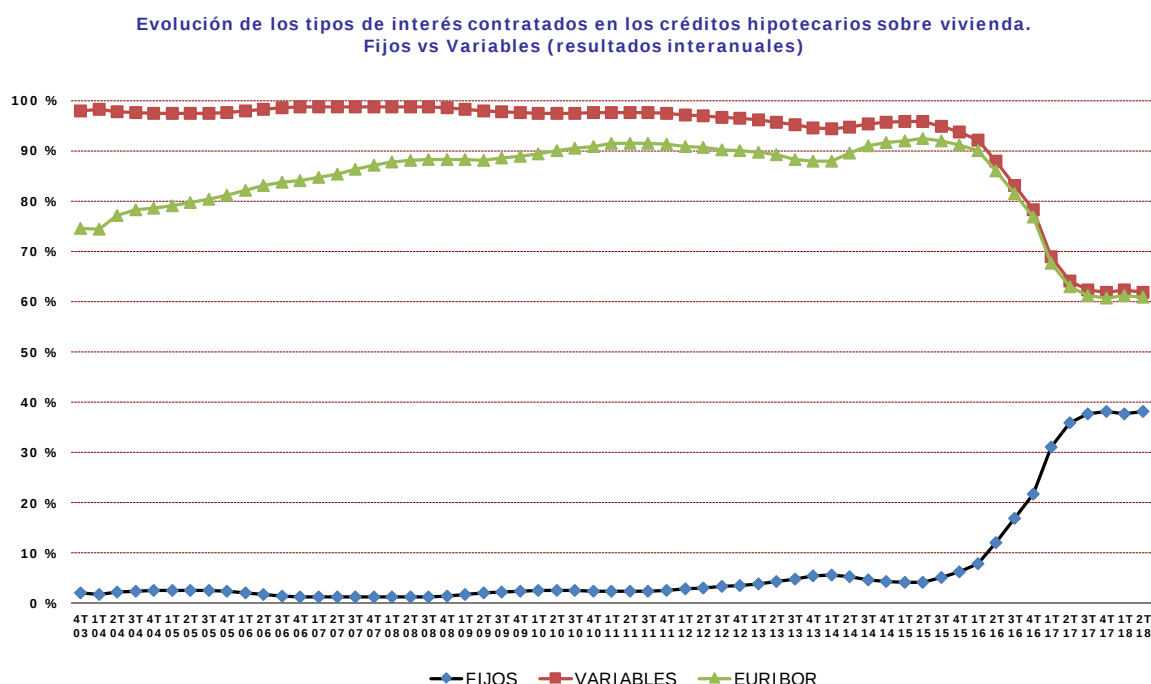
Los mayores pesos de contratación a tipo de interés fijo se han alcanzado en Murcia (57,62%), Cataluña (51,57%), Comunidad Valenciana (50,00%), Baleares (48,51%) y Asturias (44,42%). En quince comunidades autónomas se ha incrementado la contratación a tipo de interés fijo, dando lugar a los mayores aumentos en Cantabria (9,51 pp), La Rioja (8,36 pp), Murcia (7,53 pp) y Galicia (6,05 pp).

Los resultados interanuales también han permitido alcanzar un nuevo máximo en contratación a tipo de interés fijo, al situarse en el 38,12% de los nuevos créditos hipotecarios de los últimos doce meses, igualando el máximo histórico alcanzado en el cuarto trimestre de 2017. En consecuencia, la contratación a tipo de interés variable ha obtenido un mínimo histórico con el 61,88% de los nuevos créditos hipotecarios. Nuevamente la práctica totalidad de la contratación a tipo de interés variable se ha formalizado a índice de referencia EURIBOR (60,92%).

Las comunidades autónomas que han alcanzado un mayor peso en contratación a tipo de interés fijo durante los últimos doce meses han sido Murcia (53,65%), Cataluña (48,90%), Asturias (47,89%) y Baleares (47,45%).

Los resultados interanuales, en comparación con los interanuales del año precedente, proporcionan un incremento de 2,24 pp en la contratación a tipo de interés fijo, dando lugar a la correspondiente reducción en la contratación a tipo de interés variable, de la que -2,02 pp corresponden a reducción de peso en contratación a tipo de interés variable con índice de referencia EURIBOR. Los mayores incrementos interanuales en contratación a tipo de interés fijo se han alcanzado en Canarias (8,94 pp), Cantabria (6,61 pp), Murcia (5,32 pp) y Castilla – La Mancha (4,81 pp).

La comparación directa de los resultados trimestrales del segundo trimestre de 2018 con respecto al mismo trimestre de 2017 proporciona igualmente un incremento en el peso de nuevas hipotecas a tipo de interés fijo, pero en cuantías más reducidas, concretamente en 1,23 pp.



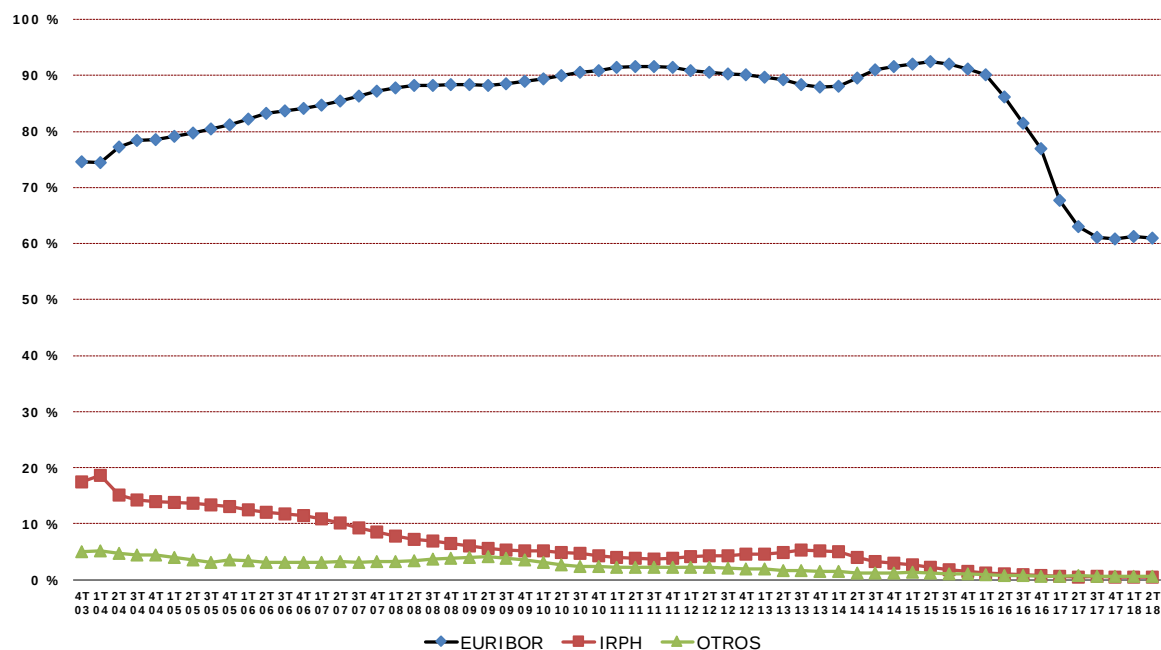
Los gráficos de evolución de resultados interanuales, junto a los resultados trimestrales, muestran con claridad que los tipos de interés fijos han venido para quedarse durante una larga temporada. Lo que parecía un espectacular crecimiento de naturaleza coyuntural ha permitido consolidar niveles ligeramente por debajo del 40% en la contratación a tipo de interés fijo, dando lugar incluso a una intensificación de pesos de contratación, tal y como muestran los crecimientos de los dos últimos trimestres.

Por el contrario, la contratación a tipo de interés variable se ha ido reduciendo y, en la medida que la práctica totalidad de dicha contratación a tipo de interés variable utiliza como índice de referencia el EURIBOR, esta modalidad (tipo variable con índice de referencia EURIBOR) es la que está acusando en mayor grado las reducciones de peso relativo, pero todavía manteniendo el liderazgo, es decir, siendo la modalidad de tipo de interés de contratación inicial de los nuevos créditos hipotecarios más utilizada.

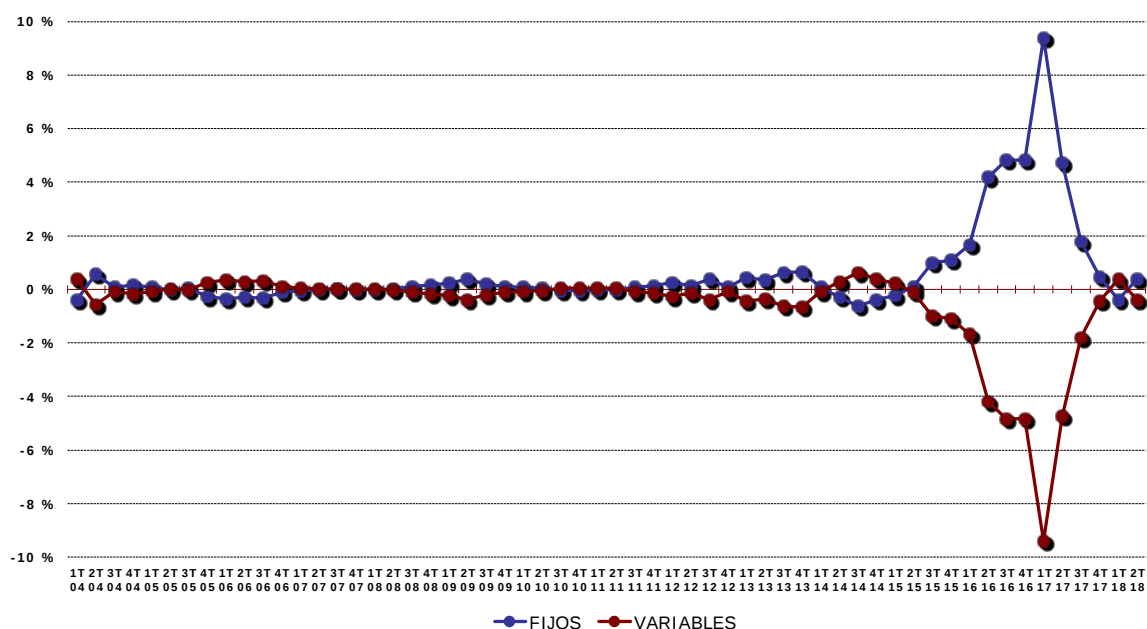
A lo largo de los próximos trimestres es de esperar una continuidad en esta tendencia, pudiendo incluso llegar a obtener los primeros resultados trimestrales de contratación a tipo de interés fijo por encima del 40% del total de nuevos créditos hipotecarios.

Sin duda se trata de la modalidad con mayor recorrido y que, desde el sistema financiero, se está apostando por ella como vía para contrarrestar los actuales bajos tipos de interés derivados de la política de tipos de interés del Banco Central Europeo y que, según las previsiones, parece que a medio plazo va a presentar un cambio relativamente significativo.

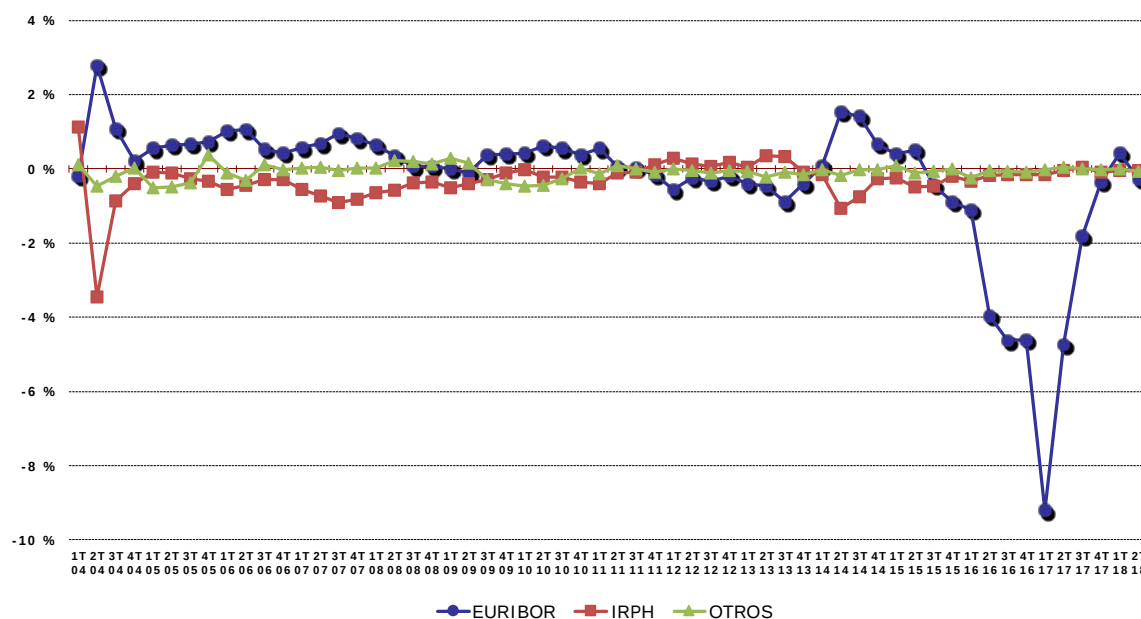
Evolución de los índices de referencia contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda a tipo de interés variable (resultados interanuales)



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



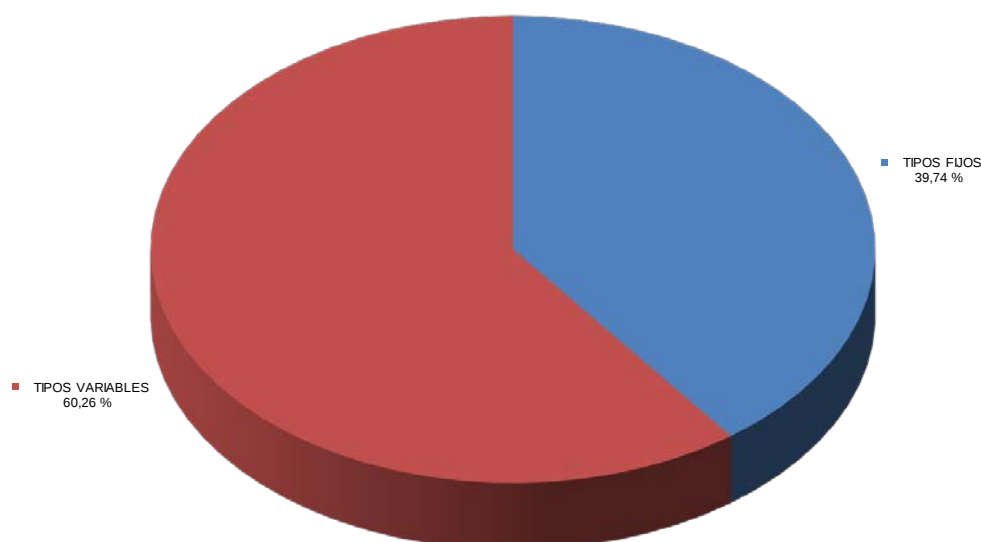
Evolución de las tasas de variación trimestrales (desestacionalizadas) de índices de referencia contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda a tipo de interés variable



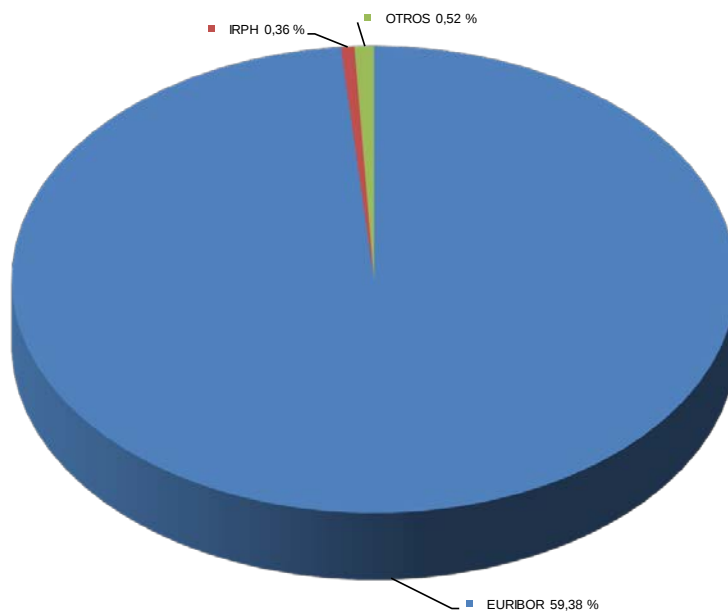
Tipos de interés de los nuevos créditos hipotecarios. 2º trimestre 2018	Resultados absolutos (% contratos)									
	Trimestrales					Interanuales				
CC.AA.	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros
ANDALUCÍA	37,54 %	62,46 %	61,11 %	0,85 %	0,50 %	37,15 %	62,85 %	61,65 %	0,57 %	0,63 %
ARAGON	31,80 %	68,20 %	67,49 %	0,41 %	0,30 %	27,38 %	72,62 %	72,30 %	0,16 %	0,16 %
ASTURIAS	44,42 %	55,58 %	55,13 %	0,00 %	0,45 %	47,89 %	52,11 %	51,47 %	0,07 %	0,57 %
BALEARES	48,51 %	51,49 %	50,76 %	0,13 %	0,60 %	47,45 %	52,55 %	51,91 %	0,25 %	0,39 %
CANARIAS	41,21 %	58,79 %	57,94 %	0,51 %	0,34 %	40,53 %	59,47 %	57,35 %	1,06 %	1,06 %
CANTABRIA	44,41 %	55,59 %	54,82 %	0,10 %	0,67 %	37,97 %	62,03 %	60,84 %	0,15 %	1,04 %
CASTILLA Y LEÓN	33,06 %	66,94 %	66,07 %	0,10 %	0,77 %	30,68 %	69,32 %	68,42 %	0,40 %	0,50 %
CASTILLA-LA MANCHA	33,19 %	66,81 %	65,13 %	1,03 %	0,65 %	30,01 %	69,99 %	68,59 %	0,80 %	0,60 %
CATALUÑA	51,57 %	48,43 %	47,54 %	0,31 %	0,58 %	48,90 %	51,10 %	50,04 %	0,52 %	0,54 %
COM. MADRID	29,41 %	70,59 %	69,84 %	0,06 %	0,69 %	28,82 %	71,18 %	70,50 %	0,05 %	0,63 %
COM. VALENCIANA	50,00 %	50,00 %	49,24 %	0,20 %	0,56 %	46,99 %	53,01 %	52,06 %	0,37 %	0,58 %
EXTREMADURA	26,35 %	73,65 %	71,97 %	1,05 %	0,63 %	23,54 %	76,46 %	74,97 %	0,69 %	0,80 %
GALICIA	44,33 %	55,67 %	55,46 %	0,09 %	0,12 %	41,22 %	58,78 %	58,13 %	0,19 %	0,46 %
LA RIOJA	38,58 %	61,42 %	61,08 %	0,00 %	0,34 %	32,63 %	67,37 %	67,02 %	0,09 %	0,26 %
MURCIA	57,62 %	42,38 %	41,88 %	0,25 %	0,25 %	53,65 %	46,35 %	45,86 %	0,21 %	0,28 %
NAVARRA	29,87 %	70,13 %	69,91 %	0,00 %	0,22 %	26,82 %	73,18 %	72,56 %	0,09 %	0,53 %
PAIS VASCO	22,08 %	77,92 %	77,57 %	0,07 %	0,28 %	21,91 %	78,09 %	77,76 %	0,06 %	0,27 %
NACIONAL	39,74 %	60,26 %	59,38 %	0,36 %	0,52 %	38,12 %	61,88 %	60,92 %	0,39 %	0,57 %

Tipos de interés de los nuevos créditos hipotecarios. 2º trimestre 2018	Tasas de variación (%)									
	Intertrimestrales					Interanuales				
CC.AA.	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros
ANDALUCIA	1,09 %	-1,09 %	-1,48 %	0,49 %	-0,10 %	2,07 %	-2,07 %	-1,73 %	-0,30 %	-0,04 %
ARAGON	4,11 %	-4,11 %	-4,54 %	0,33 %	0,10 %	-1,90 %	1,90 %	2,66 %	-0,69 %	-0,07 %
ASTURIAS	-4,28 %	4,28 %	4,06 %	-0,06 %	0,28 %	0,18 %	-0,18 %	-0,40 %	-0,08 %	0,30 %
BALEARES	1,94 %	-1,94 %	-2,40 %	0,03 %	0,43 %	2,76 %	-2,76 %	-1,68 %	-0,96 %	-0,12 %
CANARIAS	2,52 %	-2,52 %	-1,64 %	0,11 %	-0,99 %	8,94 %	-8,94 %	-9,97 %	0,56 %	0,47 %
CANTABRIA	9,51 %	-9,51 %	-8,54 %	-0,15 %	-0,82 %	6,61 %	-6,61 %	-6,94 %	0,00 %	0,33 %
CASTILLA Y LEON	0,92 %	-0,92 %	-1,24 %	-0,12 %	0,44 %	0,70 %	-0,70 %	-0,86 %	-0,01 %	0,17 %
CASTILLA-LA MANCHA	3,30 %	-3,30 %	-3,99 %	0,46 %	0,23 %	4,81 %	-4,81 %	-4,40 %	-0,24 %	-0,17 %
CATALUÑA	5,60 %	-5,60 %	-5,68 %	0,13 %	-0,05 %	0,93 %	-0,93 %	-1,04 %	0,13 %	-0,02 %
COM. MADRID	-0,06 %	0,06 %	-0,05 %	-0,05 %	0,16 %	4,58 %	-4,58 %	-3,97 %	-0,02 %	-0,59 %
COM. VALENCIANA	4,51 %	-4,51 %	-4,36 %	-0,04 %	-0,11 %	3,00 %	-3,00 %	-2,74 %	-0,13 %	-0,13 %
EXTREMADURA	5,52 %	-5,52 %	-5,92 %	0,62 %	-0,22 %	0,62 %	-0,62 %	-0,64 %	0,12 %	-0,10 %
GALICIA	6,05 %	-6,05 %	-5,35 %	0,00 %	-0,70 %	4,64 %	-4,64 %	-4,52 %	0,01 %	-0,13 %
LA RIOJA	8,36 %	-8,36 %	-8,54 %	-0,16 %	0,34 %	-1,01 %	1,01 %	1,31 %	-0,16 %	-0,14 %
MURCIA	7,53 %	-7,53 %	-7,45 %	0,12 %	-0,20 %	5,32 %	-5,32 %	-4,62 %	-0,24 %	-0,46 %
NAVARRA	2,65 %	-2,65 %	-2,24 %	-0,18 %	-0,23 %	-2,06 %	2,06 %	2,34 %	-0,19 %	-0,09 %
PAIS VASCO	0,87 %	-0,87 %	-0,89 %	-0,05 %	0,07 %	-3,85 %	3,85 %	4,21 %	-0,13 %	-0,23 %
NACIONAL	2,48 %	-2,48 %	-2,57 %	0,14 %	-0,05 %	2,24 %	-2,24 %	-2,02 %	-0,11 %	-0,11 %

Tipos de interés contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda. Porcentaje de contratos. 2º trimestre 2018

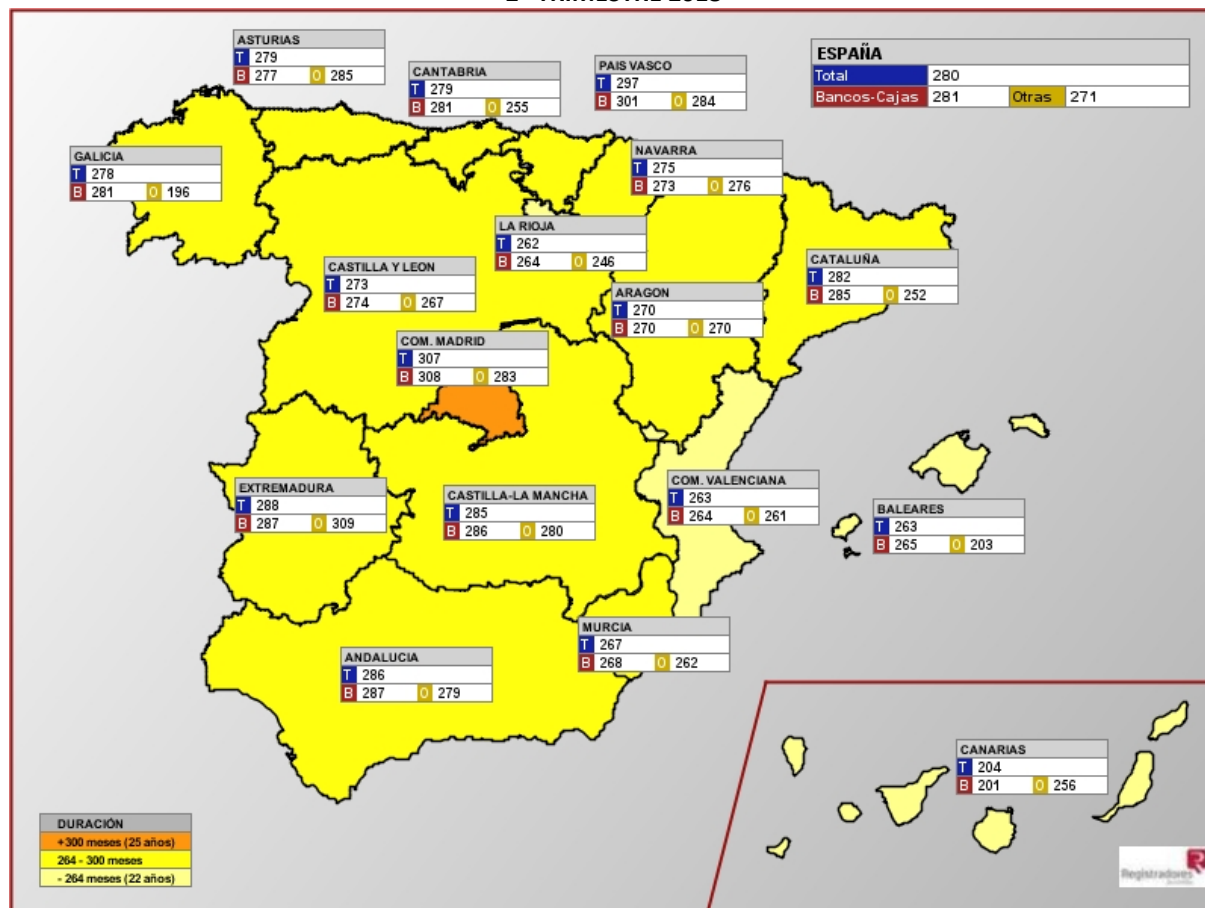


Índices de referencia contratados en los créditos hipotecarios a tipo de interés variable.
Porcentaje de contratos. 2º trimestre 2018



2.10. Duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados sobre vivienda

DURACIÓN DE LOS NUEVOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS CONTRATADOS SOBRE VIVIENDA (meses). 2º TRIMESTRE 2018



Los plazos de contratación de los nuevos créditos hipotecarios se han reducido un -1,41% en el segundo trimestre del año, alcanzando un resultado de 280 meses (23 años y 4 meses), 4 meses menos que el resultado del primer trimestre. Este descenso intertrimestral supone un cambio de tendencia con respecto a trimestres precedentes, en los que se venía produciendo un incremento en los plazos medios de contratación de los nuevos créditos hipotecarios.

Los Bancos han presentado un plazo medio de 281 meses (23 años y 5 meses), por encima de los 271 meses (22 años y 7 meses) de Otras entidades financieras. Mientras en Bancos el plazo medio ha descendido un -2,09%, Otras entidades financieras han aumentado un 3,83%.

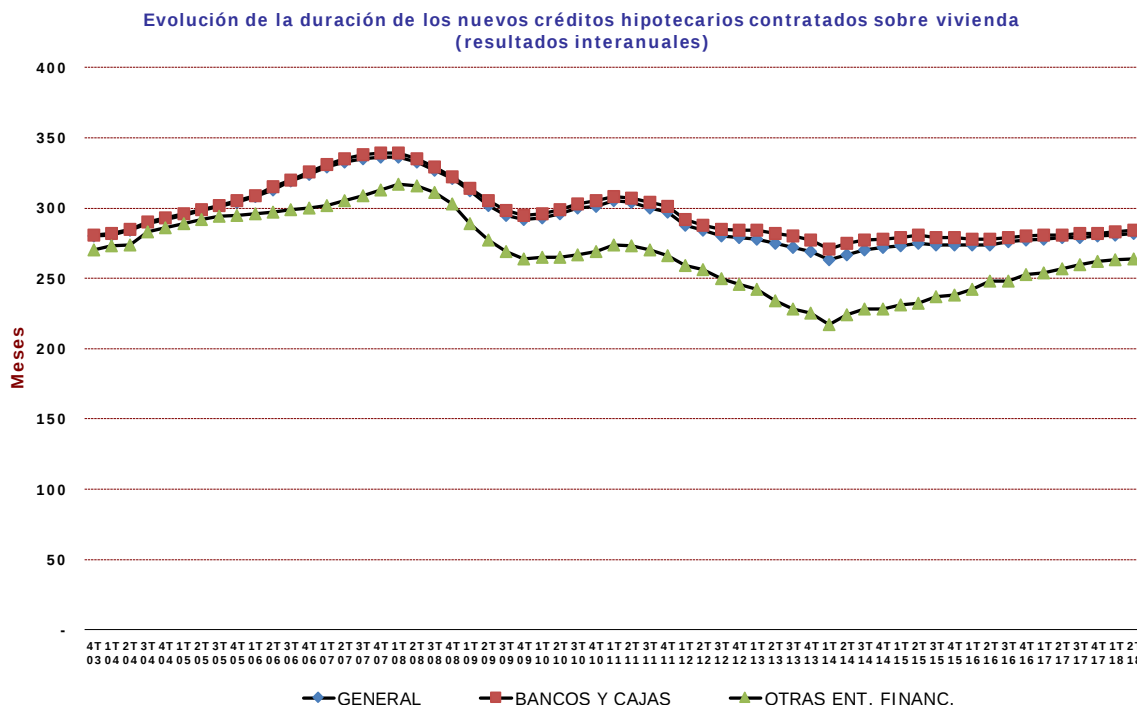
En nueve comunidades autónomas se ha reducido el periodo medio de contratación, frente a los incrementos en siete de ellas (una comunidad autónoma ha mantenido resultados). Las comunidades autónomas con mayores periodos medios de contratación en el último trimestre han sido Comunidad de Madrid (307 meses; 25 años y 7 meses), País Vasco (297 meses; 24 años y 9 meses), Extremadura (288 meses; 24 años) y Andalucía (286 meses; 23 años y 10 meses). Por el contrario, los menores periodos medios se han alcanzado en Canarias (204 meses; 17 años), La Rioja (262 meses; 21 años y 10 meses) y Comunidad Valenciana y Baleares (ambas con 263 meses; 21 años y 11 meses).

Los resultados interanuales, a pesar del importante descenso intertrimestral, han presentado un ligero incremento, alcanzando los 282 meses (23 años y 6 meses), ligeramente por encima de los 281 meses de resultado interanual del primer trimestre. En estos doce meses los Bancos han alcanzado un resultado medio

de 284 meses (23 años y 8 meses), manteniendo una importante distancia con respecto a los 264 meses (22 años) de Otras entidades financieras.

Las comunidades autónomas que mayores periodos medios de contratación han alcanzado en los últimos doce meses han sido Comunidad de Madrid con 311 meses (25 años y 11 meses), País Vasco con 291 meses (24 años y 3 meses), Extremadura y Castilla – La Mancha, ambas con 286 meses (23 años y 10 meses) y Andalucía con 285 meses (23 años y 9 meses). En el extremo opuesto, con los menores plazos de contratación, se han situado Canarias con 237 meses (19 años y 9 meses), La Rioja con 260 meses (21 años y 8 meses) y Comunidad Valenciana con 263 meses (21 años y 11 meses).

La evolución interanual, medida a través de la comparación de resultados interanuales del segundo trimestre de 2018 con respecto a los interanuales del segundo trimestre de 2017, muestra un ascenso del 1,08% como consecuencia de la tendencia ascendente de los trimestres precedentes al segundo trimestre de 2018. En Bancos el incremento ha sido del 1,07% y en Otras entidades financieras del 2,72%. Esta última agrupación está presentando una mayor intensidad en sus ritmos de crecimiento, aproximándose progresivamente a los resultados de Bancos. En doce comunidades autónomas se han alcanzado tasas interanuales positivas, dando lugar a los mayores crecimientos en Asturias (3,79%), Aragón (2,21%) y Canarias (2,16%).

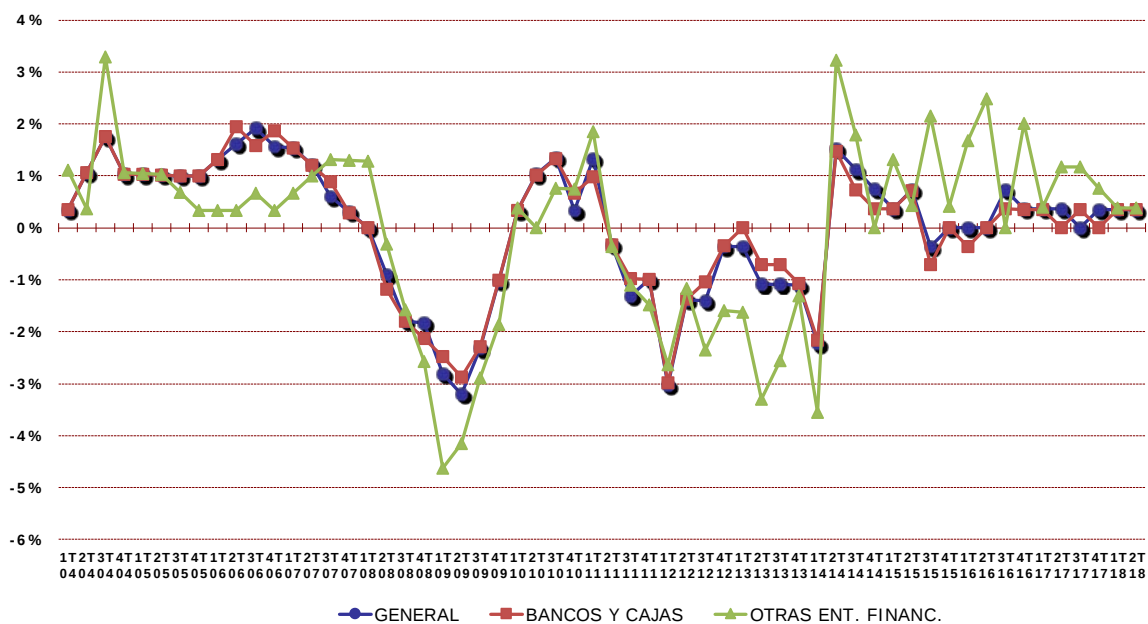


La comparación directa de los resultados trimestrales del segundo trimestre de 2018 y el mismo trimestre de 2017 muestran un crecimiento del 0,72% en los plazos de contratación, con un aumento del 0,72% en Bancos y del 1,50% en Otras entidades financieras.

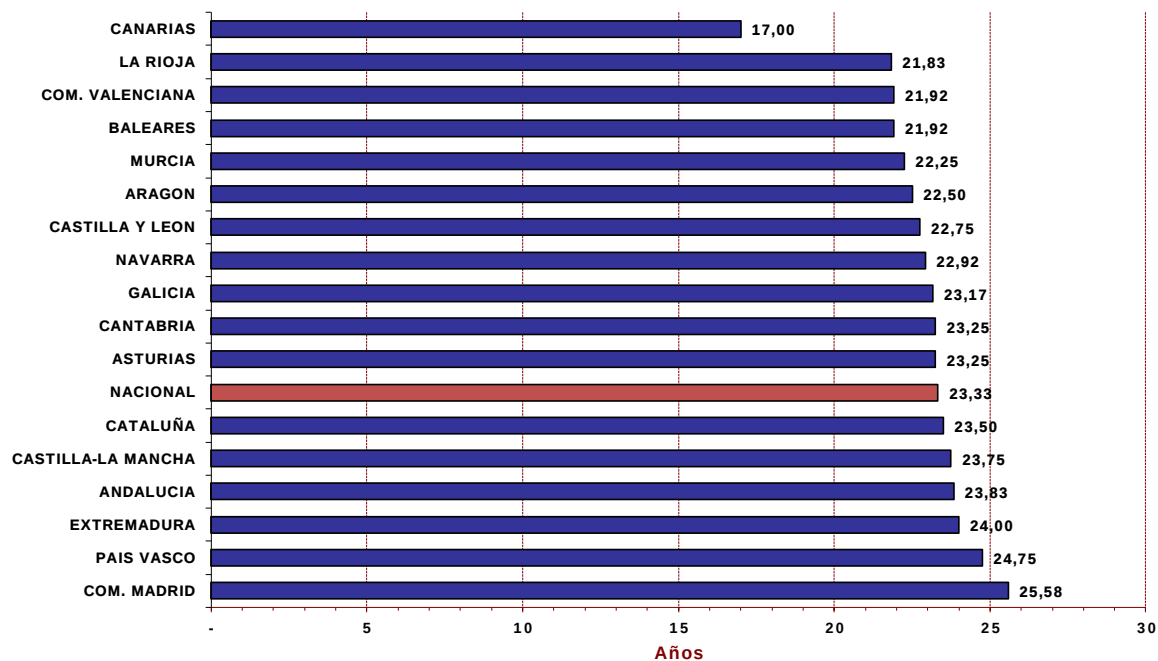
Los resultados del segundo trimestre han sido contrarios a lo que venía siendo la tendencia y nuestras previsiones. A pesar de este resultado, que entendemos coyuntural, estimamos una continuidad en la ligera tendencia alcista del periodo medio de contratación de los nuevos créditos hipotecarios, ya que, en la medida que el precio de la vivienda siga presionando al alza los importe de los créditos hipotecarios, una de las pocas vías a disposición del solicitante del crédito hipotecario para mantener favorables indicadores de accesibilidad es el alargamiento de los plazos de contratación.

Además, en la actual coyuntura de bajos tipos de interés, el alargamiento de los plazos de contratación es una alternativa especialmente favorable. Por tanto, entendemos que en próximos trimestres se producirán nuevos incrementos en plazos de contratación.

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 2018

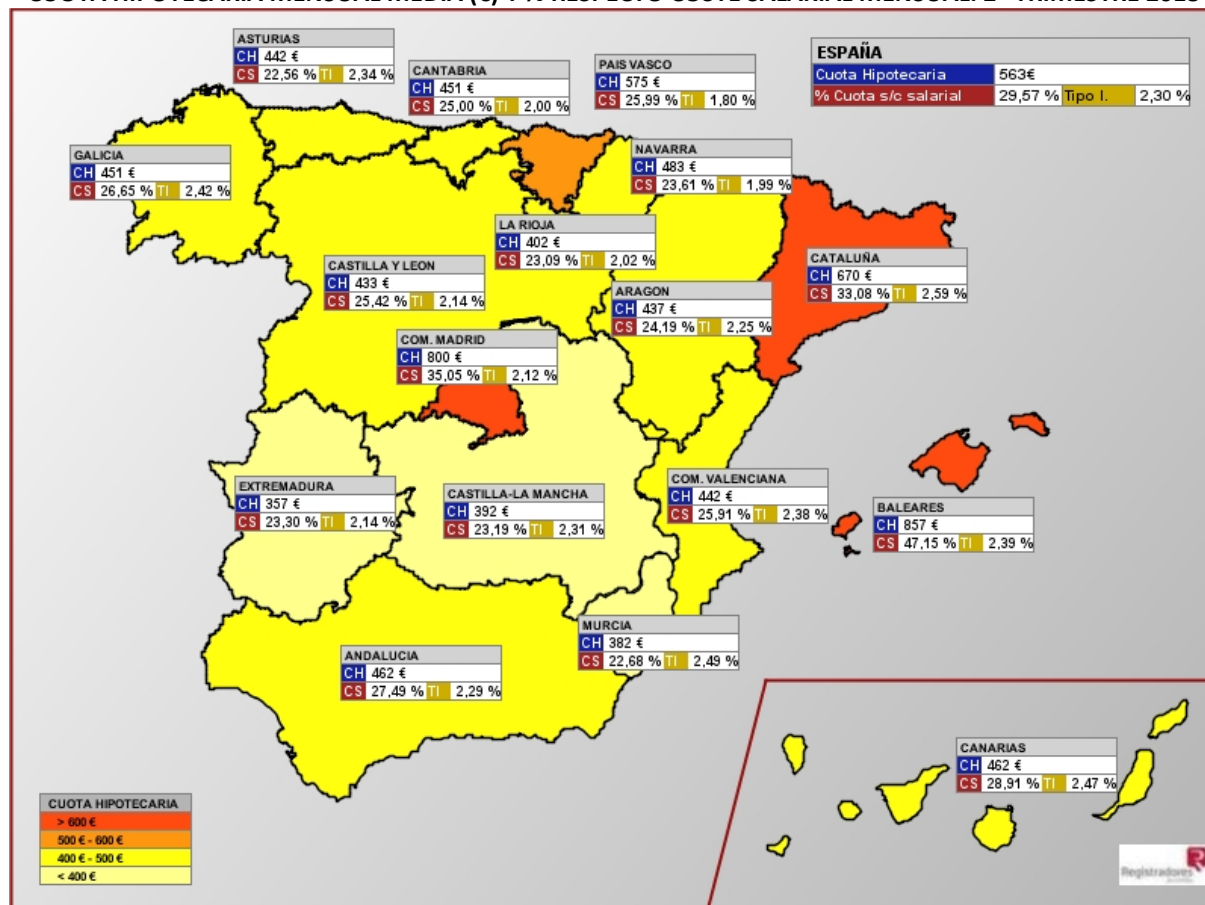


Duración nuevos créditos hipotecarios. 2º trimestre 2018	Resultados absolutos (meses)					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	286	287	279	285	286	277
ARAGON	270	270	270	278	281	256
ASTURIAS	279	277	285	274	271	284
BALEARES	263	265	203	264	271	151
CANARIAS	204	201	256	237	239	222
CANTABRIA	279	281	255	275	277	242
CASTILLA Y LEON	273	274	267	269	270	263
CASTILLA-LA MANCHA	285	286	280	286	286	286
CATALUÑA	282	285	252	283	285	257
COM. MADRID	307	308	283	311	312	290
COM. VALENCIANA	263	264	261	263	264	257
EXTREMADURA	288	287	309	286	286	291
GALICIA	278	281	196	277	279	229
LA RIOJA	262	264	246	260	265	240
MURCIA	267	268	262	267	269	260
NAVARRA	275	273	276	274	277	268
PAIS VASCO	297	301	284	291	298	268
NACIONAL	280	281	271	282	284	264

Duración nuevos créditos hipotecarios. 2º trimestre 2018	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
ANDALUCIA	-1,04%	-1,37%	0,36%	0,35%	0,00%	2,97%
ARAGON	-4,26%	-6,90%	13,92%	2,21%	1,81%	4,92%
ASTURIAS	2,20%	2,59%	1,06%	3,79%	4,63%	1,07%
BALEARES	-2,59%	-3,99%	22,29%	1,15%	3,04%	-16,11%
CANARIAS	-19,69%	-22,99%	44,63%	2,16%	2,14%	5,21%
CANTABRIA	1,45%	1,44%	6,25%	0,00%	0,00%	-5,84%
CASTILLA Y LEON	0,00%	0,00%	2,30%	-1,10%	-1,46%	1,54%
CASTILLA-LA MANCHA	-0,35%	0,35%	-2,44%	1,06%	0,35%	3,25%
CATALUÑA	-0,35%	-0,35%	2,86%	1,07%	0,71%	5,33%
COM. MADRID	-2,54%	-2,53%	-3,08%	1,30%	1,30%	4,69%
COM. VALENCIANA	-0,75%	-0,38%	0,00%	0,38%	0,00%	5,76%
EXTREMADURA	2,13%	1,41%	13,19%	1,78%	1,42%	6,99%
GALICIA	1,09%	1,44%	-14,41%	0,36%	0,36%	12,81%
LA RIOJA	2,75%	4,76%	-9,23%	-0,76%	-0,38%	0,00%
MURCIA	-0,74%	-1,11%	2,75%	-0,37%	-0,37%	3,59%
NAVARRA	0,36%	-0,73%	1,85%	-0,72%	-1,42%	0,37%
PAIS VASCO	3,13%	3,08%	5,97%	0,69%	1,36%	0,75%
NACIONAL	-1,41 %	-2,09 %	3,83 %	1,08 %	1,07 %	2,72 %

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

CUOTA HIPOTECARIA MENSUAL MEDIA (€) Y % RESPECTO COSTE SALARIAL MENSUAL. 2º TRIMESTRE 2018



Los indicadores de accesibilidad han presentado un nuevo deterioro en el último trimestre después de la ligera mejora del primer trimestre. Concretamente, la cuota hipotecaria mensual media se ha incrementado un 2,18% y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial ha aumentado en 0,57 pp.

Este deterioro en la accesibilidad se ha debido a la reducción de los plazos medios de contratación un -1,41%, el aumento de los tipos de interés (0,04 pp) y el incremento de la hipoteca media (0,66%). El único factor con una contribución favorable a la accesibilidad ha sido el ligero incremento de los salarios (0,20%), que ha resultado totalmente insuficiente para contrarrestar el impacto de los factores negativos.

De este modo, la cuota hipotecaria mensual media del segundo trimestre ha sido de 563,07 €, frente a los 551,06 € del trimestre precedente. El porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial se ha situado en el 29,57%, incrementándose con respecto al 29,00% del primer trimestre.

Los mayores importes de cuota hipotecaria mensual media se han alcanzado en Baleares (856,63 €), Comunidad de Madrid (799,58 €), Cataluña (670,28 €), y País Vasco (575,42 €), mientras que las menores cuantías se han obtenido en Extremadura (357,14 €), Murcia (382,40 €), Castilla – La Mancha (392,20 €) y La Rioja (402,21 €).

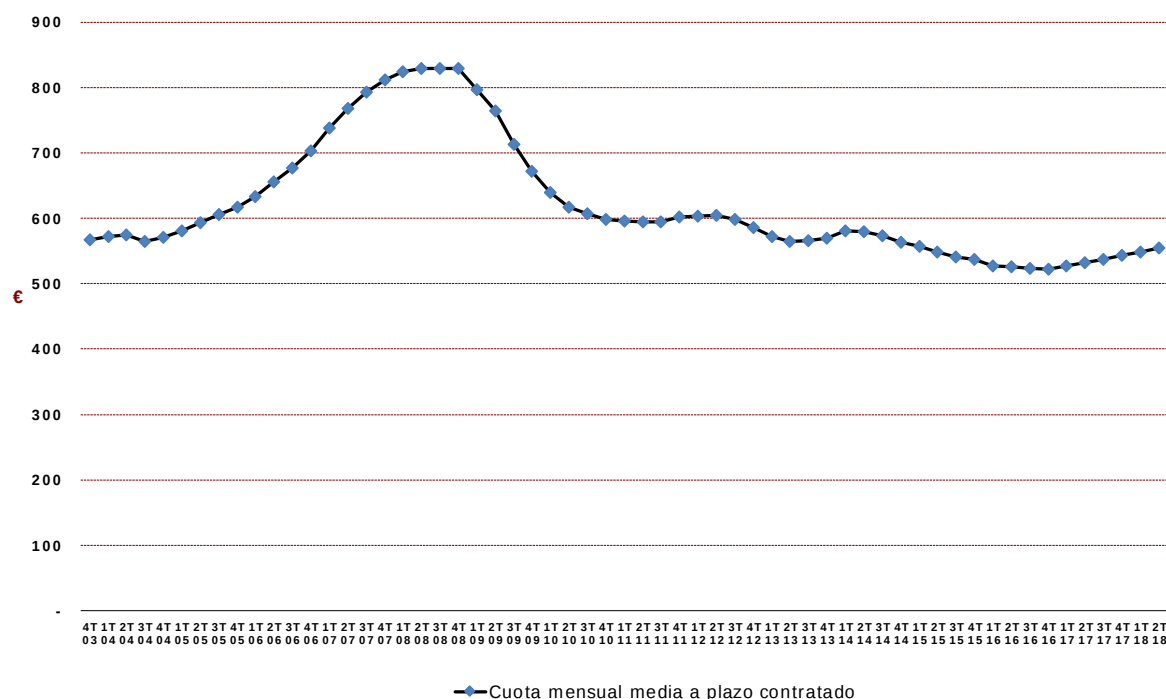
Por lo que respecta al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, los porcentajes más elevados se han obtenido en Baleares (47,15%), Comunidad de Madrid (35,05%), Cataluña (33,08%) y Canarias (28,91%), mientras que las condiciones de accesibilidad más favorables han correspondido a Asturias (22,56%), Murcia (22,68%), La Rioja (23,09%) y Castilla-La Mancha (23,19%).

Con respecto al trimestre precedente en siete comunidades autónomas ha descendido la cuota hipotecaria mensual media, dando lugar a incrementos en diez de ellas. Los mayores incrementos se han producido en

Baleares (12,02%), Extremadura (6,75%) y Castilla y León (3,90%), mientras que los mayores descensos han correspondido a Cantabria (-5,30%), Aragón (-4,21%), y La Rioja (-3,49%).

En cuanto al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, ocho comunidades autónomas han contado con descensos, frente a los incrementos en nueve de ellas. El mayor deterioro de la accesibilidad se ha presentado en Baleares (4,77 pp), Extremadura (1,52 pp) y Comunidad de Madrid (1,07 pp), mientras que las mayores mejoras se han producido en Cantabria (-1,38 pp), Aragón (-1,16 pp) y Canarias y País Vasco (ambas con un -0,87 pp).

Evolución de la cuota hipotecaria mensual media (resultados interanuales)



Los resultados interanuales también muestran un deterioro de la accesibilidad. La cuota hipotecaria mensual media de los últimos doce meses ha sido de 554,09 €, incrementándose con respecto a los 547,73 € del trimestre precedente. El porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial se ha situado en el 29,10%, incrementándose con respecto al 28,83% del primer trimestre.

Las mayores cuantías en cuota hipotecaria mensual media durante los últimos doce meses se han alcanzado en Baleares (788,44 €), Comunidad de Madrid (782,78 €), Cataluña (664,31 €) y País Vasco (581,81 €), mientras que los menores resultados se han alcanzado en Extremadura (341,43 €), Murcia (379,84 €) y Castilla-La Mancha (399,82 €).

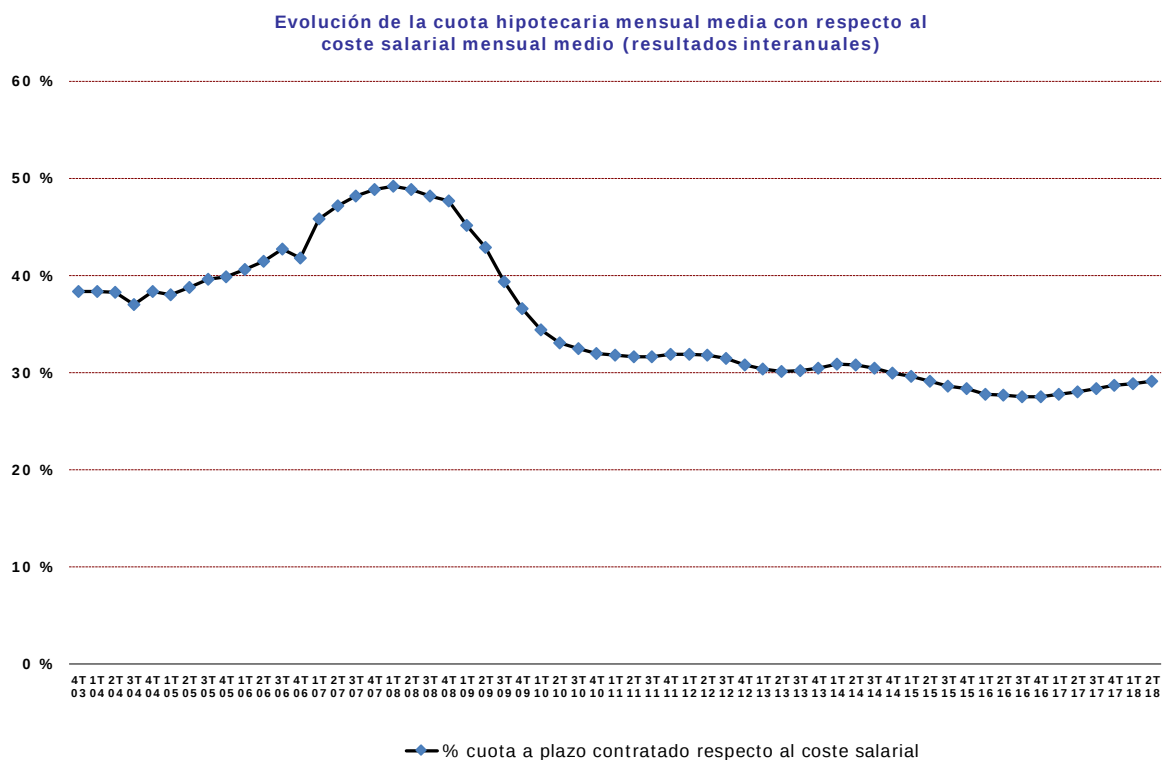
En cuanto al porcentaje de cuota hipotecaria con respecto al coste salarial en los últimos doce meses, las mayores cuantías han correspondido a Baleares (43,40%), Comunidad de Madrid (34,31%), Cataluña (32,78%) y Canarias (29,60%), mientras que las condiciones de accesibilidad más favorables se han alcanzado en Asturias (21,90%) Extremadura (22,27%) y Murcia (22,53%).

Las tasas de variación interanuales, medidas a través de la comparación de los resultados interanuales del segundo trimestre de 2018 y 2017, proporcionan un claro deterioro de la accesibilidad, con un incremento del 4,25% en la cuota hipotecaria mensual media y de 1,08 pp en el porcentaje de la cuota con respecto al coste salarial. En ambos casos se ha intensificado su crecimiento con respecto al trimestre precedente.

En trece comunidades autónomas se ha incrementado la cuota hipotecaria mensual media durante el último año, dando lugar a los mayores incrementos en Baleares (12,20%), Canarias (6,64%), Cataluña (5,59%) y Castilla-La Mancha (4,60%). En cuanto al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, en

once comunidades autónomas se ha contado con incrementos interanuales, dando lugar a los mayores incrementos en Baleares (3,51 pp), Canarias (1,76 pp) y Cataluña (1,51 pp).

La evolución interanual obtenida a través de la comparación directa de los resultados del segundo trimestre de 2018 con respecto a los resultados del mismo trimestre en 2017, muestran un deterioro algo más intenso de la accesibilidad, con un incremento de la cuota hipotecaria mensual media del 5,08%, con un incremento del porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial en 1,32 pp. En ambos casos se han vuelto a intensificar los crecimientos con respecto al trimestre precedente (2,81% y 0,75 pp, respectivamente).



Las perspectivas muestra una continuidad en el deterioro de la accesibilidad. Los tipos de interés son la magnitud que más claramente van a producir un claro incremento en los indicadores de accesibilidad, en la medida que, como hemos señalado en apartados anteriores, resulta previsible una continuidad en la tendencia alcista, abandonando la cifras próximas a los mínimos históricos alcanzados en los últimos trimestres.

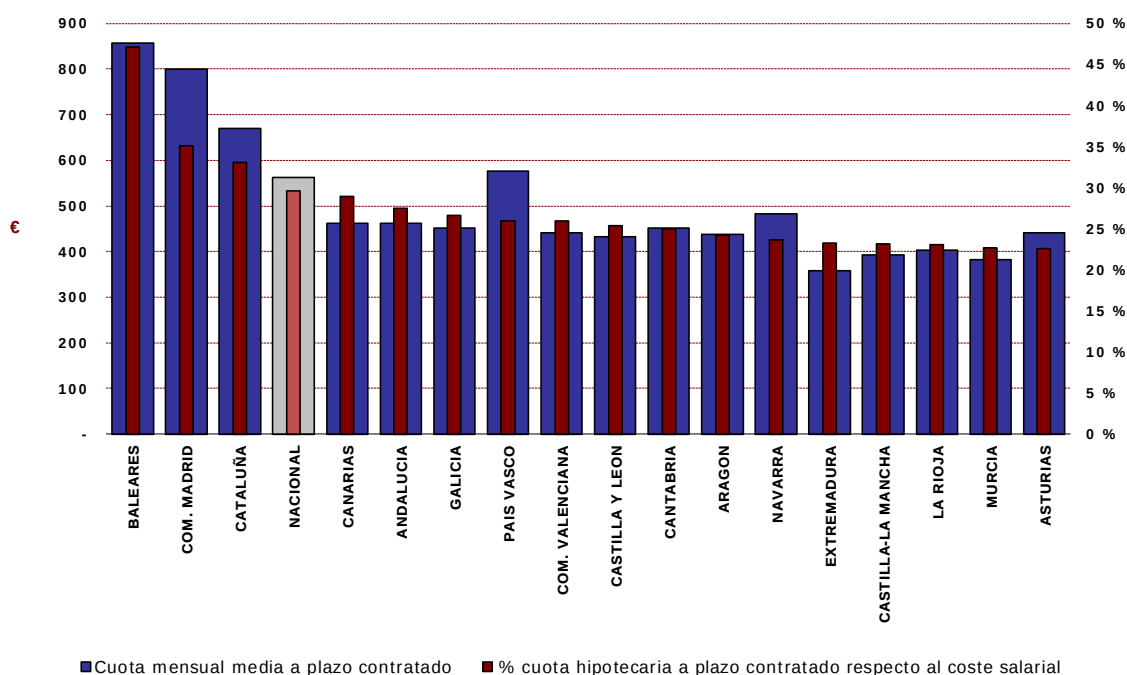
El endeudamiento hipotecario, presionado por el alza de los precios de la vivienda, va a seguir incrementándose, por lo que las condiciones de acceso también sufrirán por esta vía, dando lugar a una presión alcista sobre la accesibilidad.

La mayor confianza para contrarrestar esta situación debe venir por el lado del incremento salarial y el alargamiento de los plazos de contratación. Esta última variable, a pesar de la ligera tendencia alcista, presenta una escasa capacidad de mejora sobre los indicadores de accesibilidad.

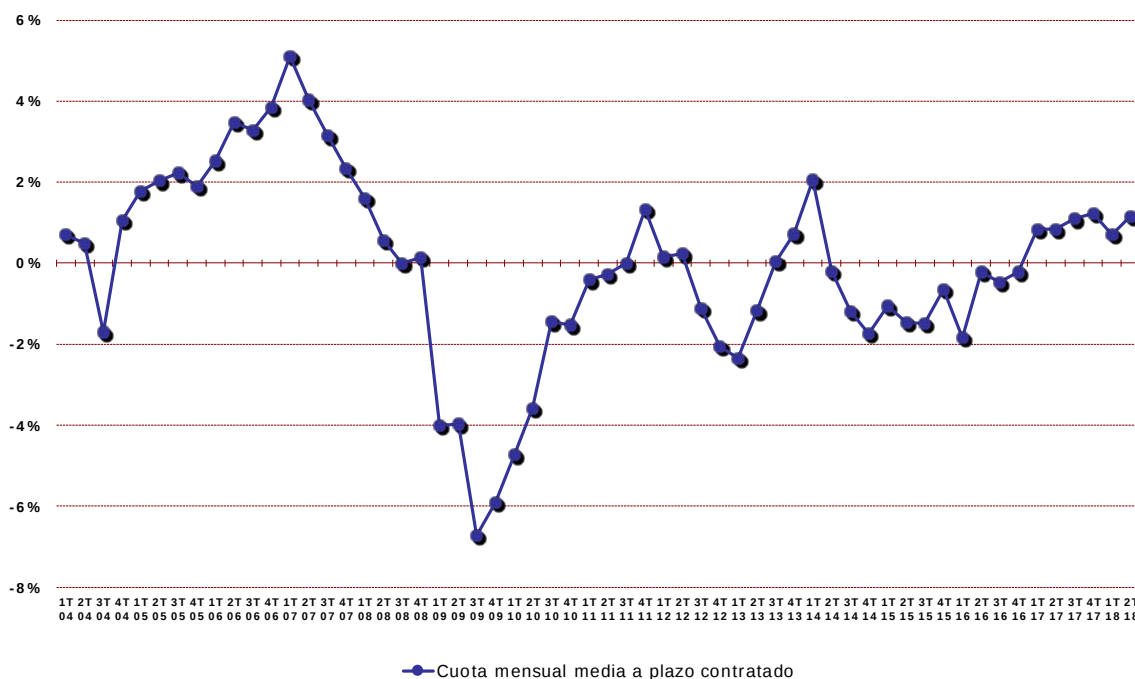
Por su parte, los salarios están presentando un comportamiento muy plano, relativamente inelástico, dando lugar a una rigidez excesiva a pesar de manifestar un claro escenario de recuperación económica durante ya varios años consecutivos, contando igualmente con unas expectativas favorables desde un punto de vista macroeconómico.

Por tanto, es de esperar que a lo largo de los próximos trimestres exista una continuidad en el deterioro de la accesibilidad, que a medio plazo puede incidir negativamente sobre el propio comportamiento del mercado inmobiliario.

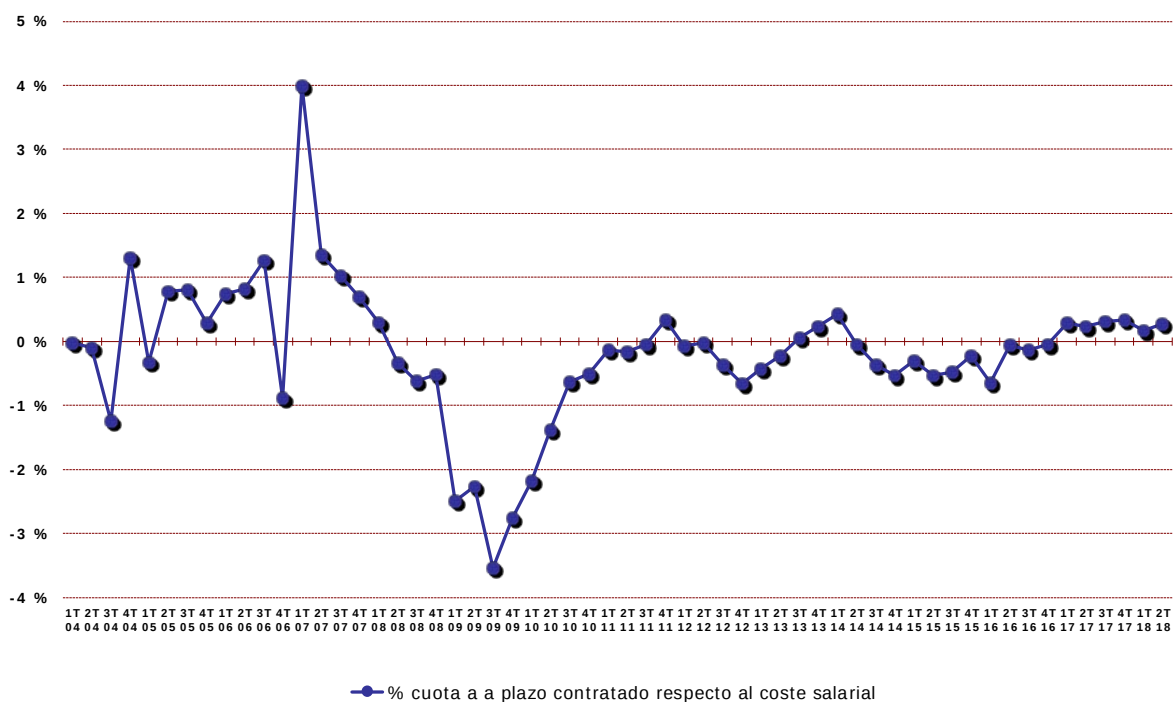
Cuota hipotecaria mensual y porcentaje respecto al coste salarial. 2º trimestre 2018



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 2018	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	2,29 %	461,76	27,49 %	2,30 %	459,31	27,34 %
ARAGON	2,25 %	437,35	24,19 %	2,21 %	454,44	25,13 %
ASTURIAS	2,34 %	441,93	22,56 %	2,26 %	428,97	21,90 %
BALEARES	2,39 %	856,63	47,15 %	2,35 %	788,44	43,40 %
CANARIAS	2,47 %	461,76	28,91 %	2,49 %	472,92	29,60 %
CANTABRIA	2,00 %	451,00	25,00 %	1,97 %	469,51	26,03 %
CASTILLA Y LEON	2,14 %	432,77	25,42 %	2,11 %	419,78	24,66 %
CASTILLA-LA MANCHA	2,31 %	392,20	23,19 %	2,24 %	399,82	23,64 %
CATALUÑA	2,59 %	670,28	33,08 %	2,53 %	664,31	32,78 %
COM. MADRID	2,12 %	799,58	35,05 %	2,09 %	782,78	34,31 %
COM. VALENCIANA	2,38 %	441,93	25,91 %	2,37 %	427,09	25,04 %
EXTREMADURA	2,14 %	357,14	23,30 %	2,12 %	341,43	22,27 %
GALICIA	2,42 %	451,02	26,65 %	2,39 %	444,31	26,25 %
LA RIOJA	2,02 %	402,21	23,09 %	2,09 %	408,48	23,45 %
MURCIA	2,49 %	382,40	22,68 %	2,48 %	379,84	22,53 %
NAVARRA	1,99 %	483,22	23,61 %	2,04 %	482,78	23,58 %
PAIS VASCO	1,80 %	575,42	25,99 %	1,90 %	581,81	26,28 %
NACIONAL	2,30 %	563,07	29,57 %	2,28 %	554,09	29,10 %

Cuota hipotecaria mensual media y % respecto al coste salarial. 2º trimestre 2018	Tasas de variación (%)			
	Intertrimestrales		Interanuales	
CC.AA.	Cuota hipotecaria (€)	% Cuota s/coste salarial	Cuota hipotecaria (€)	% Cuota s/coste salarial
ANDALUCIA	0,96%	0,37 %	3,28%	1,09 %
ARAGON	-4,21%	-1,16 %	0,57%	-0,03 %
ASTURIAS	3,38%	0,65 %	-0,07%	-0,30 %
BALEARES	12,02%	4,77 %	12,20%	3,51 %
CANARIAS	-2,84%	-0,87 %	6,64%	1,76 %
CANTABRIA	-5,30%	-1,38 %	-1,44%	-0,28 %
CASTILLA Y LEON	3,90%	0,88 %	2,65%	0,76 %
CASTILLA-LA MANCHA	-0,90%	-0,06 %	4,60%	0,94 %
CATALUÑA	0,50%	-0,08 %	5,59%	1,51 %
COM. MADRID	3,58%	1,07 %	3,50%	1,09 %
COM. VALENCIANA	3,85%	1,02 %	3,81%	0,73 %
EXTREMADURA	6,75%	1,52 %	3,45%	0,86 %
GALICIA	3,08%	0,72 %	1,99%	-0,02 %
LA RIOJA	-3,49%	-0,63 %	0,98%	0,38 %
MURCIA	0,22%	0,08 %	-1,07%	0,08 %
NAVARRA	-1,34%	-0,33 %	0,69%	-0,60 %
PAIS VASCO	-2,85%	-0,87 %	-0,14%	-0,15 %
NACIONAL	2,18%	0,57 %	4,25%	1,08 %

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

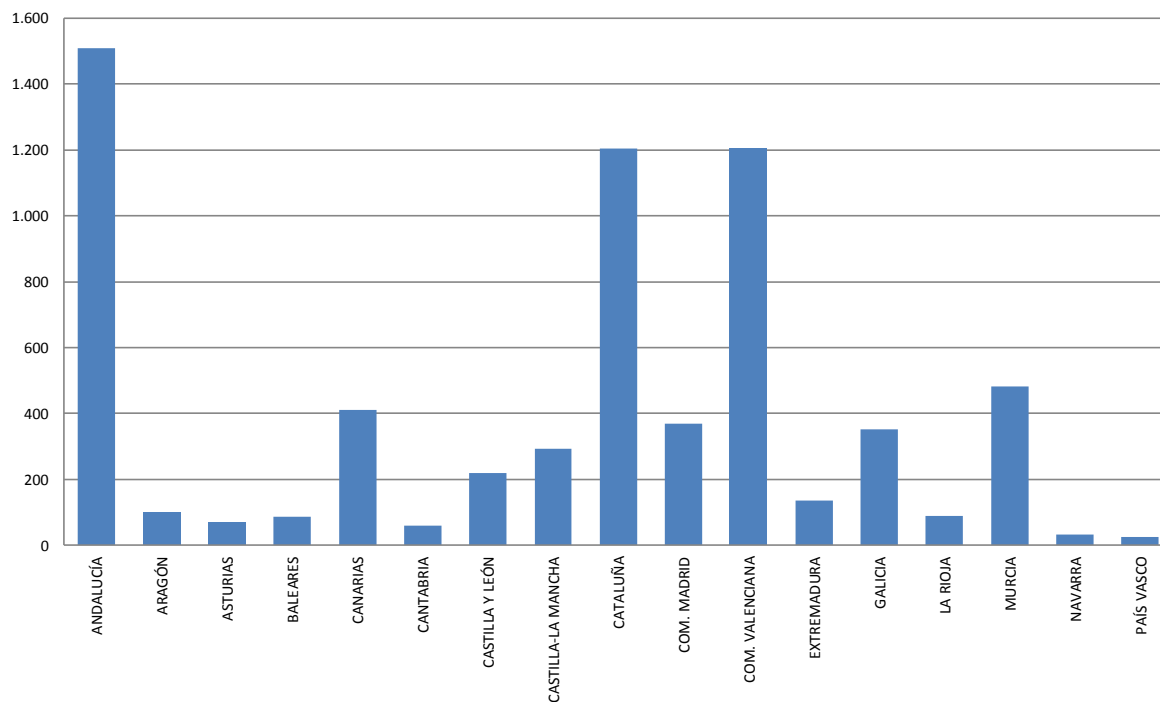
Las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca han seguido creciendo en el segundo trimestre del año, dando continuidad al ligero proceso alcista iniciado en el cuarto trimestre de 2017. De este modo, en el último trimestre se han registrado 6.643 certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca, 106 más que en el primer trimestre del año, lo que supone un incremento del 1,62%.

Las comunidades autónomas con un mayor número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca en el último trimestre han sido Andalucía (1.508), Cataluña (1.205) y Comunidad Valenciana (1.205), quedando el resto a una significativa distancia. De hecho, estas tres comunidades autónomas aglutinan el 58,98% del total. En el extremo opuesto se sitúan siete comunidades con niveles inferiores a las 100 certificaciones de vivienda por ejecución de vivienda trimestrales.

Número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca. Trimestral 2T 2018	
CCAA	Número
ANDALUCÍA	1.508
CATALUÑA	1.205
COM. VALENCIANA	1.205
MURCIA	482
CANARIAS	412
COM. MADRID	369
GALICIA	353
CASTILLA-LA MANCHA	293
CASTILLA Y LEÓN	219
EXTREMADURA	135
ARAGÓN	98
LA RIOJA	90
BALEARES	87
ASTURIAS	69
CANTABRIA	60
NAVARRA	33
PAÍS VASCO	25
NACIONAL	6.643

La evolución interanual, obtenida a través de la comparación directa de los resultados del segundo trimestre de 2018 y el mismo trimestre de 2017, muestra un descenso del -1,50%, habiéndose registrado 101 certificaciones menos que en el mismo trimestre de 2017. En consecuencia, a pesar de la ligera tendencia ascendente en términos intertrimestrales, desde un punto de vista interanual se ha producido un ligero descenso, algo que se viene produciendo trimestre tras trimestre, por lo que desde un punto de vista de análisis de tendencia, nos encontramos en una tendencia descendente.

Número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca por comunidades autónomas. 2º trimestre 2018



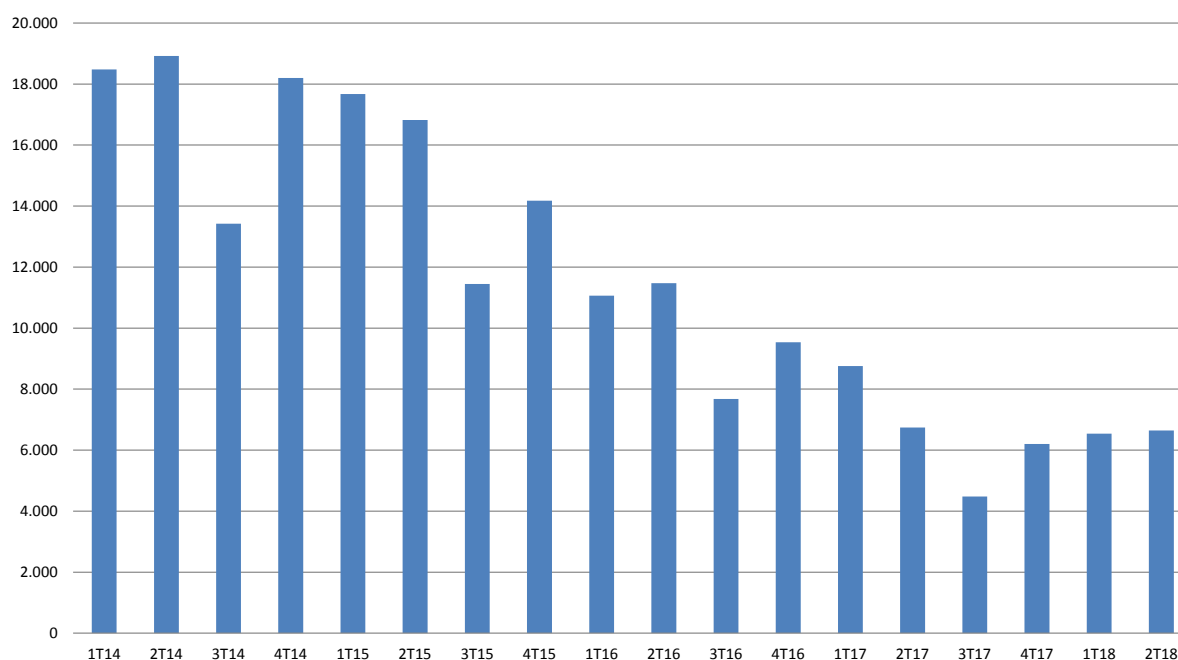
Número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca. Interanual 2T 2018

CCAA	Número
ANDALUCÍA	6.006
ARAGÓN	482
ASTURIAS	213
BALEARES	398
CANARIAS	1.225
CANTABRIA	254
CASTILLA Y LEÓN	767
CASTILLA-LA MANCHA	1.098
CATALUÑA	4.378
COM. MADRID	1.576
COM. VALENCIANA	4.505
EXTREMADURA	403
GALICIA	671
LA RIOJA	349
MURCIA	1.327
NAVARRA	90
PAÍS VASCO	122
NACIONAL	23.864

En los últimos doce meses se han registrado 23.864 certificaciones, frente a las 23.965 del primer trimestre, con un descenso trimestral desestacionalizado del -0,42%, constatando nuevamente la tendencia ligeramente descendente.

El gráfico de evolución de resultados trimestrales muestra con claridad la intensidad en el descenso del número de certificaciones, habiendo pasado de niveles superiores a las 18.000 trimestrales, a una cierta consolidación de resultados ligeramente por encima de las 6.000 trimestrales.

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



Estas 6.000 certificaciones trimestrales parecen el suelo mínimo que tiende a consolidarse, con la excepcionalidad del tercer trimestre de 2017, que presentó un resultado ligeramente por encima de las 4.000 certificaciones. Este último resultado es propio de la estacionalidad de los terceros trimestres, por lo que las estimaciones para el siguiente trimestre son muy claras, siendo previsible un nuevo e intenso descenso, que podrá llevar a los resultados interanuales ligeramente por encima de las 20.000 certificaciones.

La recuperación económica de los últimos años y del propio mercado inmobiliario han sido factores decisivos para este intenso descenso, que constituye un claro síntoma de vuelta a la normalidad en el mercado inmobiliario español.

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

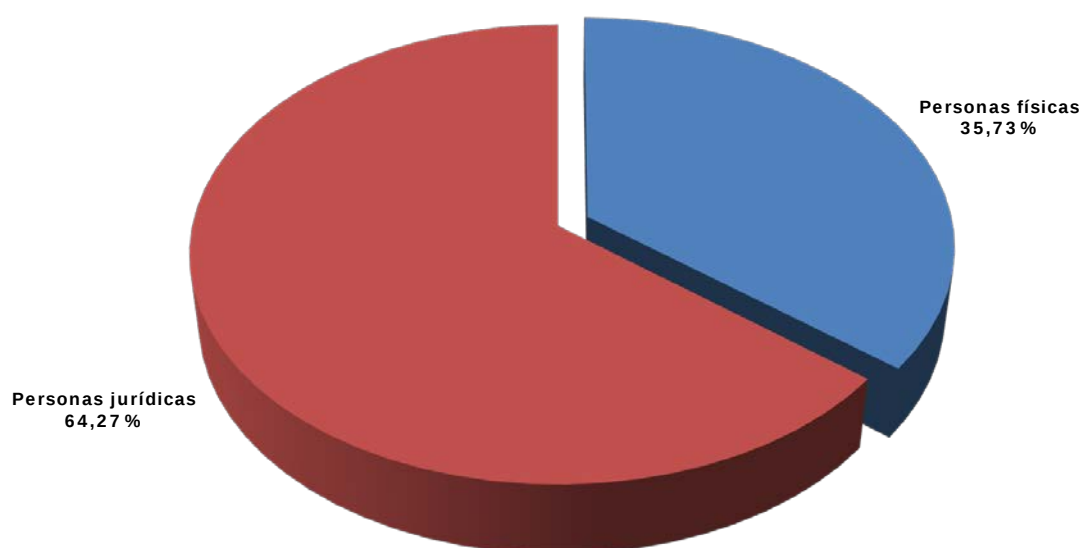
El 64,27% de las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca del segundo trimestre del año han correspondido a personas jurídicas, alcanzando un nuevo máximo histórico. El peso de personas físicas, en consecuencia, ha alcanzado un mínimo histórico, con el 35,73%.

Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según titularidad (PF/PJ). Trimestral 2T 2018		
	Personas físicas	Personas jurídicas
NACIONAL	35,73 %	64,27 %

En términos intertrimestrales el peso de personas jurídicas se ha incrementado en 3,35 pp, dando lugar al correspondiente descenso en el peso de personas físicas.

Como hemos indicado en el apartado anterior, la recuperación económica y del propio mercado está produciendo una reducción significativa en el número de certificaciones por ejecución de hipoteca, dando lugar a una mayor presencia proporcional en dichas certificaciones de personas jurídicas que de personas físicas.

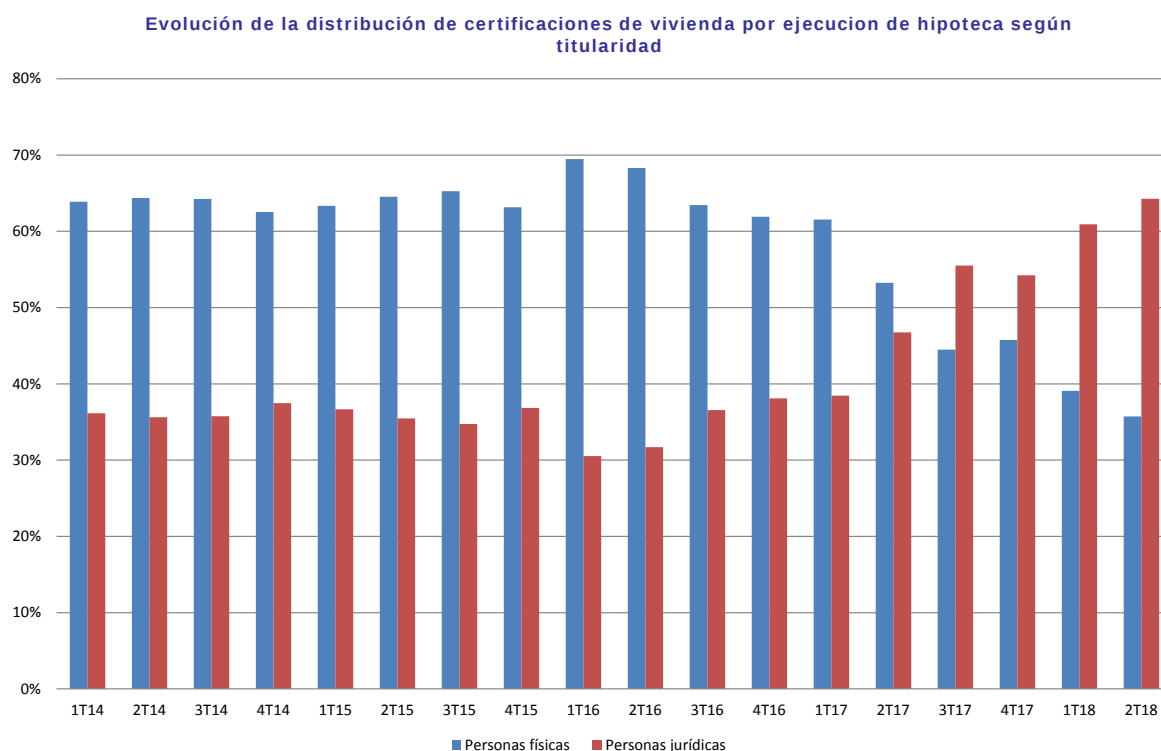
Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según titularidad
2º trimestre 2018



Con respecto al mismo trimestre del año 2017 el peso de personas jurídicas se ha incrementado en 17,53 pp, constatando con claridad el intenso crecimiento que se viene produciendo en el peso de personas jurídicas, con respecto a personas físicas.

El siguiente gráfico muestra la evolución de los resultados trimestrales desde la creación de la serie de resultados, constatando con mayor claridad todavía la tendencia indicada ya que el peso de personas jurídicas llegó a situarse ligeramente por encima del 30% en la primera mitad de 2016 y, en apenas dos años, se ha duplicado el peso de personas jurídicas. Con respecto a los pesos de personas físicas el proceso ha sido

precisamente el contrario. Todo ello dentro de un marco de notable reducción del número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca, tal y como se ha comprobado en el apartado anterior.



A lo largo de los próximos trimestres previsiblemente se mantendrá esta tendencia en la medida que una reducción del número de certificaciones en un contexto de recuperación económica y del mercado inmobiliario supone que este tipo de situaciones sea más probable que aparezca en personas jurídicas que en personas físicas.

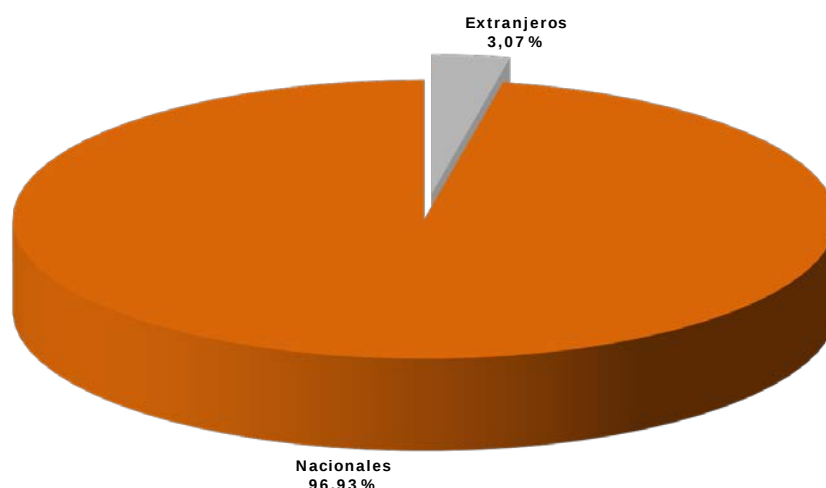
2.12.1.3. Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad

El peso de extranjeros en el número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca ha seguido descendiendo en el segundo trimestre del año, dando lugar a un nuevo mínimo histórico con una cuantía del 3,07%, frente al 3,52% del trimestre precedente, que también supuso un mínimo histórico.

Las nacionalidades que vienen predominando la compra de vivienda por extranjeros durante los últimos años se caracterizan por ser nacionalidades con un elevado nivel de renta per cápita, por lo que resulta menos habitual que dichas nacionalidades se vean afectadas por este tipo de situaciones.

El efecto en el peso de nacionales es, por tanto, el contrario, un incremento del peso relativo, pero todo ello dentro de un marco de reducción significativa del número de certificaciones. Concretamente, en el segundo trimestre del año el 96,93% de las certificaciones corresponde a nacionales.

Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad
2º trimestre 2018



En el siguiente gráfico se observa la evolución de resultados trimestrales desde la creación de la serie de resultados, constatando la constante e intensa tendencia descendente, habiendo pasado de niveles superiores al 10% de peso de extranjeros a los actuales niveles ligeramente por encima del 3%.

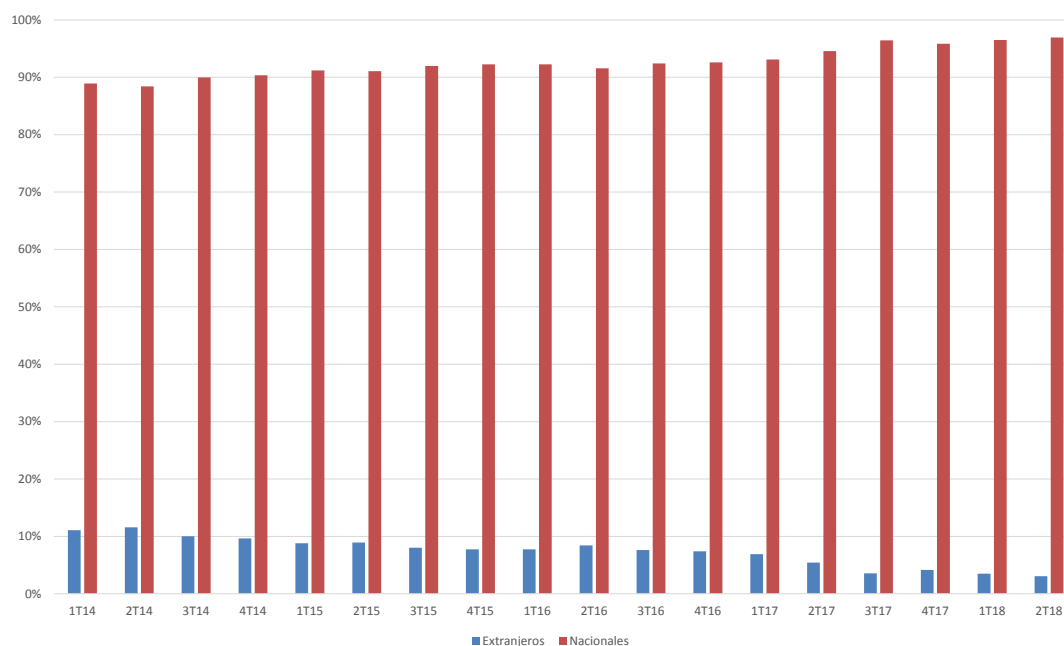
Todo parece indicar que la tendencia será a continuar con este ritmo descendente en la medida que las nacionalidades compradoras de vivienda en España siguen siendo, trimestre tras trimestre, nacionalidades con una elevada renta per cápita.

Precisamente, en la siguiente tabla mostramos los resultados de certificaciones de extranjeros desglosados por nacionalidades. Encabeza los resultados del segundo trimestre británicos con un 10,55% de las certificaciones a extranjeros, correspondiendo a un peso significativamente más bajo que su peso en la compra de vivienda, en la medida que desde la publicación de resultados de compra de vivienda por extranjeros, los británicos han liderado dicho ranking de compra por extranjeros.

En segundo lugar están ecuatorianos con un 7,54%, correspondiendo a una nacionalidad cabecera en la compra de vivienda por extranjeros en el anterior ciclo alcista (hasta 2007), pero que durante los últimos años ha contado con un peso irrelevante en la compra de vivienda en España, por lo que no pocas de estas situaciones pueden corresponder a dicho periodo de compra.

En tercer lugar se encuentran irlandeses (6,53%), seguidos de marroquíes (5,03%) y colombianos (4,02%), quedando el resto de nacionalidades con pesos por debajo del 3%.

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 2018

Nacionalidades	%	% s/ extranjeros
Reino Unido	0,32%	10,55%
Ecuador	0,23%	7,54%
Irlanda	0,20%	6,53%
Marruecos	0,15%	5,03%
Colombia	0,12%	4,02%
Alemania	0,08%	2,51%
Venezuela	0,08%	2,51%
San Marino	0,08%	2,51%
Rusia	0,08%	2,51%
Rumanía	0,08%	2,51%
Pakistán	0,08%	2,51%
Italia	0,08%	2,51%
Nigeria	0,06%	2,01%
Bélgica	0,06%	2,01%
Argelia	0,05%	1,51%
Argentina	0,05%	1,51%
Bulgaria	0,05%	1,51%
Francia	0,05%	1,51%
Gambia	0,03%	1,01%
Resto	1,14%	37,69%
Extranjeros	3,07 %	100,00 %
Nacionales	96,93 %	
TOTAL	100,00 %	

2.12.2. Daciones en pago

2.12.2.1. Número de daciones en pago por comunidades autónomas

Las daciones en pago siguen mostrando un cierto grado de estabilidad, consolidando niveles entre las 1.500 y 2.000 trimestrales. En el segundo trimestre del año se han registrado 1.709 daciones en pago, 328 menos que en el primer trimestre, dando lugar a un descenso intertrimestral del -16,10%. Con respecto al mismo trimestre del año precedente se han registrado 40 daciones en pago menos, con un descenso interanual del -2,29%.

Número de daciones en pago. Trimestral 2T 2018	
CCAA	Número
CATALUÑA	443
ANDALUCÍA	422
COM. VALENCIANA	275
COM. MADRID	124
CASTILLA-LA MANCHA	74
CANARIAS	70
MURCIA	66
CASTILLA Y LEÓN	61
BALEARES	42
ARAGÓN	29
GALICIA	28
EXTREMADURA	27
PAÍS VASCO	20
CANTABRIA	14
NAVARRA	10
ASTURIAS	3
LA RIOJA	1
NACIONAL	1.709

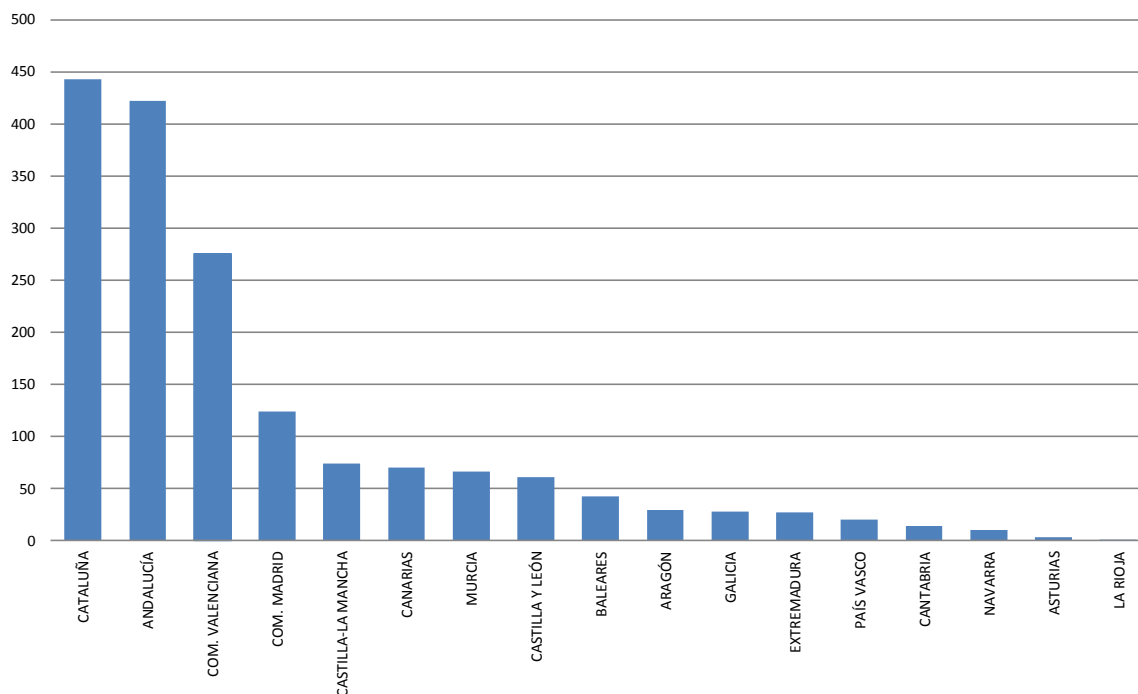
Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de daciones en pago durante el segundo trimestre han sido Cataluña (443), Andalucía (422), Comunidad Valenciana (275) y Comunidad de Madrid (124), quedando el resto por debajo de las 100 daciones en pago trimestrales. Entre las cuatro comunidades autónomas cabeceras alcanzan el 73,96% de las daciones en pago. Las diferencias territoriales son notables, con cuatro comunidades autónomas con menos de 20 daciones en pago trimestrales y nueve por debajo de las 50 daciones en pago trimestrales.

Los últimos doce meses han registrado 6.725 daciones en pago, 396 menos que el resultado interanual del segundo trimestre de 2017, constatando nuevamente la tendencia descendente del número de daciones en pago. Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de daciones en pago durante el último año han sido Cataluña (1.791), Andalucía (1.523) y Comunidad Valenciana (1.239). Seis comunidades autónomas registran menos de 100 daciones en pago anuales y doce comunidades autónomas registran menos de 300 daciones en pago anuales.

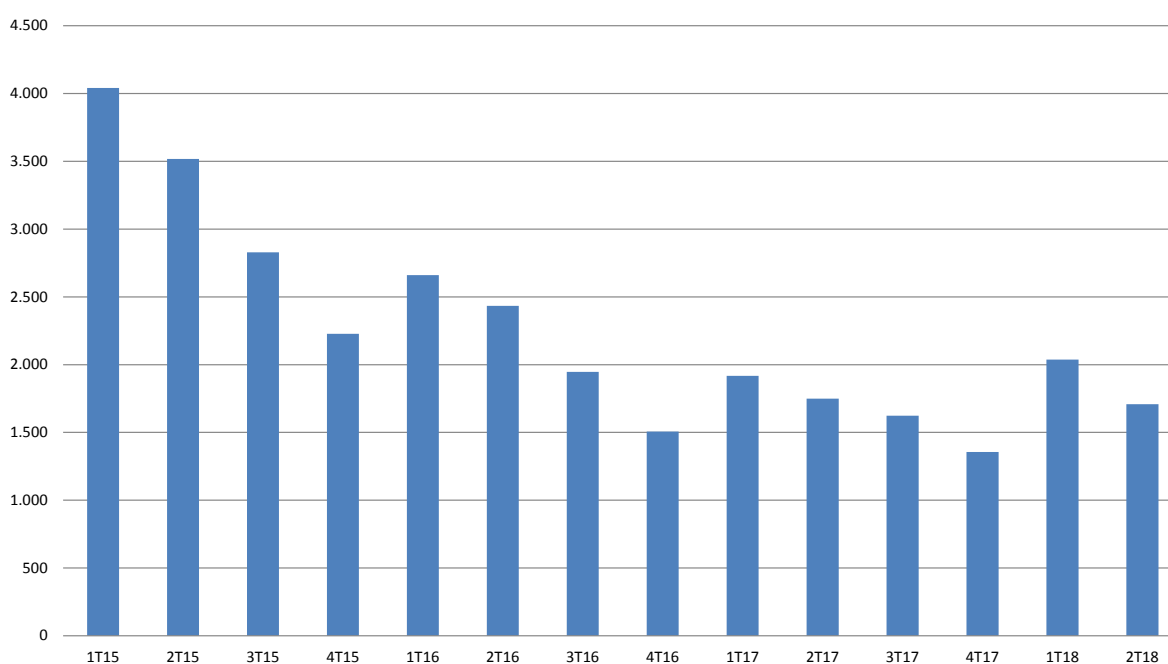
Las diferencias territoriales son notables, dando lugar a que en una parte importante de la geografía española esta figura jurídica sea utilizada de forma residual.

A lo largo de próximos trimestres resulta previsible una continuidad en la tendencia descendente en la medida que la recuperación económica y del mercado inmobiliario proporciona un mayor grado de distanciamiento hacia este tipo de situaciones, dando lugar a cuantías próximas a las 1.500 daciones en pago trimestrales.

Número de daciones en pago por comunidades autónomas. 2º trimestre 2018



Evolución del número de daciones en pago. Total nacional

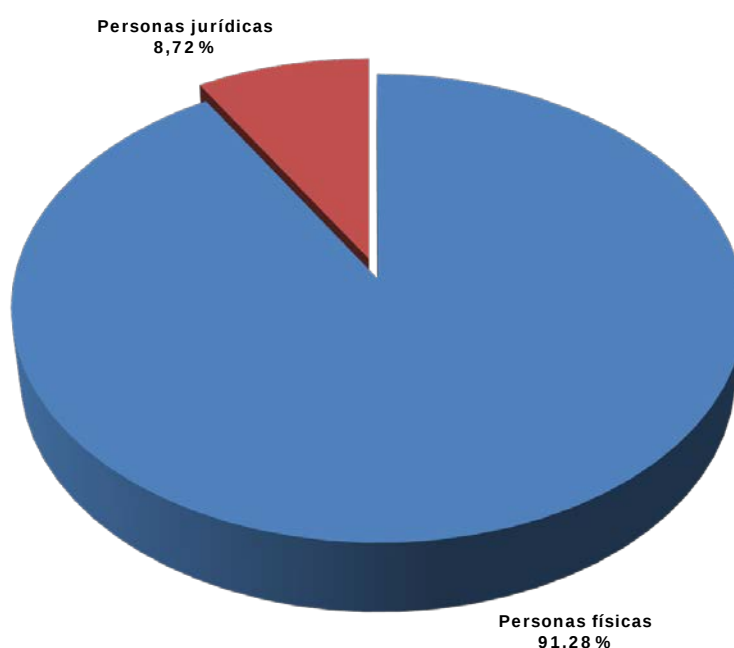


2.12.2.2. Distribución de daciones en pago según titularidad (PF/PJ)

El 91,28% de las daciones en pago han correspondido a personas físicas, alcanzando un nuevo máximo histórico. El peso de personas jurídicas ha sido del 8,72%, mínimo de la serie histórica. Con respecto al trimestre precedente el peso de personas físicas se ha incrementado en 2,18 pp, dando lugar al correspondiente descenso en el peso de personas jurídicas.

Distribución de daciones en pago según titularidad (PF/PJ). Trimestral 2T 2018		
	Personas físicas	Personas jurídicas
NACIONAL	91,28 %	8,72 %

Distribución de daciones en pago según titularidad. 2º trimestre 2018



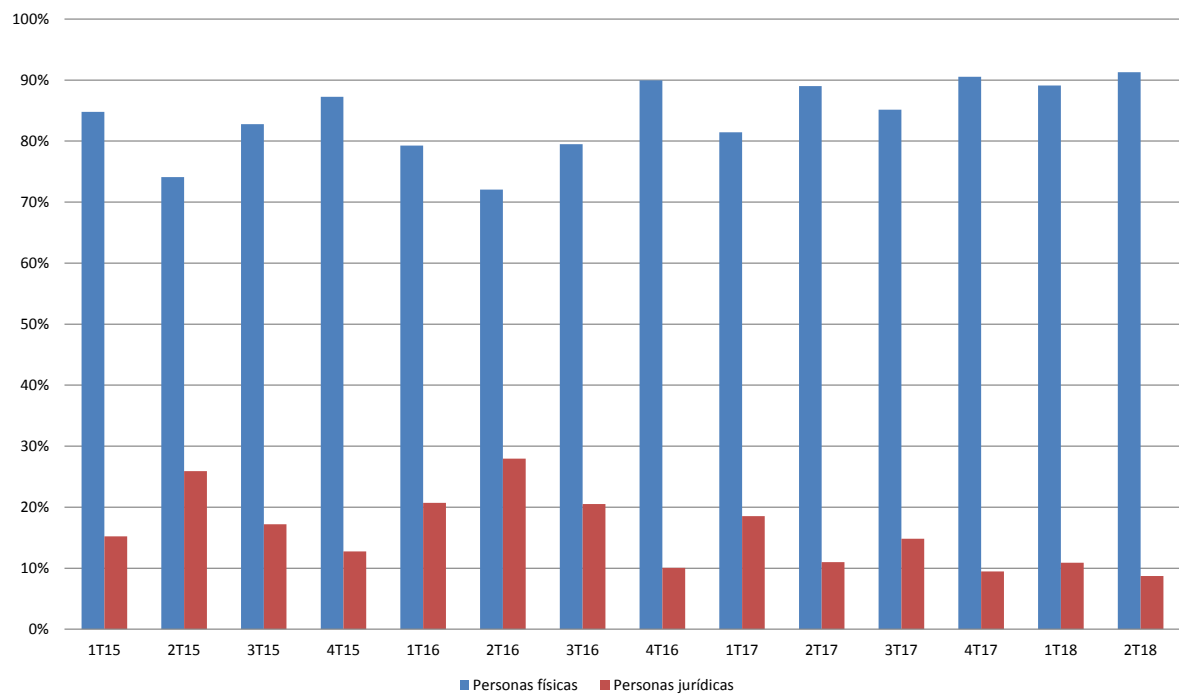
El siguiente gráfico muestra la evolución de resultados, constatando la clara tendencia descendente en el peso de personas jurídicas en las daciones en pago. En la medida que se han ido saneando las situaciones de dificultad económica de las empresas vinculadas al sector inmobiliario, el número de daciones en pago vinculadas a personas jurídicas se va reduciendo.

Con respecto al mismo trimestre del año precedente el peso de personas físicas se ha incrementado en 2,28 pp, con el correspondiente descenso en el peso de personas jurídicas.

En todo caso, el bajo número de daciones en pago puede dar lugar a comportamientos relativamente aleatorios, siendo previsible que a lo largo de próximos trimestres los resultados se sitúen relativamente próximos a los alcanzados durante los dos últimos trimestres.

En cierta medida se aprecia una consolidación de resultados de peso de personas jurídicas por debajo del 10% y de peso de personas físicas por encima del 90%, todo ello dentro de un marco de reducción del número de daciones en pago, tal y como se ha constatado en el apartado anterior.

Evolución de la distribución de daciones en pago según titularidad



2.12.2.3. Distribución de daciones en pago según nacionalidad

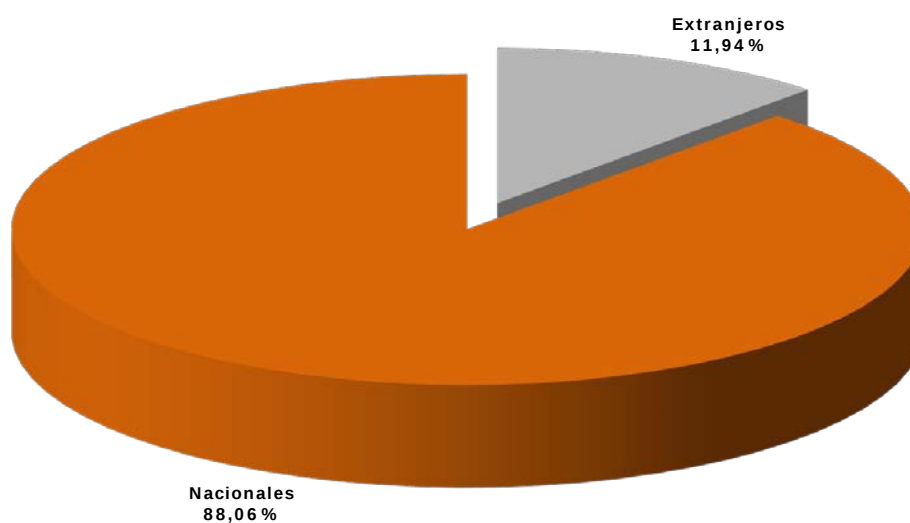
La distribución de pesos entre nacionales y extranjeros de las daciones en pago mantiene la estabilidad de resultados de los últimos trimestres. Concretamente, en el segundo trimestre del año el 11,94% de las daciones en pago han correspondido a extranjeros y el 88,06% a nacionales. Con respecto al trimestre precedente el peso de extranjeros se ha reducido en -0,91 pp, dando lugar al correspondiente ascenso en el peso de nacionales.

Distribución de daciones en pago según nacionalidad. Trimestral 2T 2018		
Nacionalidades	%	% s/extranjeros
Ecuador	1,43%	11,94%
Rumanía	1,37%	11,44%
Reino Unido	1,31%	10,95%
Marruecos	1,31%	10,95%
Colombia	0,53%	4,48%
Perú	0,36%	2,99%
Bulgaria	0,30%	2,49%
Argentina	0,30%	2,49%
Gambia	0,24%	1,99%
Irlanda	0,18%	1,49%
Ucrania	0,18%	1,49%
Rusia	0,18%	1,49%
Uruguay	0,12%	1,00%
Senegal	0,12%	1,00%
Portugal	0,12%	1,00%
Francia	0,12%	1,00%
Bélgica	0,12%	1,00%
Alemania	0,12%	1,00%
Argelia	0,12%	1,00%
Resto	3,41%	28,81%
Extranjeros	11,94 %	100,00 %
Nacionales	88,06 %	
TOTAL	100,00 %	

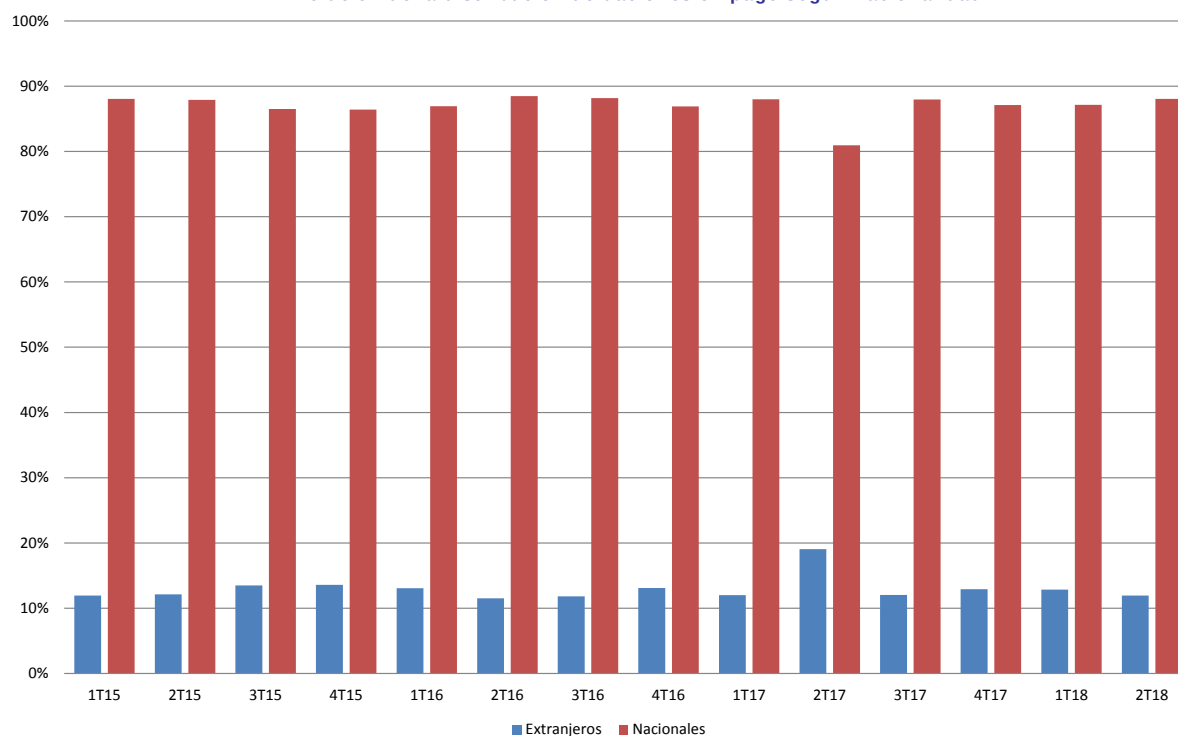
Los mayores pesos de nacionalidades extranjeras se han alcanzado para ecuatorianos (11,94%), rumanos (11,44%), británicos (10,95%) y marroquíes (10,95%), quedando el resto de nacionalidades por debajo del 5%. Estas nacionalidades cabeceras corresponden a las que encabezaron los resultados de compra por extranjeros durante el anterior ciclo alcista, en consecuencia, las actuales daciones en pago todavía siguen correspondiendo, en gran medida, a compras realizadas durante el citado ciclo alcista.

Por tanto, conforme nos vayamos alejando de dicho periodo el número de daciones en pago seguirá descendiendo, así como el peso de extranjeros y la estructura de resultados según nacionalidad.

Distribución de daciones en pago según nacionalidad. 2º trimestre 2018



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 1.102 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, 1.102 oficinas distribuidas adecuadamente a lo largo de toda la geografía española.

El universo de los datos para el estudio es de cerca de 945.000 transmisiones de bienes inmuebles (viviendas, locales comerciales, naves industriales...) y más de 440.000 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).

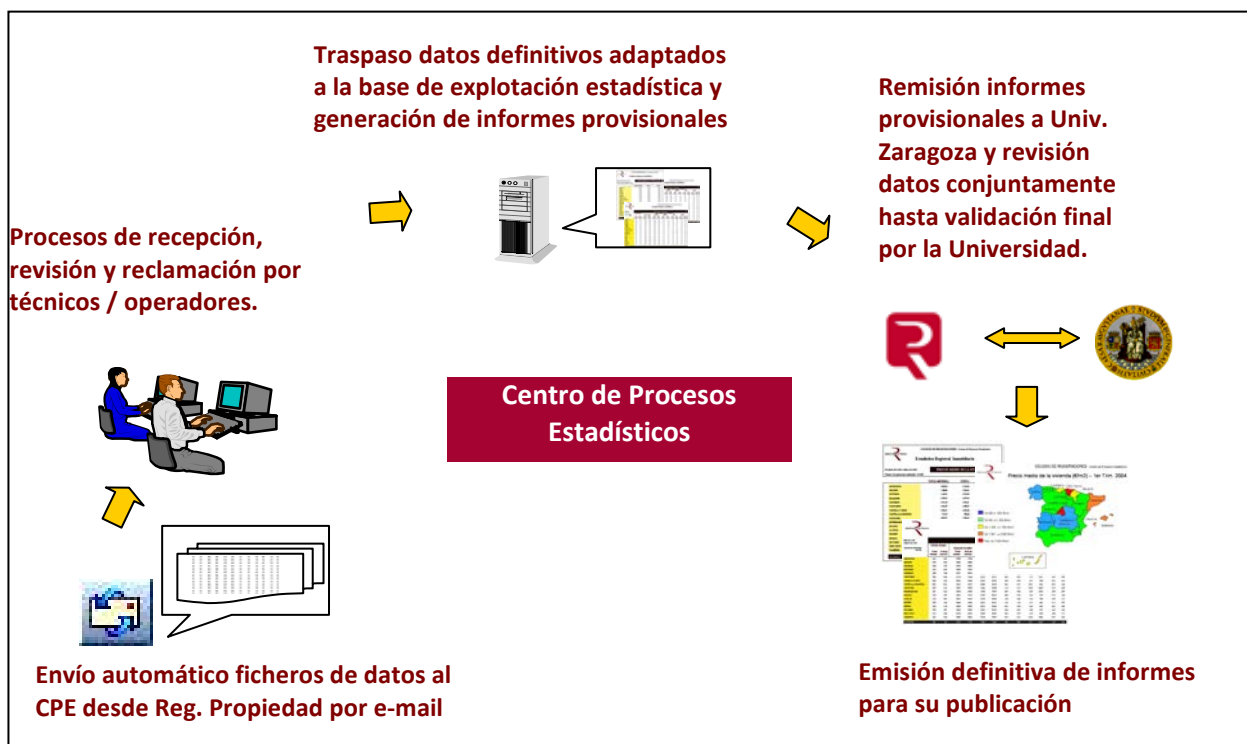
Proceso de obtención y agregación de datos

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.



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 (1987¹, 1989²).

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.

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 Salariales³ y las Cotizaciones Obligatorias a la Seguridad Social⁴.

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 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.

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.

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 (m²)

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 m², entre 40 y 60 m², entre 60 y 80 m², y más de 80 m², 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 edificadas 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.



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

Cientes 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 unidimensional.	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
Cientes 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 obtenidos. _____	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 marketing.	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
• cartografía	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 mercado.	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.

