



## ANUARIO INMOBILIARIO 2019



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

31 de marzo de 2020

### [Marketing inmobiliario y estudios de mercado.](#)

- El Colegio de Registradores publica el Anuario Inmobiliario 2019
- Anuario 2019 de la Estadística Registral Inmobiliaria

El número de compraventas de vivienda registradas ha detenido su crecimiento este año, disminuyendo un -2,5% con respecto a 2018, habiendo registrado 503.875 compraventas. La vivienda usada, con 413.185 compraventas, descendió el 3,1% y la vivienda nueva, con 90.690 operaciones, experimentó una ligera subida del 0,6%. Estos datos forman parte del Anuario 2019 de la Estadística Registral Inmobiliaria, publicado por el Colegio de Registradores. Los resultados de compraventas por CC.AA. muestran que la vivienda protegida solo superó el 3% del total en Navarra (3,9%), Asturias (4,4%) y País Vasco (3,8%), siendo incluso inferior al 1% del total de compraventas registradas en seis CC.AA.

### **Superficie de las viviendas compradas**

La superficie media de la vivienda transmitida en 2019 ha sido de 98,7 m<sup>2</sup>. El 50,5% de las compraventas del último año han contado con una superficie superior a los 80 m<sup>2</sup>, los pisos con superficie entre 60 y 80 m<sup>2</sup> han supuesto el 28,8%, los pisos con superficie entre 40 y 60 m<sup>2</sup> un 17,3% y los de superficie inferior a 40 m<sup>2</sup> un 3,5%.



## Compraventas extranjeras

La demanda extranjera de vivienda ha mantenido un comportamiento ligeramente inferior al del año anterior, con el 12,5% del total, alcanzando las 63.000 operaciones en 2019 frente a las 65.400 operaciones de 2018. Las comunidades autónomas con mayores pesos de compra por extranjeros, coincidiendo nuevamente con las de gran actividad turística, han sido Baleares, con el 35,1% de viviendas adquiridas por extranjeros, seguida de Comunidad Valenciana (27,1%) Canarias (25,3%), y Murcia (18,6%).

## Compraventas extranjeras

El 6,1% del total de compras de vivienda realizadas por extranjeros presentaron un importe igual o superior a los 500.000 euros (6% en 2018). El 36,1% de estas compras correspondieron a nacionalidades no comunitarias, frente al 34,9% de 2018.

## Uso de la vivienda

El Anuario de la Estadística Registral Inmobiliaria, que también se puede consultar en el Portal de Precios de Vivienda (<http://www.preciosdevivienda.es/registradores.html>), analiza la utilización de la vivienda como bien de inversión o de uso, a través del tiempo medio de posesión de sus propietarios cuando la vendieron.

## Uso de la vivienda

Un año más, continuó el constante incremento del período medio de posesión, llegando a 15 años y 3 meses en 2019, máximo de la serie histórica, con un incremento del 4,2% con respecto a 2018. Desde el mínimo histórico de 2009, 7 años y 4 meses, el período medio de posesión de las viviendas transmitidas se ha duplicado ampliamente.

## Hipotecas

En 2019 se han registrado 360.382 constituciones de hipotecas sobre vivienda mediante la inscripción registral, con un incremento del 4,1% sobre el año anterior. Supusieron algo más de la cuarta parte de las concedidas para vivienda en 2006 (1.316.262) y, en cambio, fueron el 81% más elevadas que las producidas en el mínimo histórico registrado el año 2013 (199.098).



El mayor incremento se produjo en Castilla La Mancha (17,3%), seguido de la Comunidad de Madrid (8,6%) y la Comunidad Valenciana (7,4%). Cinco comunidades experimentaron descensos con relación a 2018.

El 6,4% de las constituciones de hipotecas sobre vivienda mediante la inscripción registral han sido formalizadas por extranjeros, superando las 23.000 hipotecas, similar situación a la de 2018. El peso de los extranjeros en las hipotecas concedidas en las CC.AA. fue mayor en Cataluña (21,8%), la Comunidad Valenciana (20,5%), Andalucía (16,8%) y la Comunidad de Madrid (13,1%).

La hipoteca media de los extranjeros en 2019 ha sido de 134.158 €, con un ligero incremento del 0,6% sobre el año anterior. Las comunidades autónomas con mayores importes medios de hipoteca sobre vivienda de extranjeros han sido Baleares (254.265 €), Comunidad de Madrid (167.352 €), Andalucía (157.573 €) y Cataluña (150.584 €).

## HIPOTECA MEDIA

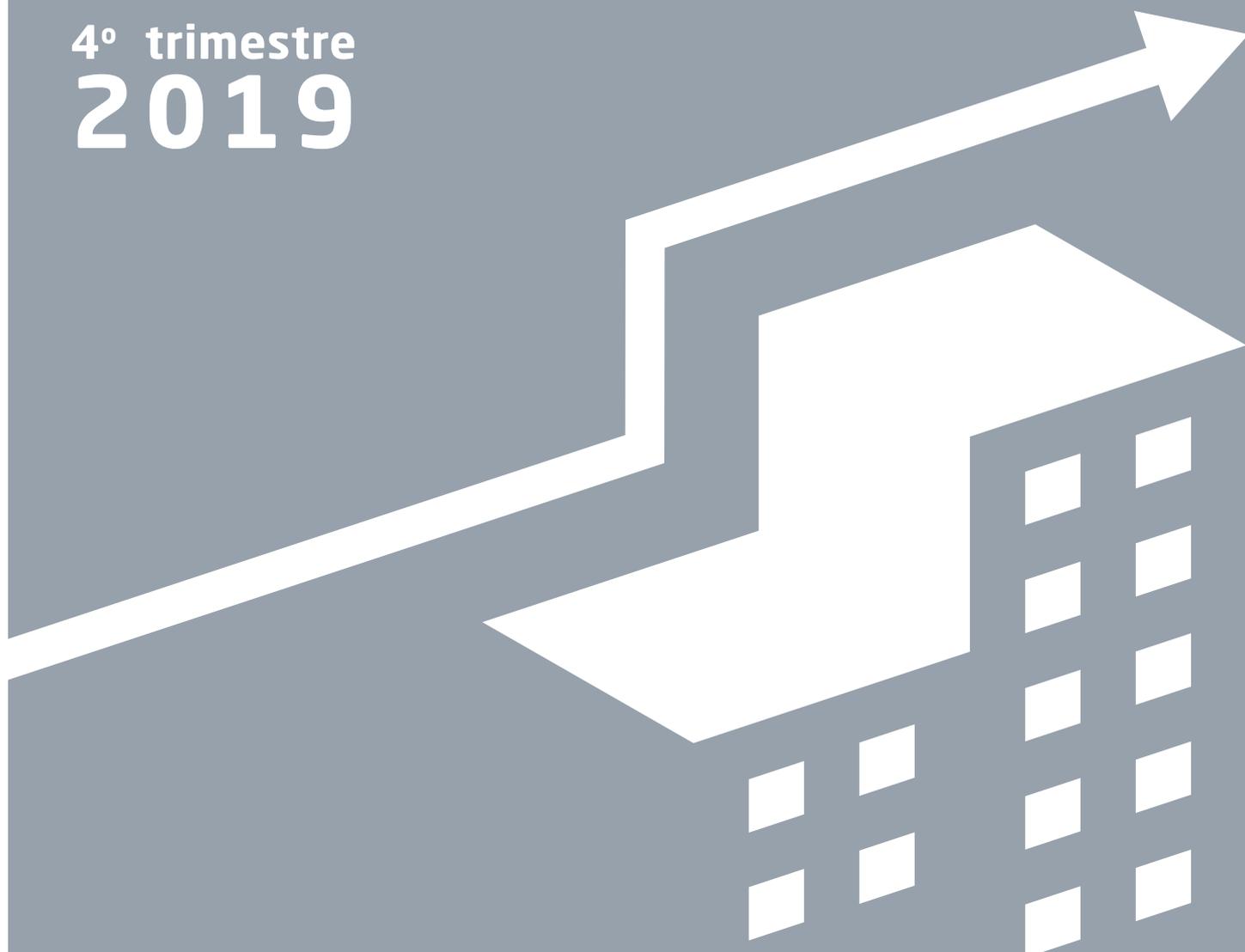
Con relación al destino del volumen de crédito hipotecario concedido en 2019, las viviendas obtuvieron el 83,3% del volumen total del crédito concedido. Los terrenos urbanos no edificados han alcanzado el 6,2%, locales comerciales el 5%, naves industriales el 3,6%, garajes y trasteros el 1,15% y bienes inmuebles rústicos el 0,7%.

También ha sido analizada la evolución de la cuota hipotecaria media para vivienda en 2019, que fue de 591 euros, el 4% de incremento sobre 2018, de nuevo mostrando continuidad con la evolución al alza mostrada desde el año 2017, aunque se encuentra muy lejos todavía de los máximos históricos, por encima de los 800 euros alcanzados en 2008.

El porcentaje medio en España de dicha cuota sobre el salario fue del 30,4%, destacando por CC.AA. la situación de Baleares (44,5%), seguida de Madrid (36,4%) y Cataluña (33,4%%). Observando de nuevo la evolución desde los años de la llamada burbuja inmobiliaria, se aprecia que desde 2014 se produce una gran estabilidad en el valor medio de este indicador alrededor del 30%, muy lejos también del casi 50% del salario que llegó a suponer en 2007.

# ESTADÍSTICA REGISTRAL INMOBILIARIA

4º trimestre  
2019



Registradores DE ESPAÑA

**Centro de Procesos Estadísticos**

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

Disponible en la web:

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

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

<http://www.gamerin.es>

Febrero de 2020

Publicación trimestral nº 63

**4º TRIMESTRE 2019****ESTADÍSTICA REGISTRAL INMOBILIARIA**

<b>1. Resumen ejecutivo</b>	<b>3</b>
<b>2. Resultados</b>	<b>6</b>
2.1. Índice de Precio de la Vivienda de Ventas Repetidas (IPVVR)	6
2.2. Número de compraventas de vivienda registradas	9
2.3. Nacionalidad en las compras de vivienda registradas	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	47
2.9. Tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios sobre vivienda	51
2.10. Duración de los nuevos créditos hipotecarios contratados sobre vivienda	57
2.11. Cuota hipotecaria mensual y porcentaje con respecto al coste salarial	61
2.12. Impagos hipotecarios	66
<b>3. Metodología</b>	<b>78</b>
3.1. Objetivos	78
3.2. Informes	82

## 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 cuarto trimestre del año 2019 (publicación trimestral número 63).

El precio de la vivienda ha registrado un crecimiento del 1,19% en el cuarto trimestre del año, manteniendo la moderación de las tasas de crecimiento iniciada a mediados de 2019. La tasa de variación interanual ha seguido la misma línea, alcanzando un aumento del 7,22% en el IPVVR. Con respecto a los máximos históricos del tercer trimestre de 2007 todavía se acumula un descenso del -11,88%, mientras que con respecto a los mínimos más recientes (cuarto trimestre de 2014) el crecimiento ha sido del 37,20%.

El número de compraventas de vivienda ha registrado su tercer descenso trimestral consecutivo, con una reducción del -4,21%, alcanzando las 117.387 compraventas en el último trimestre. En vivienda nueva se han registrado 21.902 compraventas, con un crecimiento del 3,78%, y en vivienda usada 95.485 compraventas, con una reducción del -5,87%. Con respecto al mismo trimestre de 2018 el descenso interanual ha sido del -2,34%.

Las comunidades autónomas con un mayor número de compraventas de vivienda han sido Andalucía (24.030), Cataluña (18.346), Comunitat Valenciana (17.335) y Comunidad de Madrid (16.602). Once comunidades autónomas han registrado descensos trimestrales, frente a los ascensos en seis de ellas. En vivienda nueva únicamente en cinco comunidades autónomas se han reducido las compraventas de vivienda, mientras que en vivienda usada han sido catorce las que han contado con ajustes.

Para el conjunto del año 2019 se han registrado 503.875 compraventas, el menor resultado interanual de los seis últimos trimestres. 90.690 compraventas han correspondido a vivienda nueva y 413.185 compraventas a vivienda usada. Con respecto a 2018 el descenso interanual ha sido del -2,48%, con un aumento del 0,61% en vivienda nueva y una reducción del -3,13% en vivienda usada. Once comunidades autónomas han registrado descensos interanuales.

A nivel provincial se ha producido un cierto equilibrio, con veintisiete provincias con descensos trimestrales, frente a las veintitrés con ascensos. Las provincias que han registrado un mayor número de compraventas de vivienda han sido Madrid (16.602), Barcelona (12.369), Alicante (8.719), Málaga (7.314) y Valencia (6.761). En vivienda nueva veinticuatro provincias han registrado descensos, mientras que en vivienda usada los descensos se han producido en treinta y tres provincias. Para el conjunto del año 2019 el mayor número de compraventas se ha registrado en Madrid (71.889), Barcelona (55.178), Alicante (36.889), Málaga (29.820) y Valencia (29.455), registrando incrementos en veintinueve provincias con respecto a 2018.

El 12,70% de las compras de vivienda del cuarto trimestre han correspondido a extranjeros, ligeramente por encima del 12,55% del trimestre precedente, aunque en términos absolutos supone una pequeña reducción. La demanda británica ha seguido descendiendo tanto en términos porcentuales (14,23%) como en términos absolutos (cerca de 2.100 compras) a pesar de mantener su tradicional liderazgo, seguidos de franceses (7,99%), alemanes (7,76%) y marroquíes (6,14%), siendo esta última la nacionalidad con mayor crecimiento en los últimos trimestres. En 2019 el 12,45% de las compras han sido realizadas por extranjeros, correspondiendo a cerca de 63.000 viviendas.

Los resultados de compras por extranjeros por comunidades autónomas han estado encabezados por Illes Balears (35,13%), Comunidad Valenciana (27,08%), Canarias (25,29%) y Región de Murcia (18,61%), mientras que por provincias los mayores porcentajes se han registrado en Alicante (42,28%), Illes Balears (35,13%), Santa Cruz de Tenerife (30,68%), Girona (28,27%), Málaga (27,18%), Las Palmas (20,43%), Murcia (18,61%) y Almería (18,06%).

La distribución de compraventas de vivienda en nuevas y usadas ha fortalecido el papel de la vivienda nueva durante el último trimestre, que ha representado el 18,66% del total, con un incremento trimestral del 1,43 pp, quedando la vivienda usada en el 81,34%. El peso de vivienda nueva se ha desagregado en un 17,17% de vivienda nueva libre y un 1,49% de vivienda nueva protegida. Las comunidades autónomas con mayores porcentajes de compraventas de vivienda usada han sido Cantabria (87,45%), Comunitat Valenciana (86,39%), Extremadura (85,96%) y Cataluña (85,78%), mientras que en vivienda nueva han encabezado los resultados La Rioja (33,49%), Comunidad Foral de Navarra (28,99%) y Comunidad de Madrid (24,29%). Los mayores pesos exclusivamente en vivienda nueva protegida se han alcanzado en País Vasco (4,41%), Comunidad Foral de Navarra (4,07%), Principado de Asturias (3,38%) y Aragón (2,97%).

Bancos han mantenido su claro liderazgo en cuota de mercado de concesión de nuevo crédito hipotecario, registrando el 91,15% del total, con una mínima pérdida trimestral de -0,02 pp. Otras entidades financieras se han quedado en el 8,85%. En todas las comunidades autónomas Bancos han registrado la mayor cuota de mercado, con los mayores pesos porcentuales en Cantabria (98,03%), Comunidad de Madrid (97,51%) y Galicia (94,26%), superando niveles del 80% en catorce comunidades autónomas, mientras que Otras entidades financieras han alcanzado su mayor cuota de mercado en Comunidad Foral de Navarra (44,88%), Castilla-La Mancha (21,00%) y País Vasco (20,07%).

El endeudamiento hipotecario por metro cuadrado se ha mantenido relativamente estable, con un ligero descenso intertrimestral del -0,15%, con un resultado medio de 1.306 €/m<sup>2</sup>. Las comunidades autónomas con mayores niveles han sido Comunidad de Madrid (1.948 €/m<sup>2</sup>), País Vasco (1.821 €/m<sup>2</sup>), Illes Balears (1.728 €/m<sup>2</sup>) y Cataluña (1.677 €/m<sup>2</sup>), situándose en el extremo opuesto, con los menores importes medios, Extremadura (697 €/m<sup>2</sup>), Castilla-La Mancha (718 €/m<sup>2</sup>) y Región de Murcia (763 €/m<sup>2</sup>). En diez comunidades autónomas se han registrado incrementos trimestrales. El resultado medio para el conjunto de 2019 ha sido de 1.297 €/m<sup>2</sup>, con un incremento del 1,73% con respecto a 2018.

El endeudamiento hipotecario por vivienda ha seguido mostrando mayor intensidad, con un incremento trimestral del 1,51%, registrando un importe medio de 130.310 €. Únicamente cuatro comunidades autónomas han superado la media nacional, constatando la asimetría territorial de resultados, correspondiendo a Illes Balears (200.511 €), Comunidad de Madrid (194.479 €), País Vasco (150.956 €) y Cataluña (150.256 €). Ocho comunidades autónomas han registrado importes medios por debajo de los 100.000 €, presentando los menores importes Región de Murcia (81.214 €), Extremadura (82.818 €) y Castilla-La Mancha (86.314 €). Once comunidades autónomas han presentado incrementos trimestrales. El importe medio en 2019 ha sido de 127.107 €, con un incremento con respecto a 2018 del 2,23%.

La cuantía media de los tipos de interés en los nuevos créditos hipotecarios ha seguido descendiendo, alcanzando un resultado del 2,31%, con un descenso intertrimestral de -0,13 pp, aproximándose al mínimo de la serie histórica (2.26% 1T y 3T 2018). Los nuevos créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés fijo han presentado una cuantía media del 2,71% y los correspondientes a la modalidad de tipo de interés variable un 2,03%, con un diferencial de 0,68 pp, registrando descensos trimestrales en ambas modalidades. Las comunidades autónomas con menores cuantías medias para el total general han sido País Vasco (1,74%), Comunidad Foral de Navarra (2,07%) y Comunidad de Madrid (2,15%), mientras que los mayores tipos de interés medios se han registrado en Región de Murcia (2,48%), Cataluña (2,46%), Castilla-La Mancha (2,45%) y Canarias (2,45%).

La contratación de nuevos créditos hipotecarios a tipo de interés fijo ha seguido creciendo durante el cuarto trimestre del año, alcanzando el 44,97% del total, con un incremento intertrimestral de 2,21 pp. La contratación a tipo de interés variable se ha situado en el 55,03%, correspondiendo en su práctica totalidad a contratación de hipotecas a tipo de interés variable con índice de referencia EURIBOR (54,11% del total de nuevas hipotecas). En seis comunidades autónomas la contratación a tipo de interés fijo ha superado a la contratación a tipo de interés variable: Principado de Asturias (58,88%), Región de Murcia (57,77%) y Cataluña (57,12%). Los mayores porcentajes de contratación a tipo de interés variable se han registrado en Extremadura (69,46%), País Vasco (68,92%) y Comunidad de Madrid (63,90%).

El periodo medio de contratación de los nuevos créditos hipotecarios ha presentado un descenso del -2,11%, registrando un periodo medio de 279 meses (23 años y 3 meses). En Bancos el plazo medio ha sido de 281 meses (23 años y 5 meses) y en Otras entidades financieras de 266 meses (22 años y 2 meses). Los mayores periodos medios se han registrado en Extremadura (295 meses; 24 años y 7 meses), País Vasco (291 meses; 24 años y 3 meses) y Cataluña (291 meses; 24 años y 3 meses), mientras que los periodos más reducidos han correspondido a Canarias (228 meses; 19 años), Castilla-La Mancha (256 meses; 21 años y 4 meses) y La Rioja (262 meses; 21 años y 10 meses). En 2019 el periodo medio ha sido de 283 meses (23 años y 7 meses), con una variación nula con respecto a 2018.

Los indicadores de accesibilidad han seguido deteriorándose durante el cuarto trimestre, con un incremento del 1,71% en la cuota hipotecaria mensual media y un ascenso en 0,39 pp del porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial. La cuota hipotecaria mensual media ha sido de 604,09 € y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial del 31,04%. El deterioro de los indicadores de accesibilidad se ha debido al incremento del endeudamiento hipotecario por vivienda (1,51%) y a la reducción de los plazos medios de contratación de los nuevos créditos hipotecarios (-2,11%), no pudiendo ser contrarrestado por el

comportamiento favorable de los tipos de interés de contratación de los créditos hipotecarios (reducción de -0,13 pp) y el aumento de los salarios (0,44%).

Los mayores importes medios en cuota hipotecaria mensual media se han registrado en Illes Balears (924,04 €), Comunidad de Madrid (876,69 €), Cataluña (686,09 €) y País Vasco (636,24 €), siendo las únicas que superan la media nacional (604,09 €). Por el contrario, los menores importes medios se han registrado en Extremadura (372,75 €), Región de Murcia (391,70 €) y Castilla-La Mancha (433,25 €). En cuanto al porcentaje de dicha cuota hipotecaria con respecto al coste salarial mensual medio, los mayores porcentajes se han registrado en Illes Balears (49,43%), Comunidad de Madrid (37,45%), Canarias (33,33%) y Cataluña (32,94%), mientras que las condiciones más favorables han correspondido a Principado de Asturias (22,52%), Región de Murcia (23,12%) y Extremadura (23,52%).

El número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca ha presentado un crecimiento trimestral del 5,16%, alcanzando las 5.990. Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número son Andalucía (1.358), Comunitat Valenciana (1.250) y Cataluña (1.157), con ascensos trimestrales en doce de ellas. El 30,86% del total ha correspondido a personas físicas y el 69,14% a personas jurídicas. El 2,73% de las certificaciones han correspondido a extranjeros, encabezando las nacionalidades con mayor peso ecuatorianos (13,66%), rumanos (9,32%), británicos (8,07%) y marroquíes (6,21%).

El número de daciones en pago ha registrado un nuevo mínimo histórico con 1.186, dando lugar a un descenso trimestral del -24,27% e interanual del -9,74%. Las mayores cuantías se han registrado en Andalucía (302), Cataluña (247), Comunitat Valenciana (218) y Región de Murcia (94). El 87,03% han correspondido a personas físicas y el 12,97% a personas jurídicas. El porcentaje de extranjeros ha sido del 10,15%, encabezando el ranking por nacionalidades ecuatorianos (16,81%), marroquíes (12,61%), británicos (9,24%) y rumanos (7,56%).

## 2. Resultados

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

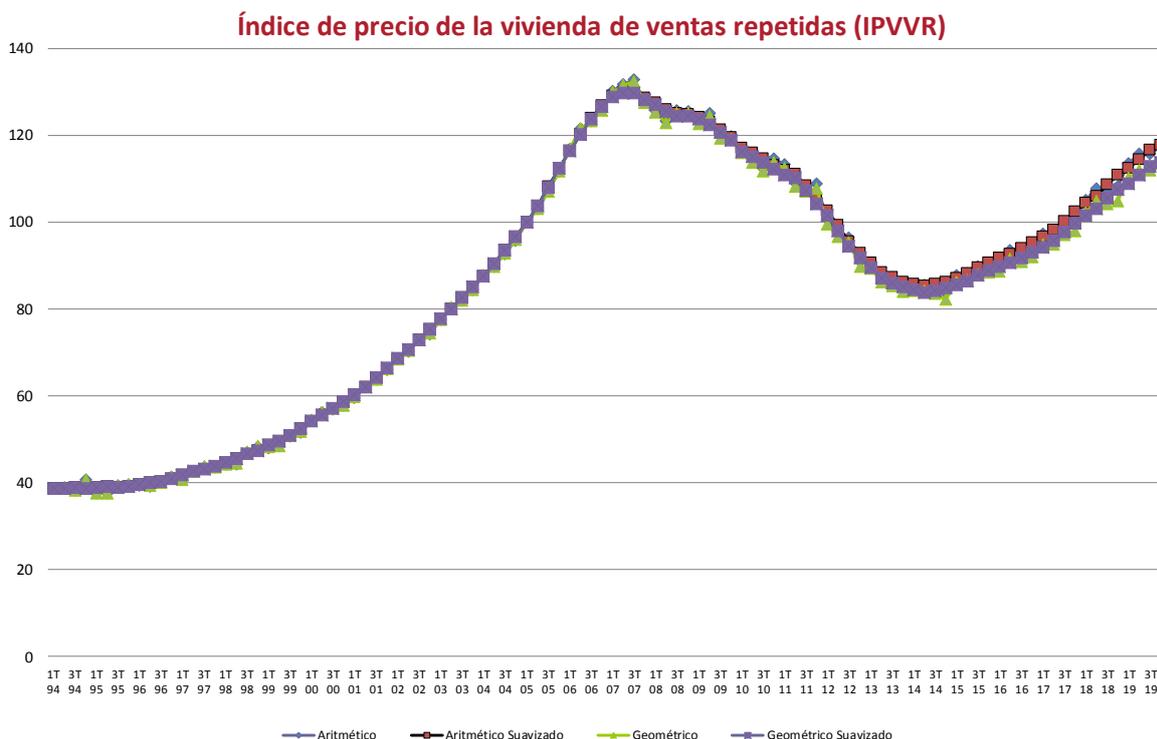
El precio de la vivienda ha mantenido su tendencia alcista durante el cuarto trimestre del año, aunque con una moderación de las tasas de crecimiento, proceso iniciado a mediados de 2019. Concretamente, la tasa trimestral media ha sido del 1,19%, muy próxima a la tasa del trimestre precedente y por debajo de las tasas de 2018 y la primera mitad de 2019, que correspondieron a los periodos con mayor intensidad en el ritmo de crecimiento del reciente ciclo inmobiliario.

Con estos resultados la tasa interanual del IPVVR se ha situado en el 7,22%, dando lugar igualmente a una ralentización del crecimiento de las tasas interanuales con respecto a trimestre precedentes.

Esta tendencia a la moderación del ritmo de crecimiento del precio de la vivienda entendemos que va a presentar una continuidad a lo largo de los próximos trimestres en la medida que, como observaremos en el siguiente apartado, la demanda de vivienda viene presentando una menor intensidad, registrándose una actividad inmobiliaria en residencial destacada desde una perspectiva de ciclo inmobiliario, pero por debajo de los máximos recientes de 2018.

Asimismo, la ralentización del crecimiento económico supone una modificación en las expectativas, factor determinante en la toma de decisiones de compra de bienes de alto importe económico como es la vivienda.

Otro conjunto de factores relevantes es analizado a lo largo de la presente publicación, identificándose variables que proporcionan una influencia positiva, así como otras con una incidencia desfavorable, tal y como podrá irse comprobando con su lectura.



Los actuales niveles del IPVVR (índice medio de 115,59) suponen cuantías similares a las registradas a mediados de 2010 y a comienzos de 2006. Con respecto a los máximos históricos, registrados en el tercer trimestre de 2007, registran todavía un descenso del -11,88%. Sin embargo, con respecto a los mínimos recientes (cuarto trimestre de 2014), el ascenso acumulado es del 37,20%.

En consecuencia, el precio de la vivienda ha presentado durante los últimos cinco años una notable recuperación, pero todavía por debajo de los máximos registrados en el anterior ciclo alcista.

Índice de precio de la vivienda de ventas repetidas	Números índice				
	Aritmético	Aritmético suavizado	Geométrico	Geométrico suavizado	Importe medio
1T 2005	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2T 2005	102,98	103,83	102,96	103,80	103,39
3T 2005	107,13	108,05	107,08	108,00	107,56
4T 2005	111,82	112,38	111,74	112,29	112,06
1T 2006	116,88	116,46	116,76	116,34	116,61
2T 2006	121,57	120,21	121,41	120,06	120,81
3T 2006	123,34	123,89	123,15	123,69	123,52
4T 2006	125,85	126,87	125,61	126,63	126,24
1T 2007	130,13	129,11	129,84	128,82	129,48
2T 2007	131,75	130,00	131,41	129,67	130,71
3T 2007	132,76	129,98	132,37	129,61	131,18
4T 2007	127,80	128,60	127,39	128,18	127,99
1T 2008	125,73	127,38	125,28	126,92	126,33
2T 2008	123,23	125,93	122,74	125,43	124,33
3T 2008	125,67	125,02	125,12	124,47	125,07
4T 2008	125,52	124,89	124,93	124,29	124,91
1T 2009	123,25	124,25	122,62	123,61	123,43
2T 2009	125,08	123,06	124,39	122,38	123,73
3T 2009	120,03	121,31	119,31	120,59	120,31
4T 2009	119,77	119,56	119,00	118,79	119,28
1T 2010	116,81	117,03	116,01	116,23	116,52
2T 2010	114,49	115,96	113,65	115,11	114,80
3T 2010	112,48	114,67	111,60	113,78	113,13
4T 2010	114,68	113,13	113,73	112,19	113,43
1T 2011	113,36	111,84	112,36	110,86	112,10
2T 2011	109,13	111,13	108,12	110,10	109,62
3T 2011	108,06	108,33	106,99	107,27	107,66
4T 2011	108,93	105,18	107,80	104,09	106,50
1T 2012	100,71	102,61	99,61	101,50	101,11
2T 2012	97,64	99,18	96,52	98,05	97,85
3T 2012	96,34	95,50	95,18	94,36	95,35
4T 2012	90,94	92,85	89,80	91,68	91,32
1T 2013	90,60	90,60	89,40	89,41	90,00
2T 2013	87,46	88,40	86,26	87,18	87,32
3T 2013	86,45	87,29	85,21	86,04	86,25
4T 2013	85,34	86,27	84,06	84,98	85,16
1T 2014	85,44	85,78	84,10	84,44	84,94
2T 2014	85,53	85,23	84,14	83,85	84,68
3T 2014	84,98	85,71	83,54	84,26	84,62
4T 2014	83,74	86,27	82,27	84,75	84,26
1T 2015	87,73	87,11	86,13	85,52	86,62
2T 2015	88,21	88,16	86,54	86,49	87,35
3T 2015	89,72	89,54	87,96	87,79	88,75
4T 2015	90,22	90,70	88,39	88,86	89,54
1T 2016	90,63	91,65	88,72	89,72	90,18
2T 2016	93,50	92,54	91,47	90,53	92,01
3T 2016	92,95	93,94	90,86	91,82	92,39
4T 2016	94,15	95,27	91,96	93,06	93,61
1T 2017	97,20	96,51	94,87	94,19	95,69
2T 2017	97,28	98,06	94,87	95,63	96,46
3T 2017	99,69	100,24	97,14	97,68	98,68
4T 2017	100,69	102,36	98,04	99,66	100,19
1T 2018	105,00	104,35	102,15	101,52	103,25
2T 2018	107,78	106,04	104,77	103,08	105,42
3T 2018	107,20	108,61	104,12	105,49	106,36
4T 2018	108,12	110,75	104,92	107,47	107,82
1T 2019	113,51	112,33	110,06	108,91	111,20
2T 2019	115,66	114,36	112,04	110,79	113,21
3T 2019	115,65	116,53	111,93	112,79	114,23
4T 2019	117,37	117,68	113,49	113,80	115,59

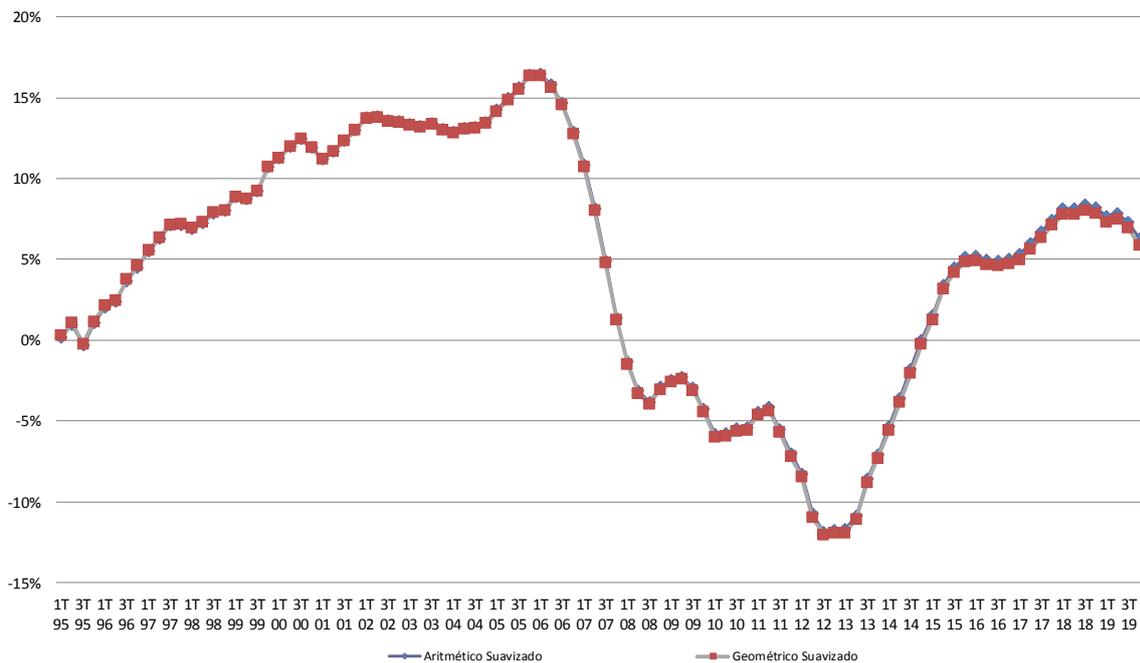
A lo largo de los próximos trimestres previsiblemente todavía veremos ligeros aumentos trimestrales, que irán aproximando la distancia con respecto a dichos máximos históricos, que difícilmente alcanzaremos.

De hecho, en el actual contexto económico y de evolución de las variables más relevantes con influencia en el mercado inmobiliario, la moderación del ritmo del crecimiento del precio de la vivienda puede considerarse un escenario adecuado, en la medida que favorece mayores niveles de actividad inmobiliaria, entendiendo como tal mayor número de compraventas.

En el siguiente gráfico puede observarse con claridad la moderación de las tasas de crecimiento interanual, que en sus modalidades de resultados “suavizados” presentan cuantías inferiores a las indicadas.

La evolución de los últimos trimestres entendemos que constituirá la tendencia a seguir a lo largo de los próximos trimestres. En la medida que dicho crecimiento, como venimos indicando en publicaciones anteriores, se vaya aproximando a las tasas de crecimiento de los salarios y la inflación, las compraventas de vivienda mantendrán mejores niveles de actividad, constituyendo esta última variable (número de compraventas de vivienda) la magnitud más relevante del mercado inmobiliario.

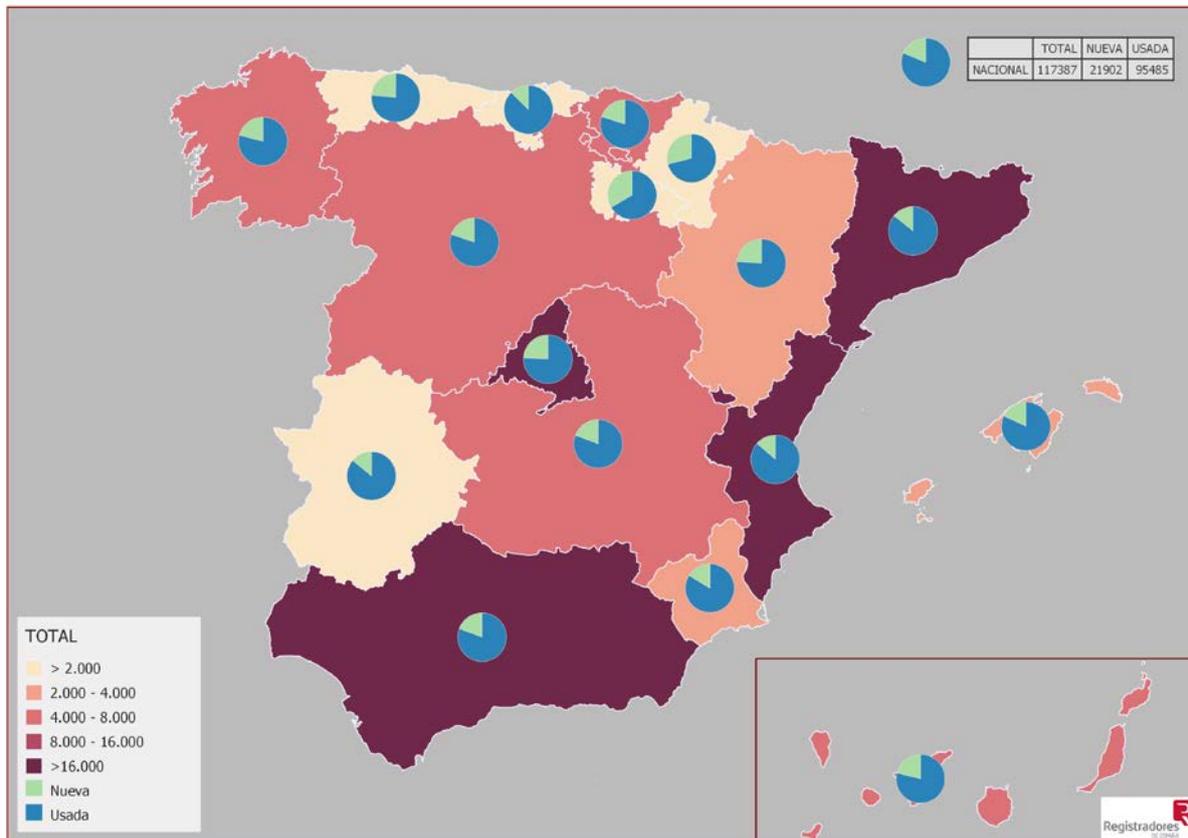
**Índice de precio de la vivienda de ventas repetidas (IPVVR)  
Evolución de tasas de variación interanuales (%)**



## 2.2. Número de compraventas de vivienda registradas

### 2.2.1. Comunidades Autónomas

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. 4º TRIMESTRE 2019



La demanda de vivienda ha presentado el tercer trimestre consecutivo con descensos. El número de compraventas de vivienda registradas en el cuatro trimestre de 2019 ha sido de 117.387, con un descenso del -4,21% con respecto al trimestre precedente (122.540 compraventas de vivienda). Estos resultados ratifican la tendencia descendente de buena parte del año 2019, dando lugar a un cambio de ciclo tras cinco años consecutivos de ascensos (2014-1T 2019).

Este resultado trimestral es el más bajo de los últimos ocho trimestres, situándose en niveles de compraventas de vivienda similares a las registradas en 2017, pudiendo ser considerada una cuantía razonable después de un largo periodo de intensos crecimientos, pero claramente dentro de una tendencia descendente.

La distinción entre vivienda nueva y vivienda usada proporciona dos realidades claramente diferenciadas, en la medida que mientras en vivienda nueva se han registrado 21.902 compraventas, con un incremento intertrimestral del 3,78%, en vivienda usada se han registrado 95.485 compraventas, con un descenso del -5,87% con respecto al trimestre precedente.

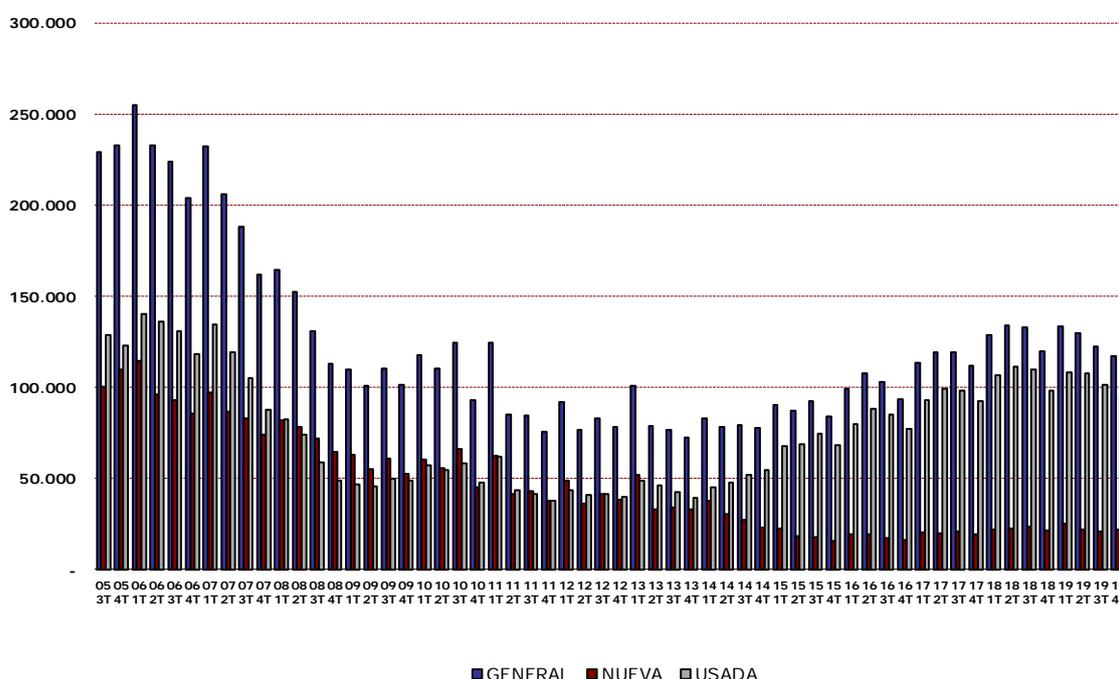
La vivienda usada es un termómetro más realista de sentimiento de mercado en la medida que refleja acuerdos de compraventa entre oferentes y demandantes más próximos en el tiempo, frente a la vivienda nueva, que normalmente corresponden a acuerdos de compraventas que suelen situarse un par de años previos a la formalización de la escritura pública. Por este motivo, la favorable evolución de los resultados de vivienda nueva podemos considerar que está mostrando un sentimiento de mercado previo, frente a la realidad más actual, reflejada con mayor claridad en la vivienda usada, que como hemos podido comprobar ha presentado un descenso intertrimestral relativamente intenso.

En consecuencia, la contribución a la evolución desfavorable de las compraventas de vivienda viene dado por el comportamiento en vivienda usada, que ha sido el gran contribuyente al crecimiento durante el reciente ciclo alcista.

El descenso de compraventas no se ha registrado de forma universal desde un punto de vista territorial, pero sí ha sido la característica predominante. Concretamente, en once comunidades autónomas se han registrado descensos en compraventas de vivienda con respecto al trimestre precedente, mientras que en seis se han alcanzado crecimientos. Los mayores descensos han correspondido a Región de Murcia (-11,03%), Canarias (-11,02%), Cataluña (-8,79%) y Comunitat Valenciana (-8,45%). Por el contrario, los mayores ascensos se han registrado en Cantabria (9,65%), Aragón (6,49%) y La Rioja (6,33%).

El mayor número de compraventas de vivienda se ha registrado durante el cuarto trimestre en las comunidades autónomas de Andalucía (24.030), Cataluña (18.346), Comunitat Valenciana (17.335) y Comunidad de Madrid (16.602), quedando el resto por debajo de las 5.000 compraventas trimestrales.

Evolución del número de compraventas trimestrales de vivienda. Total nacional



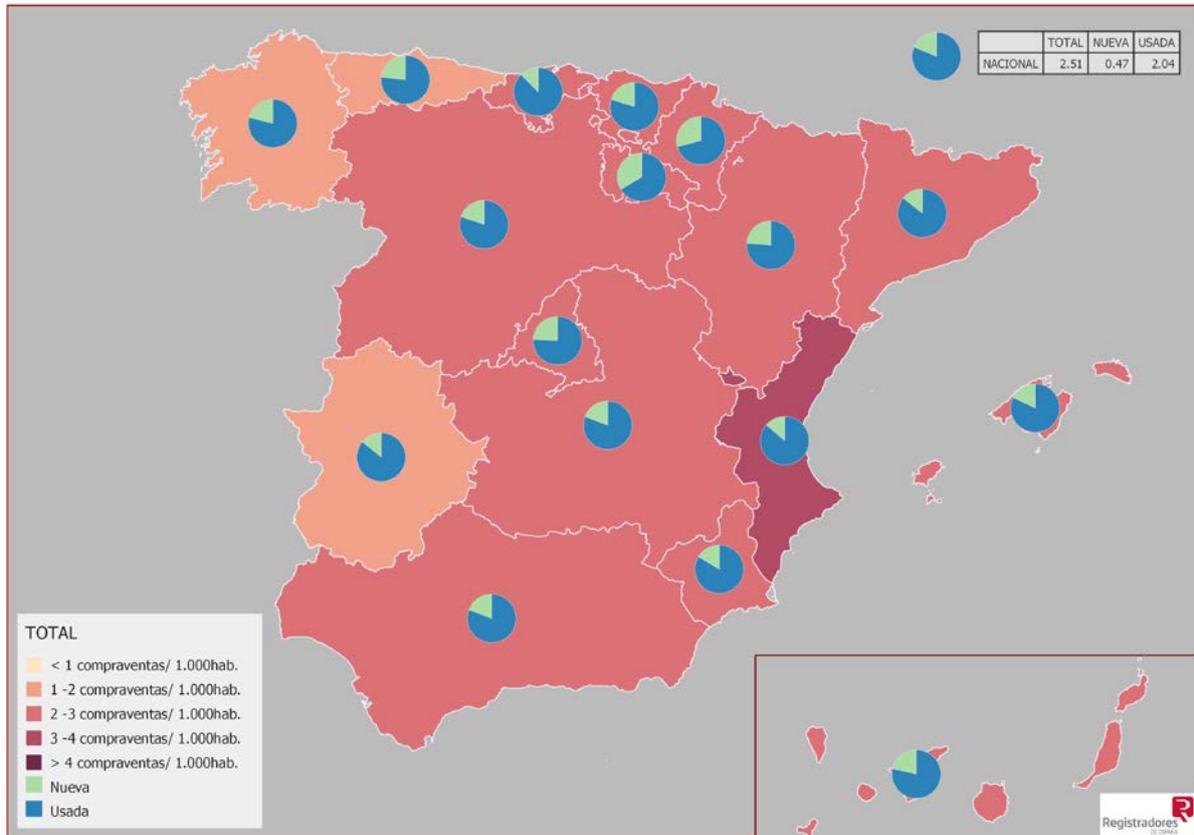
Nuevamente, la distinción entre vivienda nueva y usada proporciona realidades inmobiliarias diferentes cuando realizamos el análisis territorial. En vivienda nueva, únicamente cinco comunidades autónomas han registrado descensos, encabezados por Comunitat Valenciana (-15,17%), Castilla-La Mancha (-13,64%) y Canarias (-10,59%), mientras que en doce comunidades autónomas se han registrado ascensos, algunos de ellos muy relevantes, con crecimientos de dos dígitos en siete comunidades autónomas. El mayor número de compraventas de vivienda nueva se ha registrado durante el último trimestre del año en Andalucía (4.632), Comunidad de Madrid (4.032), Cataluña (2.609) y Comunitat Valenciana (2.359).

En vivienda usada, por el contrario, ha existido un claro predominio de los descensos en compraventas de vivienda ya que en catorce comunidades autónomas se han registrado descensos intertrimestrales, encabezando dichos descensos La Rioja (-12,98%), Región de Murcia (-12,05%) y Canarias (-11,13%). Únicamente tres comunidades autónomas han registrado ascensos en vivienda usada: Cantabria (9,39%), Castilla-La Mancha (4,27%) y Galicia (3,60%). Las comunidades autónomas con un mayor número de compraventas registradas en vivienda usada han sido Andalucía (19.398), Cataluña (15.737), Comunitat Valenciana (14.976) y Comunidad de Madrid (12.570).

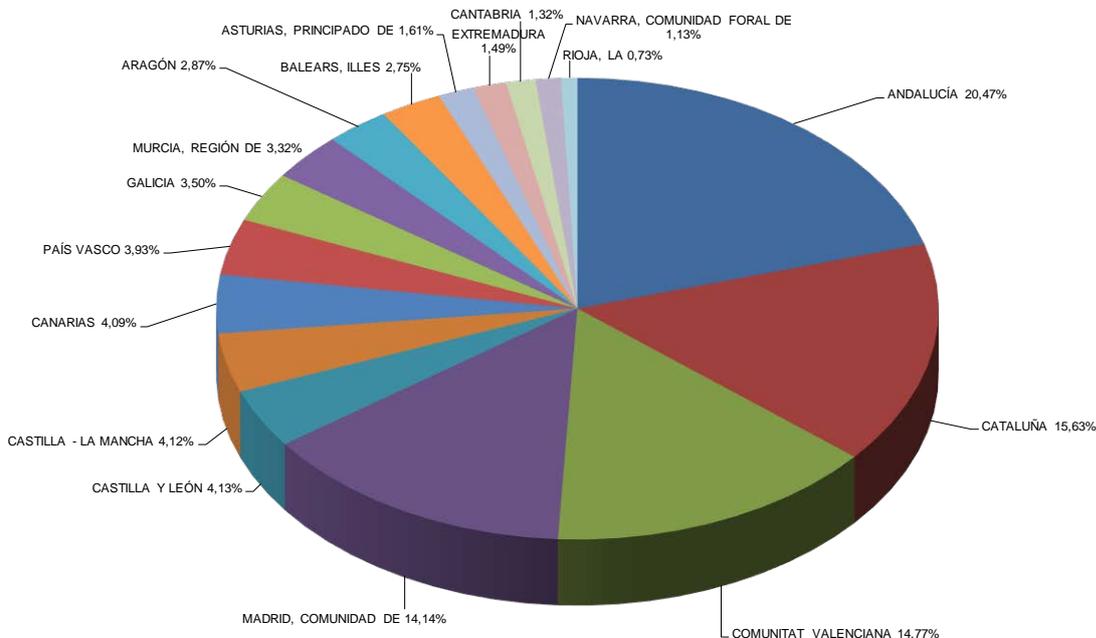
La consecución del número de compraventas por cada mil habitantes proporciona un resultado para el cuarto trimestre del año de 2,51, descendiendo con respecto a las 2,62 del tercer trimestre, mostrando igualmente una clara tendencia descendente a lo largo de los últimos trimestres (2,78 2T19, 2,86 1T19). En vivienda nueva la actividad inmobiliaria relativa ha sido de 0,47 compraventas por cada mil habitantes, incrementándose con

respecto a las 0,45 del trimestre precedente. En vivienda usada el resultado ha sido de 2,04 compraventas por cada mil habitantes, frente a las 2,17 del tercer trimestre. Los mayores niveles de actividad inmobiliaria relativa se han registrado en Comunidad Valenciana (3,50), Andalucía (2,86) y Baleares (2,74).

**NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS POR CADA MIL HABITANTES. 4º TRIMESTRE 2019**



**Cuota de mercado de compraventas de vivienda. 4º trimestre 2019**



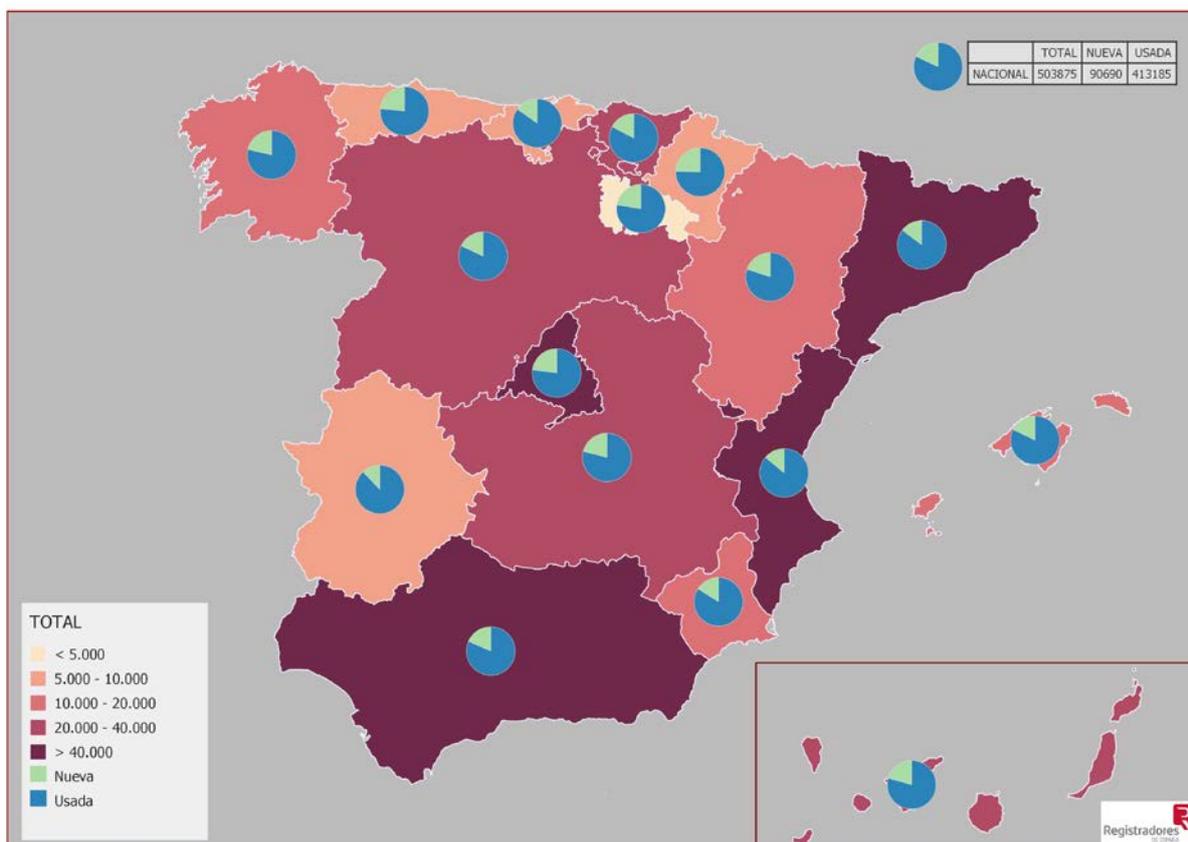
El gráfico anterior muestra la cuota de mercado de cada comunidad autónoma en compraventas de vivienda con respecto al conjunto de España. Las mayores cuotas de mercado se han registrado en Andalucía (20,47%), Cataluña (15,63%), Comunitat Valenciana (14,77%) y Comunidad de Madrid (14,14%). Entre estas cuatro

comunidades autónomas alcanzan una cuota de mercado del 65,01%, quedando el resto con cuotas de mercado individualmente por debajo del 5%.

Los resultados interanuales se han mantenido por encima de las 500.000 compraventas anuales, superando ligeramente dicha cuantía, concretamente 503.875. Estas cuantías interanuales también vienen mostrando una ligera tendencia descendente (506.687 resultado interanual del pasado trimestre), constatando con ello la tendencia descendente en la medida que se acumulan tres trimestres consecutivos de descensos en los resultados interanuales, que constituye una de las variables que históricamente mejor han reflejado los cambios de ciclo (evolución de resultados interanuales). De hecho, las 503.875 compraventas suponen el menor resultado interanual de los últimos seis trimestres.

En todo caso, debe tenerse en cuenta que, al margen de los resultados de los últimos seis trimestres, hasta entonces no se habían registrado un número de compraventas superior a las 500.000 compraventas desde comienzos de 2009. Por tanto, desde una perspectiva de ciclo inmobiliario, a pesar de este descenso, los niveles de compraventas registrados pueden considerarse niveles de actividad inmobiliaria destacados, especialmente, como venimos indicando, después de cinco años consecutivos de ascensos.

**NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. INTERANUAL 4º TRIMESTRE 2019**



La vivienda nueva, en términos interanuales, ha seguido superando las 90.000 compraventas anuales, concretamente 90.690, ligeramente por encima de las 90.548 interanuales del tercer trimestre.

Por su parte, en vivienda usada se han registrado 413.185 compraventas, descendiendo con respecto a las 416.139 del trimestre precedente, dando lugar al tercer trimestre consecutivo con descensos en los resultados interanuales.

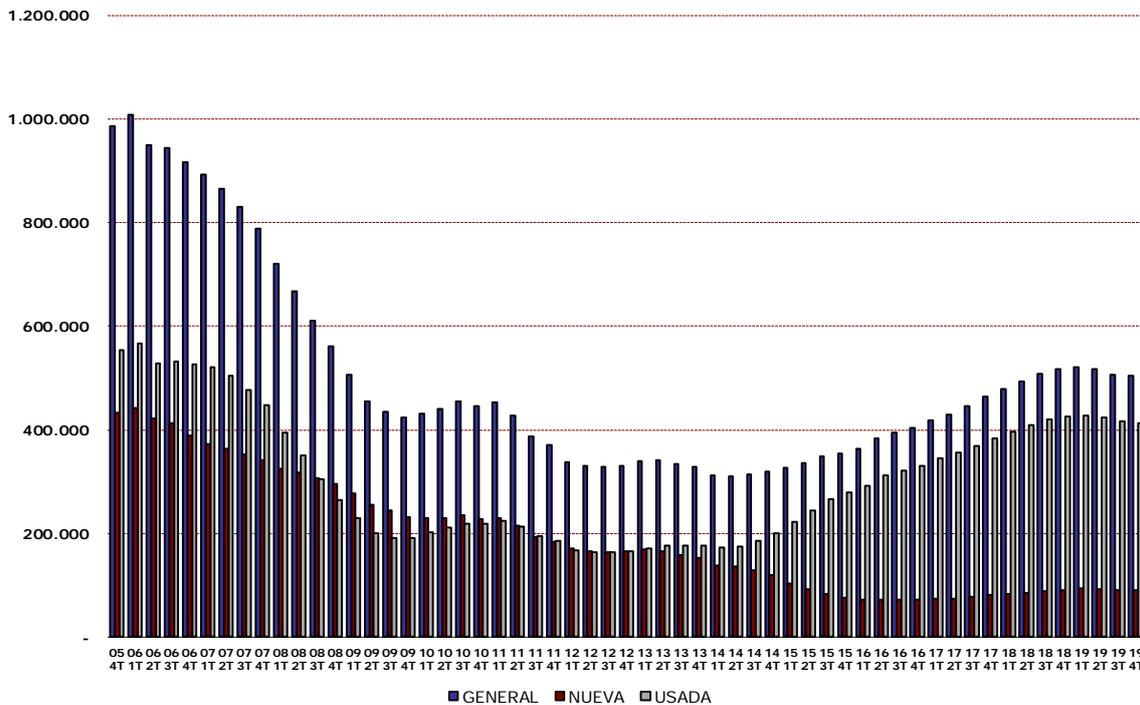
Desde un punto de vista territorial las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de compraventas de vivienda durante los últimos doce meses han sido Andalucía (99.804), Cataluña (80.904), Comunitat Valenciana (75.151) y Comunidad de Madrid (71.889). Doce comunidades autónomas han registrado descensos trimestrales en los resultados interanuales, frente a los incrementos en cinco de ellas.

La consecución de la evolución interanual a través de la comparación de los resultados trimestrales del cuarto trimestre de 2019 con respecto al mismo trimestre de 2018 proporciona un descenso del -2,34%, con un aumento del 0,65% en vivienda nueva y un descenso del -3,00% en vivienda usada. Predominan los descensos

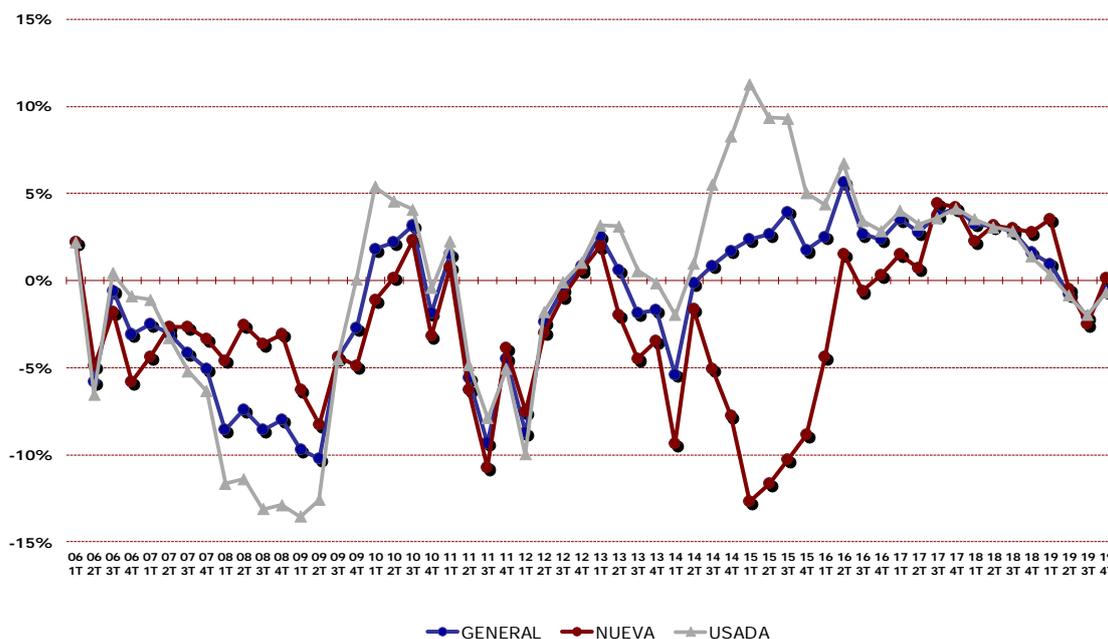
interanuales, con doce comunidades autónomas en esta situación, encabezando los descensos Principado de Asturias (-8,28%), La Rioja (-7,95%), Canarias (-7,84%) y Cantabria (-7,43%), mientras que únicamente cinco comunidades autónomas registran crecimientos interanuales.

La comparación directa de los resultados de los últimos doce meses (2019) con respecto a los doce meses precedentes (2018) proporcionan una perspectiva similar a la obtenida a través de la consecución de la evolución interanual a través de los resultados trimestrales. El descenso interanual en este caso ha sido del -2,48%, con un ascenso del 0,61% en vivienda nueva y una reducción del -3,13% en vivienda usada. En once comunidades autónomas se han registrado descensos interanuales, frente a los ascensos en seis de ellas.

Evolución del número de compraventas interanuales de vivienda. Total nacional.



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

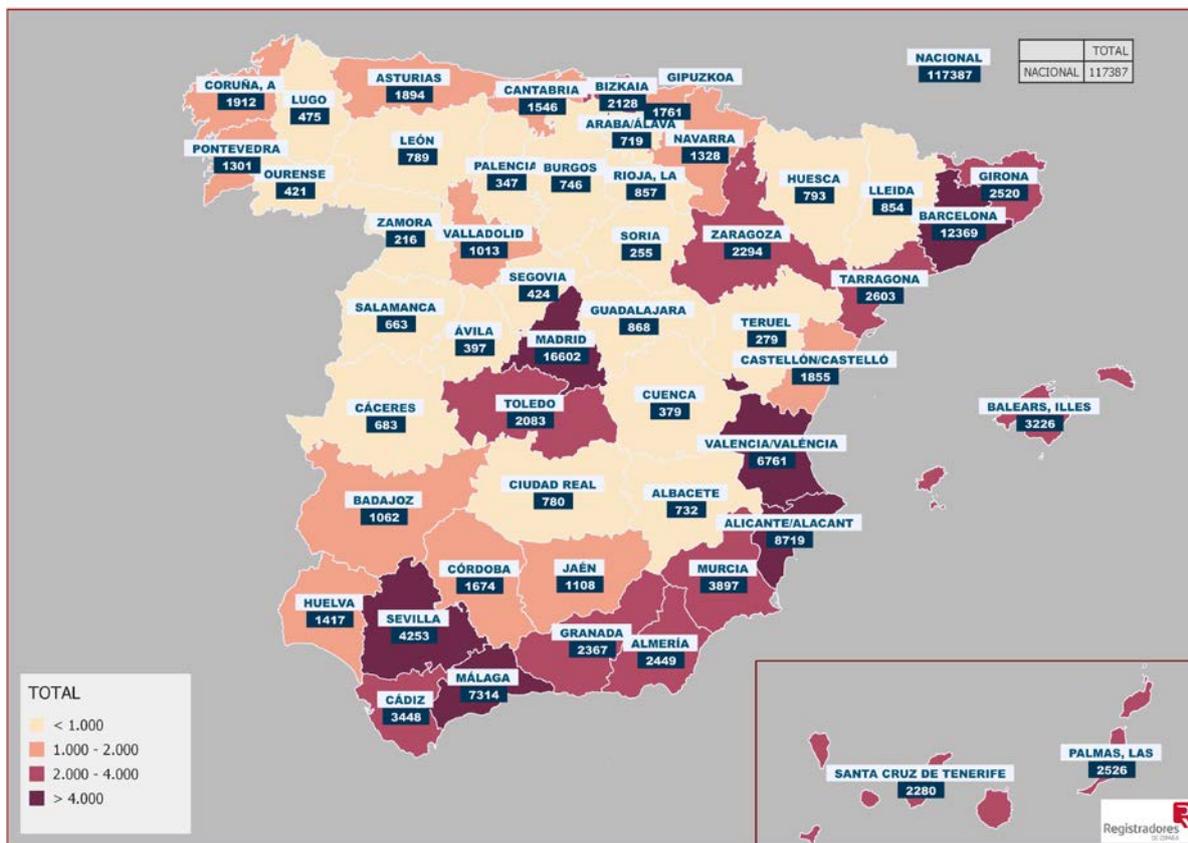


Compraventas de vivienda. 4º trimestre 2019	Nº compraventas registradas					
	Trimestrales			Interanuales		
	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
CC.AA.						
ANDALUCÍA	24.030	4.632	19.398	99.804	18.407	81.397
ARAGÓN	3.366	804	2.562	13.380	2.660	10.720
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	1.894	443	1.451	8.409	1.969	6.440
BALEARIS, ILLES	3.226	582	2.644	13.981	2.486	11.495
CANARIAS	4.806	1.022	3.784	21.568	4.445	17.123
CANTABRIA	1.546	194	1.352	6.328	961	5.367
CASTILLA - LA MANCHA	4.842	931	3.911	20.188	4.230	15.958
CASTILLA Y LEÓN	4.850	956	3.894	20.733	3.725	17.008
CATALUÑA	18.346	2.609	15.737	80.904	11.861	69.043
COMUNITAT VALENCIANA	17.335	2.359	14.976	75.151	10.432	64.719
EXTREMADURA	1.745	245	1.500	7.841	948	6.893
GALICIA	4.109	861	3.248	17.020	3.649	13.371
MADRID, COMUNIDAD DE	16.602	4.032	12.570	71.889	16.451	55.438
MURCIA, REGIÓN DE	3.897	633	3.264	16.734	2.682	14.052
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	1.328	385	943	5.698	1.399	4.299
PAÍS VASCO	4.608	927	3.681	20.530	3.546	16.984
RIOJA, LA	857	287	570	3.717	839	2.878
<b>NACIONAL</b>	<b>117.387</b>	<b>21.902</b>	<b>95.485</b>	<b>503.875</b>	<b>90.690</b>	<b>413.185</b>

Compraventas de vivienda. 4º trimestre 2019	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
CC.AA.						
ANDALUCÍA	0,29%	10,97%	-1,96%	-1,09%	5,05%	-2,38%
ARAGÓN	6,49%	41,30%	-1,16%	-0,87%	17,13%	-4,51%
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	-0,42%	5,23%	-2,03%	-6,24%	-2,48%	-7,34%
BALEARIS, ILLES	-4,95%	7,38%	-7,29%	-11,42%	-2,97%	-13,06%
CANARIAS	-11,02%	-10,59%	-11,13%	-11,58%	-14,17%	-10,88%
CANTABRIA	9,65%	11,49%	9,39%	-4,40%	-18,00%	-1,47%
CASTILLA - LA MANCHA	0,27%	-13,64%	4,27%	6,24%	13,47%	4,47%
CASTILLA Y LEÓN	-0,94%	4,25%	-2,14%	1,03%	-4,63%	2,37%
CATALUÑA	-8,79%	-6,29%	-9,19%	-0,82%	-0,42%	-0,89%
COMUNITAT VALENCIANA	-8,45%	-15,17%	-7,29%	-4,39%	4,19%	-5,65%
EXTREMADURA	-1,25%	58,06%	-6,95%	7,74%	19,55%	6,29%
GALICIA	3,03%	0,94%	3,60%	2,82%	4,02%	2,50%
MADRID, COMUNIDAD DE	-4,73%	13,35%	-9,37%	-6,19%	-3,07%	-7,08%
MURCIA, REGIÓN DE	-11,03%	-5,38%	-12,05%	-0,06%	-2,33%	0,39%
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	-2,57%	7,24%	-6,08%	-5,96%	-3,38%	-6,77%
PAÍS VASCO	-4,16%	19,31%	-8,68%	3,01%	-1,53%	4,00%
RIOJA, LA	6,33%	90,07%	-12,98%	3,08%	6,47%	2,13%
<b>NACIONAL</b>	<b>-4,21%</b>	<b>3,78%</b>	<b>-5,87%</b>	<b>-2,48%</b>	<b>0,61%</b>	<b>-3,13%</b>

2.2.2. Provincias

NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. 4º TRIMESTRE 2019



Atendiendo al desglose provincial de número de compraventas de vivienda, la evolución del mercado ha mostrado un cierto equilibrio, en la medida que veintisiete provincias han registrado descensos con respecto al trimestre precedente, mientras que en veintitrés se han registrado ascensos. En el tercer trimestre cuarenta y dos provincias registraban descensos intertrimestrales, por lo que, en cierta medida, el comportamiento territorial del mercado ha mostrado una evolución menos desfavorable.

En siete provincias los descensos trimestrales han sido de dos dígitos, registrando los mayores ajustes Las Palmas (-19,01%), Ciudad Real (-16,76%) y Castellón (-16,25%). El mayor número de compraventas se ha alcanzado en las provincias de Madrid (16.602), Barcelona (12.369), Alicante (8.719), Málaga (7.314) y Valencia (6.761).

En vivienda nueva el equilibrio ha sido todavía mayor, con veintiséis provincias con ascensos trimestrales, frente a veinticuatro provincias con descensos. En este caso la situación también ha mejorado con respecto al trimestre precedente (treinta y una provincias con descensos trimestrales). El mayor número de compraventas de vivienda nueva se ha registrado en Madrid (4.032), Barcelona (1.782), Alicante (1.446) y Málaga (1.266).

La vivienda usada ha vuelto a ratificar su peor evolución ya que, en este caso, treinta y tres provincias han registrado descensos trimestrales. A pesar de este peor comportamiento con respecto a la vivienda nueva, en términos de evolución ha mejorado en la medida que el trimestre precedente los descensos se registraron en cuarenta y una provincias. Las provincias que han registrado un mayor número de compraventas de vivienda usada durante el cuarto trimestre del año han sido Madrid (12.570), Barcelona (10.587), Alicante (7.273), Valencia (6.080) y Málaga (6.048).

En términos relativos (número de compraventas por cada mil habitantes) las provincias que han registrado mayor actividad inmobiliaria han sido Alicante (4,72), Málaga (4,43), Huesca (3,62) y Almería (3,49).

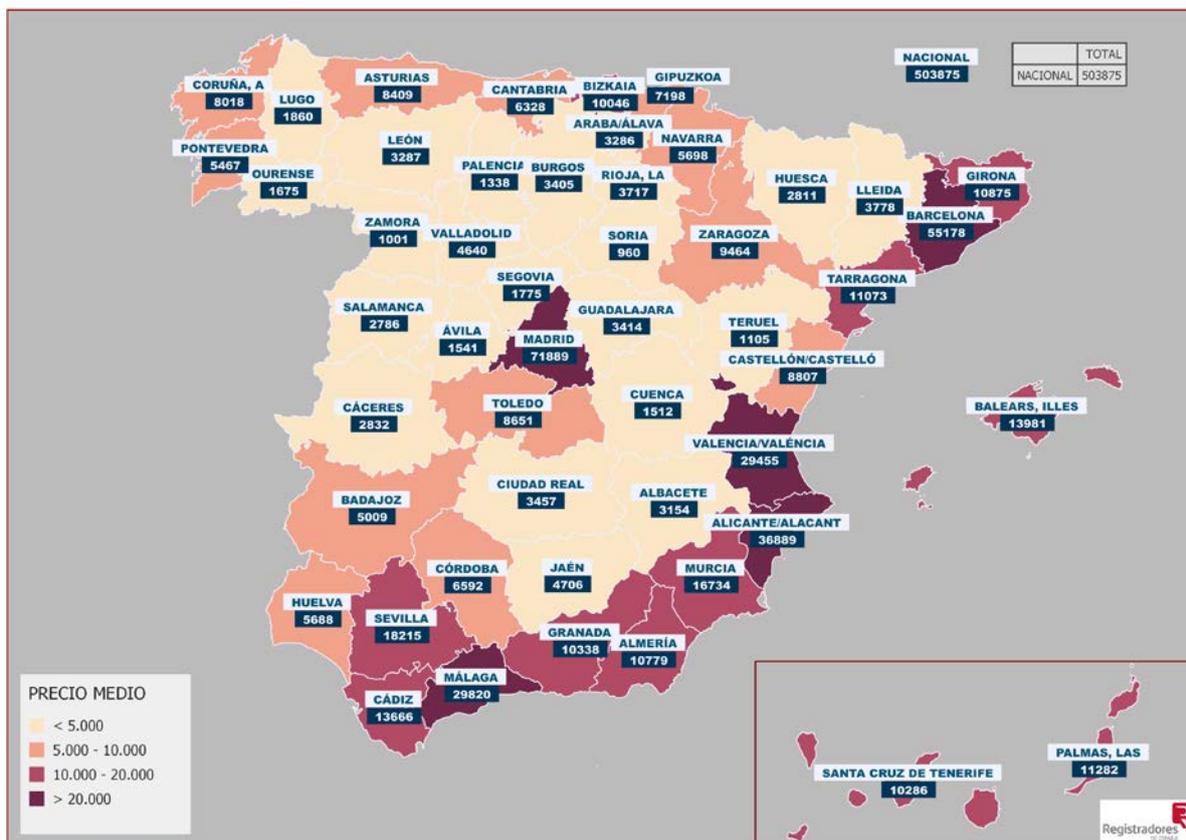
En los últimos doce meses (2019) las provincias que han registrado un mayor número de compraventas de vivienda han sido Madrid (71.889), Barcelona (55.178), Alicante (36.889), Málaga (29.820) y Valencia (29.455).

La evolución interanual obtenida a través de la comparación de resultados del cuarto trimestre de 2019 con respecto al mismo trimestre de 2018 proporciona un predominio de los descensos con veintisiete provincias con tasas negativas, frente a los incrementos en veintitrés de ellas. En vivienda nueva veintiséis provincias han registrado ascensos, mientras que en veinticuatro se han producido descensos.

La comparación de resultados interanuales (compraventas de 2019 con respecto a 2018) muestra un mayor número de provincias con incrementos (veintinueve) que con descensos (veintiuna). Las provincias con mayores descensos anuales han sido Santa Cruz de Tenerife (-12,93%), Illes Balears (-11,42%) y Las Palmas (-10,31%), correspondiendo a provincias protagonistas del crecimiento durante el reciente ciclo alcista. Por su parte, las provincias con mayores ascensos anuales han sido Soria (20,30%), Ávila (18,36%) y A Coruña (11,08%). En este caso, en vivienda nueva veintiséis provincias han presentado ascensos, frente a los descensos en veinticuatro de ellas, mientras que en vivienda usada se ha producido un total equilibrio con veinticinco provincias con descensos, las mismas que con ascensos.

En términos relativos (número de compraventas por cada mil habitantes) durante 2019 la mayor actividad inmobiliaria se ha registrado en Alicante (19,96), Málaga (18,08), Castellón (15,47), Almería (15,36), Girona (14,45) y Tarragona (13,88), provincias costeras con un alto peso de segunda vivienda.

**NÚMERO DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS. INTERANUAL 4º TRIMESTRE 2019**



Compraventas de vivienda. 4º trimestre 2019	Nº compraventas registradas					
	Trimestrales			Interanuales		
	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
ALBACETE	732	212	520	3.154	913	2.241
ALICANTE/ALACANT	8.719	1.446	7.273	36.889	5.941	30.948
ALMERÍA	2.449	543	1.906	10.779	2.679	8.100
ARABA/ÁLAVA	719	148	571	3.286	475	2.811
ASTURIAS	1.894	443	1.451	8.409	1.969	6.440
ÁVILA	397	92	305	1.541	285	1.256
BADAJOS	1.062	199	863	5.009	623	4.386
BALEARS, ILLES	3.226	582	2.644	13.981	2.486	11.495
BARCELONA	12.369	1.782	10.587	55.178	8.312	46.866
BIZKAIA	2.128	337	1.791	10.046	1.572	8.474
BURGOS	746	169	577	3.405	783	2.622
CÁCERES	683	46	637	2.832	325	2.507
CÁDIZ	3.448	984	2.464	13.666	3.331	10.335
CANTABRIA	1.546	194	1.352	6.328	961	5.367
CASTELLÓN/CASTELLÓ	1.855	232	1.623	8.807	1.159	7.648
CIUDAD REAL	780	89	691	3.457	555	2.902
CÓRDOBA	1.674	328	1.346	6.592	1.128	5.464
CORUÑA, A	1.912	385	1.527	8.018	1.663	6.355
CUENCA	379	24	355	1.512	86	1.426
GIPUZKOA	1.761	442	1.319	7.198	1.499	5.699
GIRONA	2.520	422	2.098	10.875	1.656	9.219
GRANADA	2.367	501	1.866	10.338	2.104	8.234
GUADALAJARA	868	231	637	3.414	1.006	2.408
HUELVA	1.417	351	1.066	5.688	1.165	4.523
HUESCA	793	224	569	2.811	519	2.292
JAÉN	1.108	112	996	4.706	513	4.193
LEÓN	789	201	588	3.287	814	2.473
LLEIDA	854	173	681	3.778	741	3.037
LUGO	475	122	353	1.860	446	1.414
MADRID	16.602	4.032	12.570	71.889	16.451	55.438
MÁLAGA	7.314	1.266	6.048	29.820	5.350	24.470
MURCIA	3.897	633	3.264	16.734	2.682	14.052
NAVARRA	1.328	385	943	5.698	1.399	4.299
OURENSE	421	110	311	1.675	449	1.226
PALENCIA	347	68	279	1.338	181	1.157
PALMAS, LAS	2.526	593	1.933	11.282	2.366	8.916
PONTEVEDRA	1.301	244	1.057	5.467	1.091	4.376
RIOJA, LA	857	287	570	3.717	839	2.878
SALAMANCA	663	108	555	2.786	406	2.380
SANTA CRUZ DE TENERIFE	2.280	429	1.851	10.286	2.079	8.207
SEGOVIA	424	63	361	1.775	240	1.535
SEVILLA	4.253	547	3.706	18.215	2.137	16.078
SORIA	255	82	173	960	296	664
TARRAGONA	2.603	232	2.371	11.073	1.152	9.921
TERUEL	279	59	220	1.105	277	828
TOLEDO	2.083	375	1.708	8.651	1.670	6.981
VALENCIA/VALÉNCIA	6.761	681	6.080	29.455	3.332	26.123
VALLADOLID	1.013	160	853	4.640	654	3.986
ZAMORA	216	13	203	1.001	66	935
ZARAGOZA	2.294	521	1.773	9.464	1.864	7.600
<b>NACIONAL</b>	<b>117.387</b>	<b>21.902</b>	<b>95.485</b>	<b>503.875</b>	<b>90.690</b>	<b>413.185</b>

Compraventas de vivienda. 4º trimestre 2019	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
Provincias	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
ALBACETE	-3,68%	-7,02%	-2,26%	7,24%	29,32%	0,27%
ALICANTE/ALACANT	-5,71%	-13,05%	-4,10%	-6,44%	0,44%	-7,65%
ALMERÍA	-4,89%	-4,90%	-4,89%	1,63%	13,28%	-1,71%
ARABA/ÁLAVA	-2,97%	94,74%	-14,14%	3,17%	-10,55%	5,92%
ASTURIAS	-0,42%	5,23%	-2,03%	-6,24%	-2,48%	-7,34%
ÁVILA	1,79%	61,40%	-8,41%	18,36%	-3,72%	24,85%
BADAJOS	-2,75%	116,30%	-13,70%	8,70%	35,14%	5,76%
BALEARS, ILLES	-4,95%	7,38%	-7,29%	-11,42%	-2,97%	-13,06%
BARCELONA	-9,54%	-2,68%	-10,60%	-1,28%	5,27%	-2,35%
BIZKAIA	-11,30%	-21,08%	-9,18%	-1,25%	-7,37%	-0,02%
BURGOS	-10,77%	-27,16%	-4,47%	-4,25%	-4,86%	-4,06%
CÁCERES	1,19%	-26,98%	4,08%	6,07%	-2,11%	7,23%
CÁDIZ	7,15%	44,92%	-2,95%	3,03%	5,48%	2,27%
CANTABRIA	9,65%	11,49%	9,39%	-4,40%	-18,00%	-1,47%
CASTELLÓN/CASTELLÓ	-16,25%	-4,53%	-17,70%	0,85%	10,70%	-0,49%
CIUDAD REAL	-16,76%	-59,17%	-3,89%	7,69%	4,52%	8,32%
CÓRDOBA	4,36%	7,89%	3,54%	2,04%	16,53%	-0,51%
CORUÑA, A	3,02%	-1,03%	4,09%	11,08%	17,86%	9,44%
CUENCA	3,27%	26,32%	2,01%	8,46%	-46,91%	15,75%
GIPUZKOA	5,58%	61,31%	-5,38%	9,51%	9,18%	9,60%
GIRONA	-7,18%	-0,71%	-8,38%	0,92%	-5,10%	2,08%
GRANADA	-6,41%	-0,99%	-7,76%	0,79%	16,89%	-2,64%
GUADALAJARA	15,73%	17,86%	14,98%	1,25%	19,34%	-4,78%
HUELVA	3,36%	29,52%	-3,09%	3,36%	13,00%	1,14%
HUESCA	25,47%	169,88%	3,64%	6,32%	59,69%	-1,16%
JAÉN	0,82%	-1,75%	1,12%	0,68%	-19,47%	3,86%
LEÓN	0,90%	5,24%	-0,51%	6,03%	-5,02%	10,25%
LLEIDA	-15,70%	-24,12%	-13,25%	-5,03%	-15,02%	-2,22%
LUGO	13,91%	69,44%	2,32%	-9,14%	-11,16%	-8,48%
MADRID	-4,73%	13,35%	-9,37%	-6,19%	-3,07%	-7,08%
MÁLAGA	5,30%	7,47%	4,85%	-8,33%	-7,95%	-8,41%
MURCIA	-11,03%	-5,38%	-12,05%	-0,06%	-2,33%	0,39%
NAVARRA	-2,57%	7,24%	-6,08%	-5,96%	-3,38%	-6,77%
OURENSE	15,34%	-14,06%	31,22%	-4,94%	5,40%	-8,23%
PALENCIA	4,20%	83,78%	-5,74%	5,02%	-0,55%	5,95%
PALMAS, LAS	-19,01%	4,04%	-24,17%	-10,31%	-4,87%	-11,65%
PONTEVEDRA	-3,63%	-7,58%	-2,67%	-1,07%	-6,67%	0,44%
RIOJA, LA	6,33%	90,07%	-12,98%	3,08%	6,47%	2,13%
SALAMANCA	10,32%	44,00%	5,51%	2,31%	8,27%	1,36%
SANTA CRUZ DE TENERIFE	-0,09%	-25,13%	8,31%	-12,93%	-22,77%	-10,02%
SEGOVIA	6,00%	31,25%	2,56%	5,65%	42,01%	1,59%
SEVILLA	-7,90%	-0,73%	-8,88%	3,42%	22,04%	1,36%
SORIA	8,05%	-18,00%	27,21%	20,30%	8,42%	26,48%
TARRAGONA	-4,05%	-22,67%	-1,74%	1,30%	-17,60%	4,07%
TERUEL	27,40%	51,28%	22,22%	2,89%	11,24%	0,36%
TOLEDO	3,37%	-10,07%	6,88%	6,99%	12,38%	5,77%
VALENCIA/VALÈNCIA	-9,52%	-22,17%	-7,84%	-3,25%	9,25%	-4,64%
VALLADOLID	-6,55%	-4,19%	-6,98%	-7,70%	-24,74%	-4,14%
ZAMORA	-7,69%	30,00%	-9,38%	-5,66%	6,45%	-6,41%
ZARAGOZA	-0,69%	16,55%	-4,83%	-3,22%	9,84%	-5,96%
<b>NACIONAL</b>	<b>-4,21%</b>	<b>3,78%</b>	<b>-5,87%</b>	<b>-2,48%</b>	<b>0,61%</b>	<b>-3,13%</b>

## 2.3. Nacionalidad en las compras de vivienda registradas

El 12,70% de las compras de vivienda del cuarto trimestre han correspondido a extranjeros. Este resultado porcentual se sitúa por encima del registrado el tercer trimestre (12,55%), en línea con los pesos porcentuales registrados durante los trimestres de los dos últimos años.

En términos absolutos se ha descendido de las 14.800 compras de vivienda por extranjeros, frente a las más de 15.150 compras del trimestre precedente, marcando una línea ligeramente descendente en términos absolutos a lo largo de los últimos trimestres, en línea con la evolución del total de compraventas de vivienda.

A pesar de este descenso en términos absolutos, se han registrado cuantías destacadas, manteniendo la demanda extranjera una notable confianza en el mercado de vivienda español, siendo una variable especialmente relevante desde el punto de vista de la evolución del propio mercado inmobiliario.

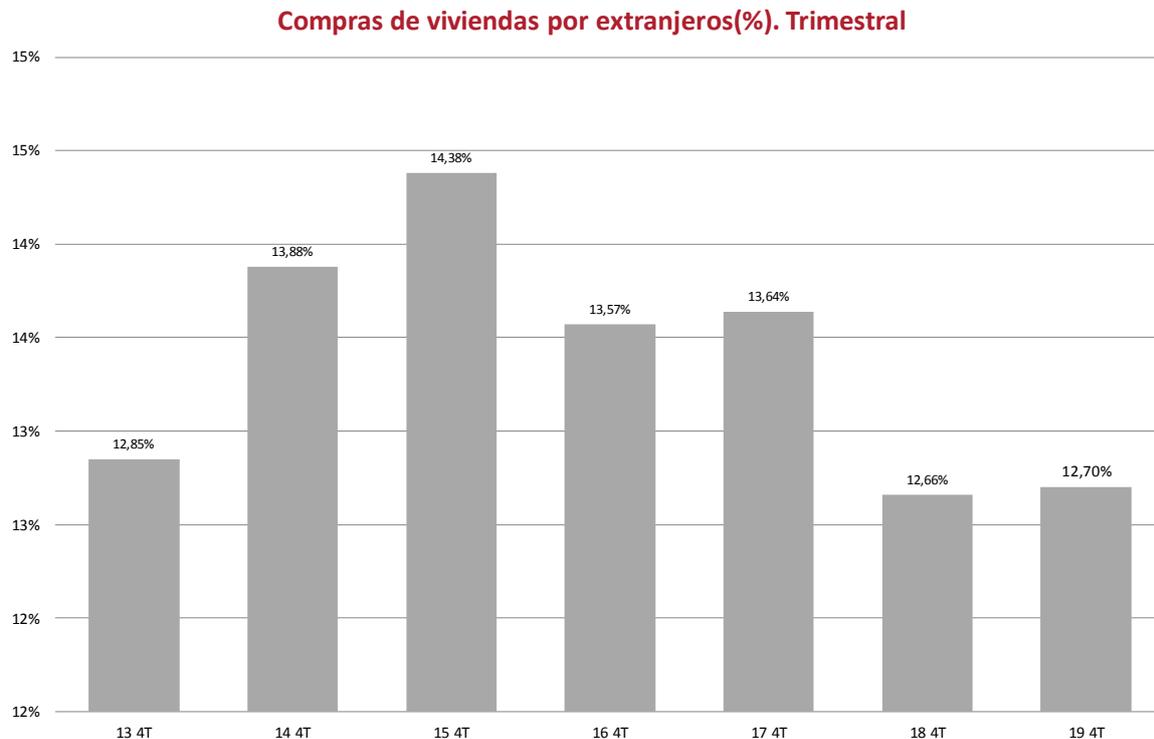
<b>Compraventas de vivienda registradas según nacionalidad del comprador. Trimestral 4T 2019</b>		
<b>NACIONALIDADES</b>	<b>%</b>	<b>% s/extranjeros</b>
REINO UNIDO	1,81%	14,23%
FRANCIA	1,01%	7,99%
ALEMANIA	0,99%	7,76%
MARRUECOS	0,78%	6,14%
BÉLGICA	0,74%	5,83%
RUMANÍA	0,69%	5,43%
ITALIA	0,67%	5,31%
SUECIA	0,59%	4,68%
CHINA	0,48%	3,79%
RUSIA	0,40%	3,14%
HOLANDA	0,37%	2,91%
NORUEGA	0,23%	1,82%
UCRANIA	0,19%	1,51%
POLONIA	0,19%	1,48%
ARGELIA	0,16%	1,29%
IRLANDA	0,16%	1,28%
BULGARIA	0,14%	1,11%
SUIZA	0,12%	0,93%
DINAMARCA	0,11%	0,89%
RESTO	2,86%	22,49%
<b>EXTRANJEROS</b>	<b>12,70%</b>	<b>100,00%</b>
<b>NACIONALES</b>	<b>87,30%</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	

Atendiendo a la nacionalidad del comprador, británicos siguen manteniendo su tradicional liderazgo, en este trimestre con un 14,23% de la compra de vivienda por extranjeros, que supone un nuevo mínimo de la serie histórica, con un ligero descenso porcentual con respecto al trimestre precedente (14,27%). En términos absolutos han sido cerca de 2.100 compras de vivienda, dando lugar igualmente a un ligero descenso con respecto al trimestre precedente.

En segunda posición se mantienen franceses, con un 7,99% de las compras por extranjeros, reduciéndose con respecto al tercer trimestre (8,38%). En términos absolutos también han reducido el número de compras, registrando 1.179 operaciones.

En tercera posición se mantienen alemanes, con un 7,76% de compra por extranjeros, incrementando con respecto al 6,63% del trimestre precedente. Les siguen marroquíes con un 6,14% (6,05% el tercer trimestre), belgas con un 5,83% (6,17%) y rumanos con un 5,43% (5,83%).

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de resultados a través de la representación de los resultados trimestrales de los cuartos trimestres de los siete últimos años. Con respecto al año precedente se ha producido un ligero incremento interanual (12,66% en 2018 4T). Sin embargo, con respecto al resto de años se ha registrado un menor peso porcentual, ratificando la ligera tendencia descendente de la demanda extranjera, aunque dentro de niveles históricamente elevados desde una perspectiva de más largo plazo.



La evolución de resultados interanuales según nacionalidad está representada en el siguiente gráfico, recogiendo las diez primeras nacionalidades en compra de vivienda por extranjeros durante los últimos años.

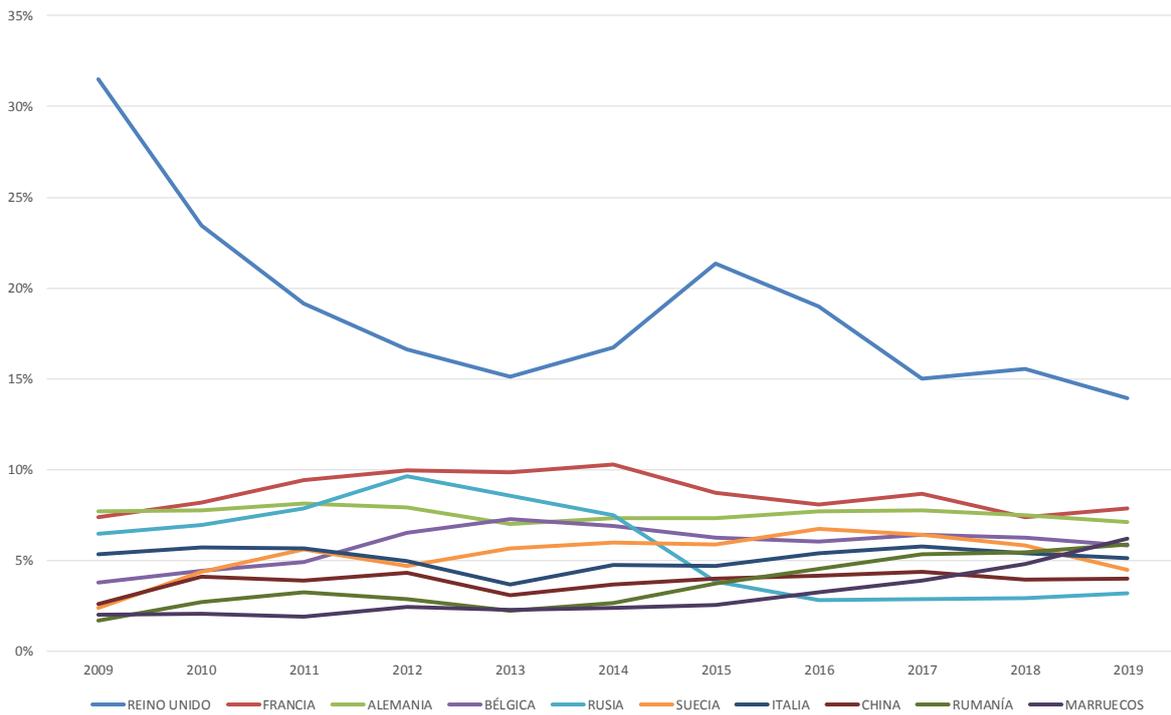
Resulta destacable la consecución de un nuevo mínimo histórico en la nacionalidad cabecera (británicos), constatando la tendencia descendente de la demanda británica, registrando ajustes anuales relativamente significativos.

El hecho de que globalmente la demanda extranjera siga manteniendo cifras significativas, a pesar del ajuste de la demanda de la primera nacionalidad del ranking, permite mantener la confianza con respecto a la demanda extranjera desde un enfoque global.

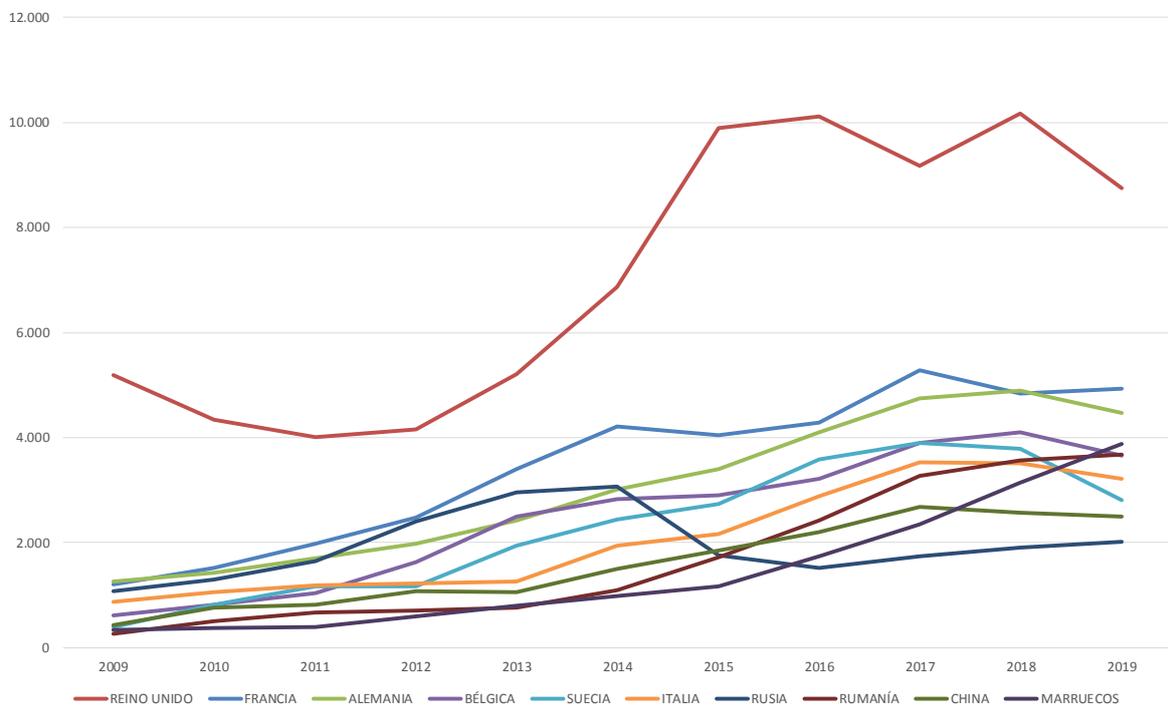
El resto de las nacionalidades mantiene un comportamiento relativamente estable, con la excepción de marroquíes y rumanos, con una mayor fortaleza a lo largo de los últimos trimestres. La recuperación de la actividad económica y del empleo, tras el periodo de crisis, ha supuesto un factor decisivo para la recuperación del peso en estas nacionalidades, especialmente activas a lo largo del anterior ciclo alcista del mercado inmobiliario.

En el segundo gráfico de la siguiente página se muestra la evolución anual de las compras de vivienda por extranjeros para las diez primeras nacionalidades, pero en términos absolutos. Se trata de resultados anualizados, dando lugar a un descenso interanual en la nacionalidad cabecera (británicos), así como de suecos, alemanes y belgas, aunque estos últimos en mucho menor grado que británicos. Por el contrario, los crecimientos más destacados se han producido en marroquíes y rumanos.

### Compras de vivienda por extranjeros según nacionalidad (%)



### Compras de vivienda por extranjeros según nacionalidad (nº)



En la siguiente tabla se muestran los resultados interanuales, que en esta ocasión corresponden al conjunto del año 2019. El 12,45% de las compras de vivienda de 2019 han correspondido a extranjeros, ligeramente por debajo del 12,64% de 2018. En términos absolutos se han registrado cerca de 63.000 compras de vivienda por

extranjeros, por debajo de las cerca de 65.500 de 2018. Estos resultados vuelven a ratificar la ligera tendencia descendente indicada en párrafos anteriores.

<b>Compraventas de vivienda registradas según nacionalidad del comprador. Interanual 4T 2019</b>		
<b>NACIONALIDADES</b>	<b>%</b>	<b>% s/extranjeros</b>
REINO UNIDO	1,74%	13,94%
FRANCIA	0,98%	7,85%
ALEMANIA	0,89%	7,12%
MARRUECOS	0,77%	6,17%
BÉLGICA	0,73%	5,83%
RUMANÍA	0,73%	5,87%
ITALIA	0,64%	5,13%
SUECIA	0,56%	4,48%
CHINA	0,49%	3,97%
RUSIA	0,40%	3,20%
HOLANDA	0,34%	2,74%
NORUEGA	0,23%	1,87%
POLONIA	0,20%	1,63%
UCRANIA	0,19%	1,56%
ARGELIA	0,18%	1,43%
IRLANDA	0,16%	1,30%
BULGARIA	0,14%	1,12%
DINAMARCA	0,12%	0,96%
SUIZA	0,11%	0,87%
RESTO	2,86%	22,96%
<b>EXTRANJEROS</b>	<b>12,45%</b>	<b>100,00%</b>
<b>NACIONALES</b>	<b>87,55%</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	

El desglose por nacionalidades sigue estando encabezado por británicos con un 13,94% (14,54% el pasado trimestre), dando continuidad a la tendencia descendente, seguidos todavía a notable distancia del resto, encabezados por franceses con un 7,85% (7,72%), alemanes con un 7,12% (7,12%), marroquíes con un 6,17% (5,82%), rumanos con un 5,87% (5,76%) y belgas con un 5,83% (5,82%).

A lo largo de los próximos trimestres deberá verse el efecto derivado de la consumación del Brexit, que sin duda generará nuevos descensos en el peso de la demanda británica, debiendo constatar si dicho descenso es compensado o no por el incremento de la demanda de otras nacionalidades. La evolución económica puede condicionar el comportamiento del resto de nacionalidades, no pudiendo ser excesivamente optimistas de acuerdo con las previsiones existentes, pudiendo estimar un peso de la demanda extranjera que a corto plazo pueda situarse por debajo del 12%.

### 2.3.1. CCAA

Los resultados de compra de vivienda por extranjeros desagregados por comunidades autónomas permiten constatar los focos de principal destino de dicha demanda extranjera, caracterizada fundamentalmente por fijar su atención en las zonas de mayor atractivo turístico de costa.

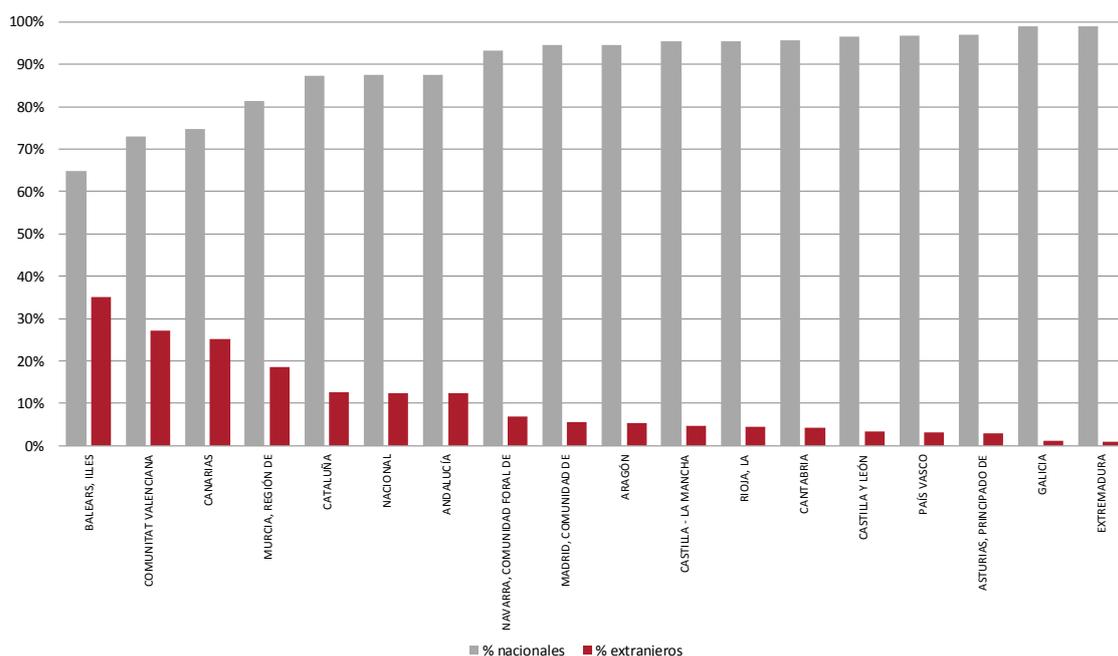
De este modo, Illes Balears sigue encabezando los resultados con un peso del 35,13% de compra por extranjeros, seguida de Comunidad Valenciana (27,08%), Canarias (25,09%) y Murcia (18,61%). Estas cuatro comunidades autónomas presentan resultados muy destacados con respecto al resto, quedando por encima del 10% Cataluña (12,70%) y Andalucía (12,40%). Todas ellas corresponden a comunidades autónomas con alto atractivo turístico de costa.

Las diferencias territoriales son especialmente intensas en la medida que, frente a estos resultados destacados, en el extremo opuesto hay siete comunidades autónomas con pesos por debajo del 5%.

<b>Nacionalidad en las compras de vivienda. 4º trimestre 2019</b>		
<b>CC.AA.</b>	<b>% nacionales</b>	<b>% extranjeros</b>
ANDALUCÍA	87,60%	12,40%
ARAGÓN	94,62%	5,38%
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	96,98%	3,02%
BALEARS, ILLES	64,87%	35,13%
CANARIAS	74,71%	25,29%
CANTABRIA	95,67%	4,33%
CASTILLA - LA MANCHA	95,35%	4,65%
CASTILLA Y LEÓN	96,53%	3,47%
CATALUÑA	87,30%	12,70%
COMUNITAT VALENCIANA	72,92%	27,08%
EXTREMADURA	98,99%	1,01%
GALICIA	98,92%	1,08%
MADRID, COMUNIDAD DE	94,45%	5,55%
MURCIA, REGIÓN DE	81,39%	18,61%
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	93,15%	6,85%
PAÍS VASCO	96,78%	3,22%
RIOJA, LA	95,45%	4,55%
<b>NACIONAL</b>	<b>87,30%</b>	<b>12,70%</b>

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

Nacionalidad en las compras de vivienda. Comunidades autónomas. 4º trimestre 2019



En la siguiente tabla se proporcionan los resultados de peso de compra por extranjeros en cada comunidad autónoma, con resultados anuales desde 2012 hasta 2019.

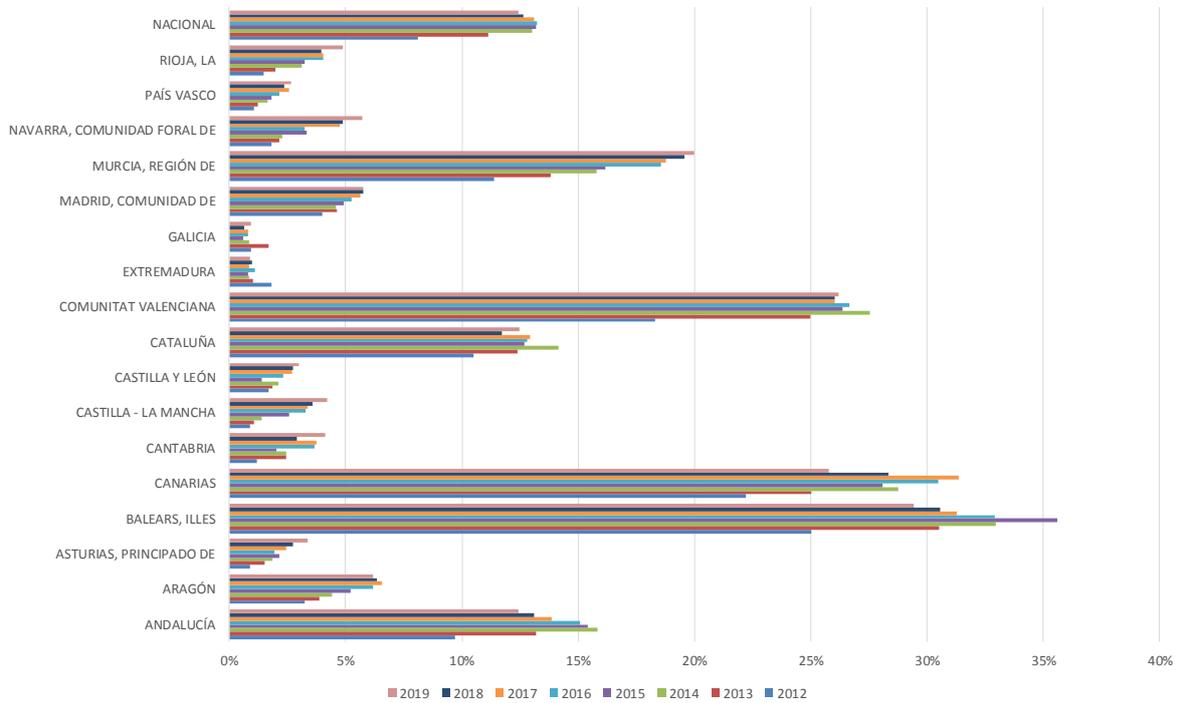
Compras de vivienda por extranjeros en CCAA (%)								
CCAA	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ANDALUCÍA	9,69%	13,17%	15,84%	15,40%	15,06%	13,84%	13,12%	12,43%
ARAGÓN	3,26%	3,86%	4,44%	5,22%	6,18%	6,58%	6,35%	6,18%
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	0,91%	1,51%	1,84%	2,16%	1,94%	2,45%	2,74%	3,35%
BALEARS, ILLES	25,03%	30,51%	32,97%	35,61%	32,90%	31,27%	30,54%	29,41%
CANARIAS	22,23%	25,01%	28,77%	28,10%	30,49%	31,35%	28,32%	25,77%
CANTABRIA	1,19%	2,46%	2,44%	2,02%	3,66%	3,76%	2,91%	4,11%
CASTILLA - LA MANCHA	0,88%	1,06%	1,40%	2,57%	3,29%	3,38%	3,58%	4,21%
CASTILLA Y LEÓN	1,68%	1,84%	2,10%	1,41%	2,31%	2,68%	2,73%	3,01%
CATALUÑA	10,52%	12,40%	14,17%	12,67%	12,80%	12,94%	11,74%	12,46%
COMUNITAT VALENCIANA	18,31%	24,97%	27,52%	26,37%	26,66%	26,04%	26,01%	26,19%
EXTREMADURA	1,80%	1,00%	0,87%	0,81%	1,12%	0,87%	0,98%	0,90%
GALICIA	0,95%	1,70%	0,86%	0,61%	0,79%	0,83%	0,63%	0,94%
MADRID, COMUNIDAD DE	3,99%	4,64%	4,59%	4,94%	5,26%	5,64%	5,76%	5,75%
MURCIA, REGIÓN DE	11,37%	13,82%	15,78%	16,17%	18,57%	18,77%	19,55%	19,97%
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	1,83%	2,15%	2,30%	3,34%	3,24%	4,77%	4,87%	5,70%
PAÍS VASCO	1,06%	1,24%	1,66%	1,82%	2,16%	2,59%	2,36%	2,65%
RIOJA, LA	1,47%	1,98%	3,10%	3,24%	4,03%	4,04%	3,94%	4,87%
<b>NACIONAL</b>	<b>8,12%</b>	<b>11,15%</b>	<b>13,01%</b>	<b>13,18%</b>	<b>13,25%</b>	<b>13,11%</b>	<b>12,64%</b>	<b>12,45%</b>

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

Baleares es la comunidad autónoma que normalmente ha encabezado los resultados, siendo superada en determinados trimestres por Canarias. En los dos últimos trimestres Comunidad Valenciana ha pasado a ocupar la segunda posición con una evolución muy positiva. La cuarta posición la viene ocupando Región de Murcia,

que junto a Comunidad Valenciana están siendo las dos comunidades autónomas con una tendencia más claramente ascendente. A este grupo cabecero se unen Andalucía y Cataluña, con pesos normalmente por encima del 10%.

**Distribución de compras de vivienda por extranjeros por Comunidades Autónomas**



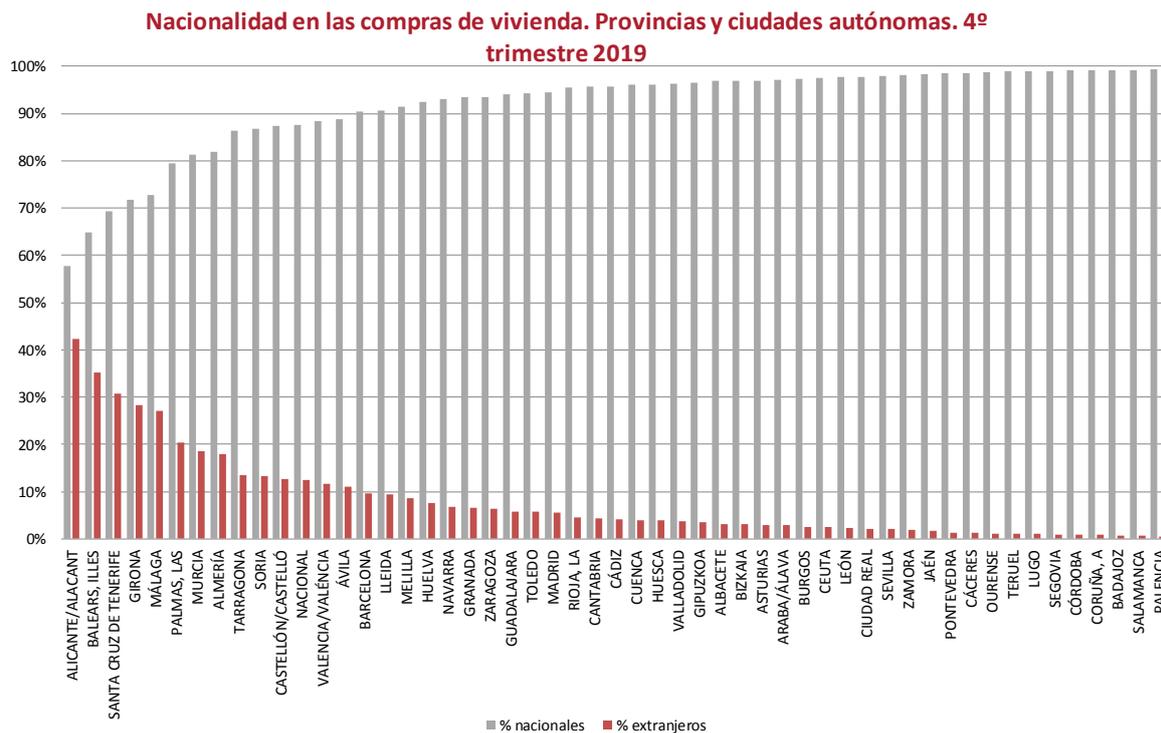
## 2.3.2. Provincias y ciudades autónomas

Nacionalidad en las compras de vivienda. 4º trimestre 2019		
Provincias y ciudades autónomas	% nacionales	% extranjeros
ALBACETE	96,86%	3,14%
ALICANTE/ALACANT	57,72%	42,28%
ALMERÍA	81,94%	18,06%
ARABA/ÁLAVA	97,06%	2,94%
ASTURIAS	96,98%	3,02%
ÁVILA	88,92%	11,08%
BADAJOS	99,23%	0,77%
BALEARS, ILLES	64,87%	35,13%
BARCELONA	90,44%	9,56%
BIZKAIA	96,95%	3,05%
BURGOS	97,38%	2,62%
CÁCERES	98,60%	1,40%
CÁDIZ	95,80%	4,20%
CANTABRIA	95,67%	4,33%
CASTELLÓN/CASTELLÓ	87,39%	12,61%
CEUTA	97,52%	2,48%
CIUDAD REAL	97,79%	2,21%
CÓRDOBA	99,10%	0,90%
CORUÑA, A	99,15%	0,85%
CUENCA	96,04%	3,96%
GIPUZKOA	96,47%	3,53%
GIRONA	71,73%	28,27%
GRANADA	93,41%	6,59%
GUADALAJARA	94,12%	5,88%
HUELVA	92,49%	7,51%
HUESCA	96,09%	3,91%
JAÉN	98,37%	1,63%
LEÓN	97,72%	2,28%
LLEIDA	90,62%	9,38%
LUGO	98,95%	1,05%
MADRID	94,45%	5,55%
MÁLAGA	72,82%	27,18%
MELILLA	91,38%	8,62%
MURCIA	81,39%	18,61%
NAVARRA	93,15%	6,85%
OURENSE	98,81%	1,19%
PALENCIA	99,42%	0,58%
PALMAS, LAS	79,57%	20,43%
PONTEVEDRA	98,59%	1,41%
RIOJA, LA	95,45%	4,55%
SALAMANCA	99,24%	0,76%
SANTA CRUZ DE TENERIFE	69,32%	30,68%
SEGOVIA	99,05%	0,95%
SEVILLA	97,88%	2,12%
SORIA	86,72%	13,28%
TARRAGONA	86,45%	13,55%
TERUEL	98,93%	1,07%
TOLEDO	94,29%	5,71%
VALENCIA/VALÈNCIA	88,33%	11,67%
VALLADOLID	96,32%	3,68%
ZAMORA	98,13%	1,87%
ZARAGOZA	93,59%	6,41%
<b>NACIONAL</b>	<b>87,30%</b>	<b>12,70%</b>

La localización de la demanda extranjera se puede obtener con un mayor grado de precisión en la desagregación de resultados por provincias, así como las intensas diferencias territoriales existentes.

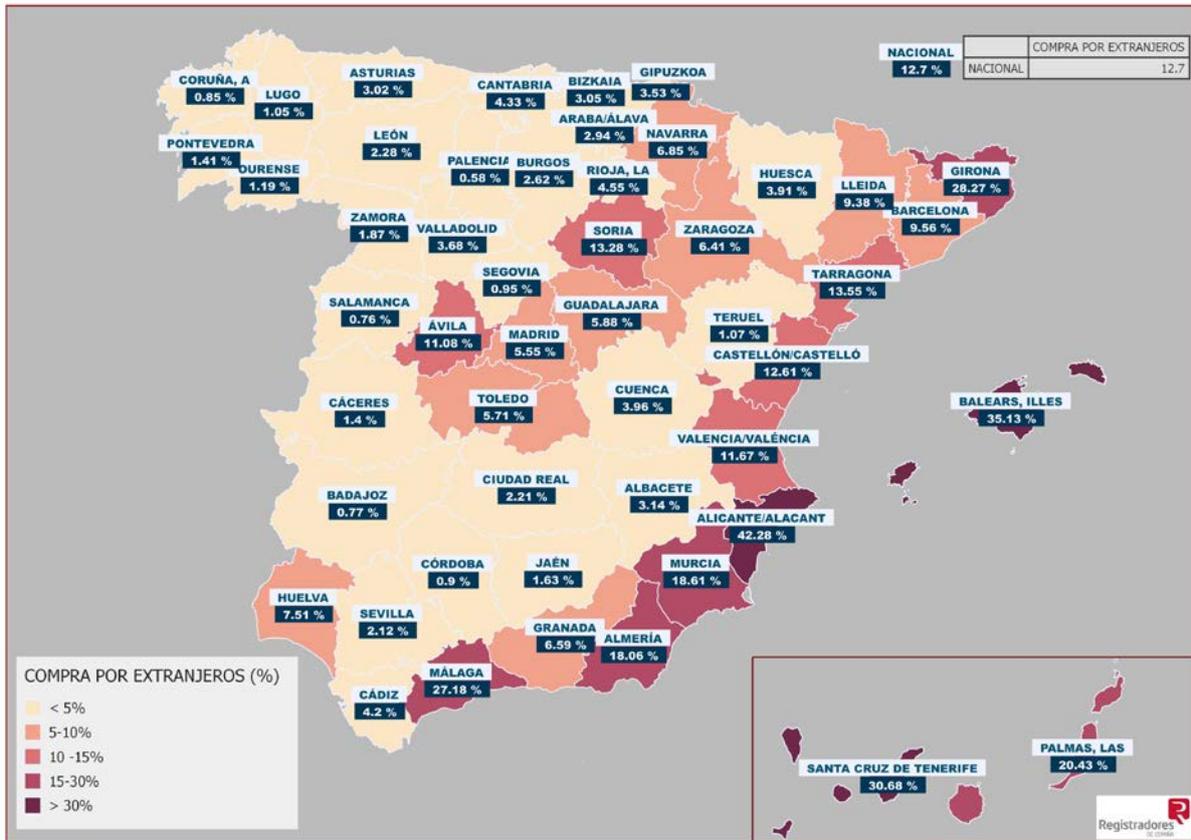
Los mayores pesos de compra de vivienda por extranjeros durante el cuarto trimestre del año se han registrado en las provincias de Alicante (42,28%), Illes Balears (35,13%), Santa Cruz de Tenerife (30,68%), Girona (28,27%), Málaga (27,18%), Las Palmas (20,43%), Murcia (18,61%) y Almería (18,06%). Catorce comunidades autónomas presentan niveles por encima del 10%, seis de ellas por encima del 20%. Por el contrario, diecinueve provincias presentan niveles de demanda extranjera por debajo del 3%, seis de ellas por debajo del 1%.

En el siguiente gráfico se muestran los resultados de porcentajes de compras de vivienda por extranjeros y nacionales en las provincias y ciudades autónomas, observándose con claridad las intensas diferencias territoriales.



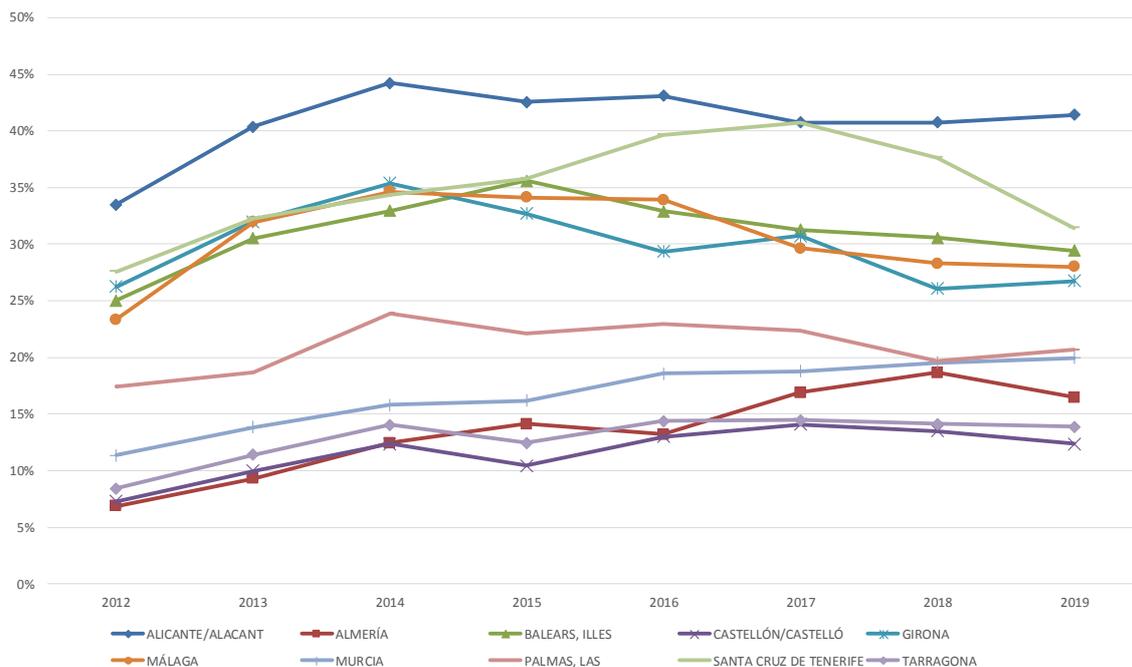
En el siguiente mapa se muestra la mayor o menor intensidad de colores en las provincias en función del peso de la compra de vivienda por extranjeros, pudiendo constatar la realidad inmobiliaria descrita de mayor peso de compra de vivienda por extranjeros en los destinos de mayor actividad turística, focalizados fundamentalmente en las provincias isleñas y mediterráneas.

COMPRAS DE VIVIENDA POR EXTRANJEROS EN PROVINCIAS Y CIUDADES AUTÓNOMAS (%). 4º TRIM. 2019



En el siguiente gráfico se muestra la evolución del porcentaje de compra de vivienda por extranjeros en las diez provincias cabeceras en demanda de vivienda por extranjeros, proporcionando los resultados anuales desde 2012 hasta 2019. De este modo se obtienen las correspondientes conclusiones acerca de la evolución de resultados en cada provincia.

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

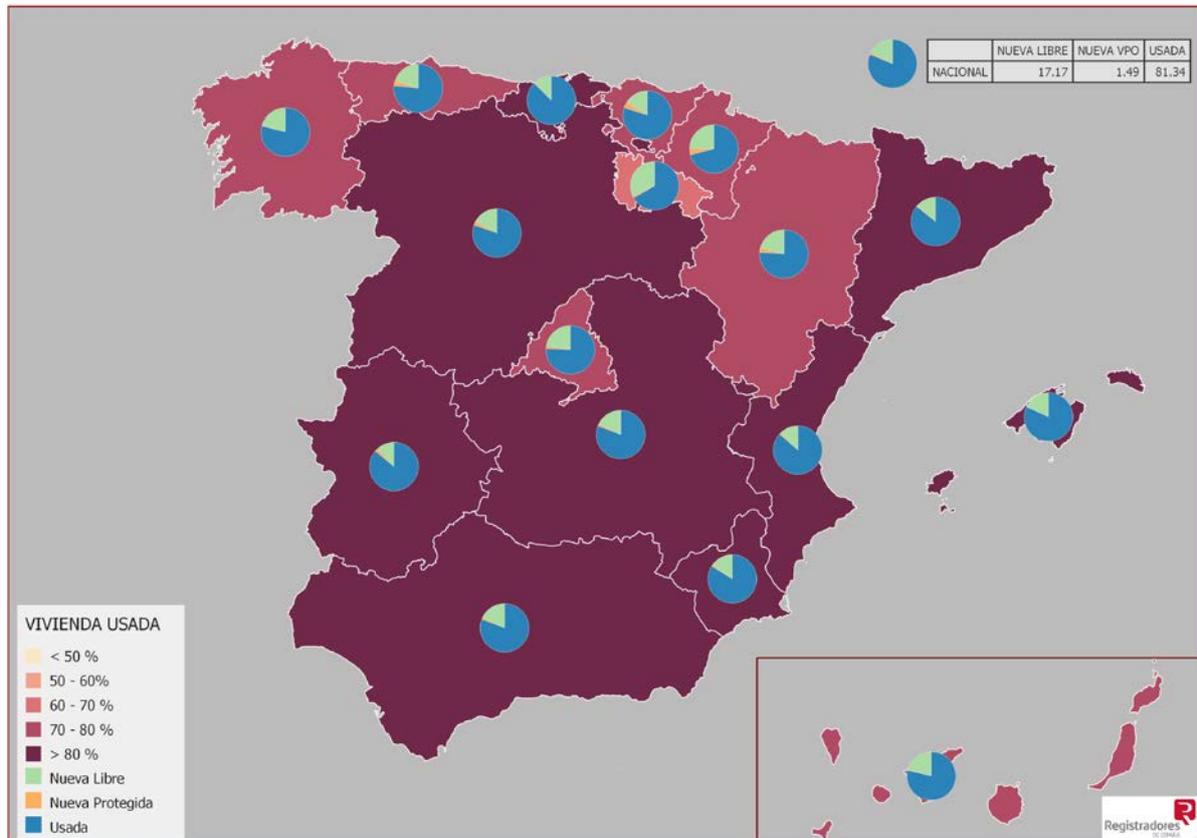


En la siguiente tabla se muestran estos mismos resultados del gráfico, pero para todas las provincias y ciudades autónomas.

Compras de vivienda por extranjeros en Provincias y ciudades autónomas (%)								
Provincias y ciudades autónomas	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ALBACETE	0,40%	1,58%	0,74%	1,07%	0,99%	0,49%	1,47%	1,85%
ALICANTE/ALACANT	33,50%	40,36%	44,24%	42,57%	43,08%	40,76%	40,75%	41,43%
ALMERÍA	6,86%	9,31%	12,44%	14,13%	13,21%	16,87%	18,65%	16,45%
ARABA/ÁLAVA	0,52%	0,58%	0,86%	0,93%	1,76%	2,36%	2,41%	2,14%
ASTURIAS	0,91%	1,51%	1,84%	2,16%	1,94%	2,45%	2,74%	3,35%
ÁVILA	7,84%	7,81%	10,94%	2,05%	10,23%	11,28%	10,60%	10,00%
BADAJOS	2,61%	1,38%	0,95%	0,67%	1,35%	0,90%	0,62%	0,90%
BALEARS, ILLES	25,03%	30,51%	32,97%	35,61%	32,90%	31,27%	30,54%	29,41%
BARCELONA	7,70%	8,46%	9,75%	9,05%	9,50%	9,41%	8,70%	9,45%
BIZKAIA	1,25%	1,30%	1,41%	2,02%	2,03%	2,70%	2,20%	2,62%
BURGOS	0,95%	0,67%	1,12%	1,54%	2,51%	3,09%	2,76%	2,58%
CÁCERES	0,58%	0,54%	0,75%	1,07%	0,65%	0,81%	1,62%	0,89%
CÁDIZ	3,92%	4,86%	5,94%	6,02%	5,59%	4,58%	4,81%	5,13%
CANTABRIA	1,19%	2,46%	2,44%	2,02%	3,66%	3,76%	2,91%	4,11%
CASTELLÓN/CASTELLÓ	7,27%	9,96%	12,37%	10,45%	12,98%	14,06%	13,51%	12,35%
CEUTA	1,09%	2,10%	1,99%	2,16%	3,30%	2,44%	3,54%	0,92%
CIUDAD REAL	0,37%	0,61%	0,74%	1,46%	1,32%	1,88%	1,97%	2,27%
CÓRDOBA	14,80%	12,75%	8,98%	0,54%	1,06%	1,29%	1,15%	0,88%
CORUÑA, A	0,91%	1,00%	0,71%	0,50%	0,67%	0,85%	0,73%	1,01%
CUENCA	0,76%	0,66%	1,46%	2,05%	2,96%	3,90%	4,16%	4,90%
GIPUZKOA	1,21%	1,60%	2,40%	1,84%	2,53%	2,54%	2,58%	2,92%
GIRONA	26,24%	31,99%	35,40%	32,71%	29,36%	30,74%	26,06%	26,76%
GRANADA	3,93%	4,74%	6,73%	6,58%	6,78%	6,83%	6,28%	6,72%
GUADALAJARA	1,44%	1,59%	2,01%	4,47%	4,40%	5,25%	4,17%	5,74%
HUELVA	3,56%	2,48%	3,59%	4,14%	4,76%	4,41%	5,90%	6,61%
HUESCA	4,11%	3,94%	3,98%	4,99%	6,29%	6,54%	6,86%	6,01%
JAÉN	1,10%	1,36%	1,86%	2,03%	2,64%	1,47%	1,96%	1,69%
LEÓN	1,30%	1,29%	1,35%	1,09%	1,18%	1,49%	1,52%	1,71%
LLEIDA	3,67%	4,45%	5,86%	7,57%	9,27%	9,48%	8,70%	10,78%
LUGO	1,29%	0,95%	0,83%	0,15%	0,45%	0,53%	0,37%	0,70%
MADRID	3,99%	4,64%	4,59%	4,94%	5,26%	5,64%	5,76%	5,75%
MÁLAGA	23,33%	31,93%	34,62%	34,14%	33,92%	29,64%	28,28%	28,02%
MELILLA	4,72%	5,34%	4,61%	4,88%	5,92%	10,26%	12,05%	5,87%
MURCIA	11,37%	13,82%	15,78%	16,17%	18,57%	18,77%	19,55%	19,97%
NAVARRA	1,83%	2,15%	2,30%	3,34%	3,24%	4,77%	4,87%	5,70%
OURENSE	0,43%	0,15%	0,61%	0,89%	0,79%	0,52%	0,64%	0,79%
PALENCIA	1,91%	0,80%	1,08%	0,81%	1,27%	0,79%	1,34%	1,27%
PALMAS, LAS	17,43%	18,71%	23,91%	22,09%	22,94%	22,33%	19,66%	20,66%
PONTEVEDRA	1,08%	3,60%	1,15%	0,88%	1,11%	1,00%	0,57%	0,95%
RIOJA, LA	1,47%	1,98%	3,10%	3,24%	4,03%	4,04%	3,94%	4,87%
SALAMANCA	0,54%	0,79%	0,46%	0,81%	0,89%	0,77%	0,71%	0,62%
SANTA CRUZ DE TENERIFE	27,58%	32,26%	34,35%	35,82%	39,66%	40,72%	37,63%	31,42%
SEGOVIA	0,17%	0,79%	0,64%	0,97%	1,36%	1,81%	2,08%	1,52%
SEVILLA	0,93%	1,07%	1,36%	1,72%	1,64%	1,68%	1,60%	1,87%
SORIA	5,76%	6,16%	9,70%	5,44%	7,85%	10,43%	10,66%	10,63%
TARRAGONA	8,43%	11,41%	14,03%	12,45%	14,39%	14,45%	14,12%	13,89%
TERUEL	1,23%	0,69%	1,92%	0,68%	1,76%	1,81%	2,10%	2,28%
TOLEDO	1,11%	1,02%	1,76%	2,92%	4,64%	4,30%	4,61%	5,11%
VALENCIA/VALÈNCIA	3,92%	7,27%	8,10%	8,24%	8,59%	9,91%	10,27%	11,21%
VALLADOLID	0,80%	1,28%	1,35%	1,43%	1,51%	1,90%	2,12%	3,06%
ZAMORA	0,65%	0,41%	1,44%	0,97%	1,68%	1,47%	1,24%	2,02%
ZARAGOZA	3,28%	4,25%	4,86%	5,76%	6,58%	7,03%	6,67%	6,68%
<b>NACIONAL</b>	<b>8,12%</b>	<b>11,15%</b>	<b>13,01%</b>	<b>13,18%</b>	<b>13,25%</b>	<b>13,11%</b>	<b>12,64%</b>	<b>12,45%</b>

## 2.4. Distribución de compraventas de vivienda

DISTRIBUCIÓN DE COMPRAVENTAS DE VIVIENDA (%). 4º TRIMESTRE 2019



La vivienda nueva ha ganado protagonismo durante el último trimestre, tal y como se ha podido ver en el apartado de número de compraventas de vivienda. Concretamente, la vivienda nueva ha representado el 18,66% de las compraventas, frente al 81,34% de la vivienda usada, dando lugar a una ganancia de 1,43 pp en vivienda nueva, con el correspondiente descenso de peso relativo en vivienda usada.

El 18,66% de compraventas de vivienda nueva se ha desagregado en un 17,17% de vivienda nueva libre y un 1,49% de vivienda nueva protegida, con una ganancia a lo largo del último trimestre de 1,30 pp en vivienda nueva libre y 0,13 pp en vivienda nueva protegida.

A pesar de que la vivienda usada sigue siendo la modalidad de vivienda que claramente lidera las compraventas, la vivienda nueva ha registrado un comportamiento favorable durante el último trimestre, siendo previsible una continuidad de este escenario como consecuencia del crecimiento de iniciación de obra nueva a lo largo de los últimos años, situación que progresivamente se irá trasladando a los resultados de número de compraventas de vivienda nueva registradas debido a la distancia temporal entre la iniciación y la compraventa y posterior inscripción en el Registro de la Propiedad. De igual modo, el número de compraventas de vivienda usada está siendo la tipología que está contribuyendo a la reducción del número total de compraventas, reduciendo en consecuencia en mayor medida su peso relativo. Ambos factores pueden dar lugar a una lenta, pero progresiva reconfiguración de los pesos relativos de ambas modalidades.

En nueve comunidades autónomas se mantienen niveles de compraventas de vivienda usada por encima del 80%, encabezando los resultados durante el último trimestre Cantabria (87,45%), Comunitat Valenciana (86,39%), Extremadura (85,96%) y Cataluña (85,78%). El trimestre precedente once comunidades autónomas presentaba pesos de compraventas de vivienda usada por encima del 80%.

Las comunidades autónomas que han registrado un mayor peso de compraventas de vivienda nueva durante el último trimestre han sido La Rioja (33,49%), Comunidad Foral de Navarra (28,99%) y Comunidad de Madrid (24,29%). Ocho comunidades autónomas han presentado pesos de compraventas de vivienda nueva por encima del 20% (seis el pasado trimestre).

Tomando en consideración únicamente las compraventas de vivienda nueva protegida, las comunidades autónomas que han registrado mayores pesos en el cuarto trimestre del año han sido País Vasco (4,41%), Comunidad Foral de Navarra (4,07%), Principado de Asturias (3,38%) y Aragón (2,97%).

A lo largo de este último trimestre se ha producido un claro predominio territorial de los descensos de pesos en vivienda usada ya que catorce comunidades autónomas han registrado descensos intertrimestrales, alcanzando los mayores ajustes La Rioja (-14,75 pp), Aragón (5,89 pp) y Extremadura (-5,27 pp), dando lugar, en consecuencia, a los mayores incrementos en vivienda nueva en dichas comunidades autónomas por las mismas cuantías de peso, pero de signo positivo.

En esta última modalidad esas catorce comunidades autónomas son las que han registrado incrementos de peso relativo, correspondiendo a un trimestre con un claro escenario de mejora en vivienda nueva. En vivienda nueva libre los mayores incrementos de peso relativo se han registrado en La Rioja (14,47 pp), Aragón (4,63 pp) y Extremadura (4,28 pp).

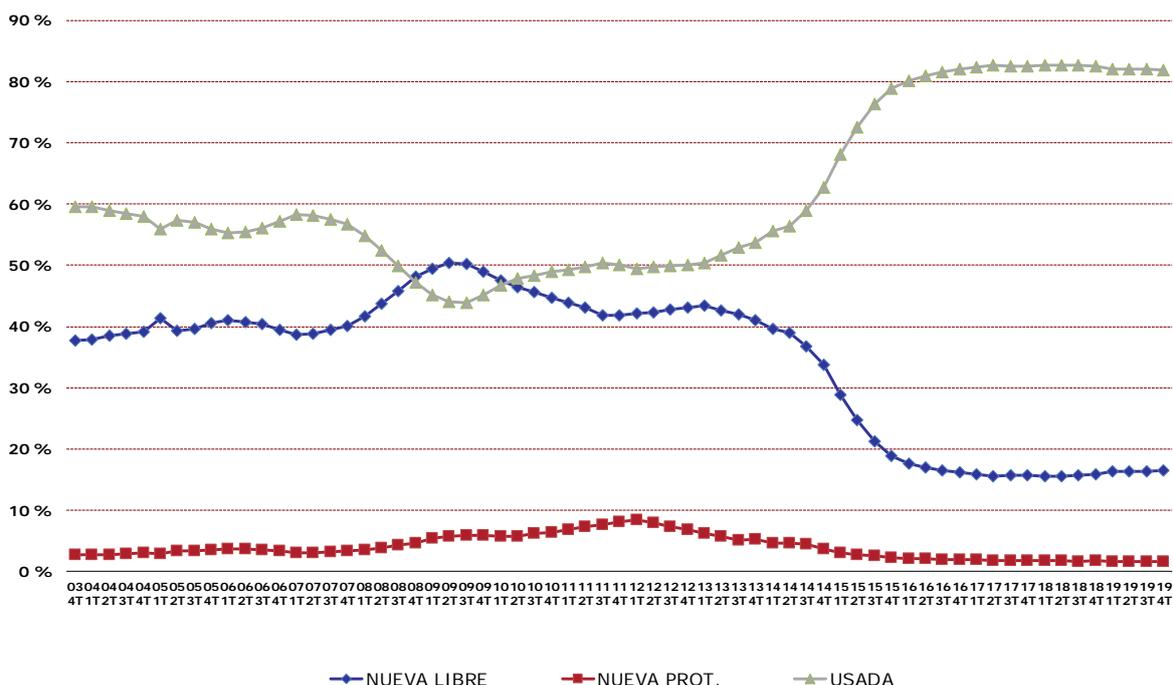
Para el conjunto del año 2019 el 82% de las compraventas de vivienda han correspondido a vivienda usada, quedando la vivienda nueva en el 18%, con un 16,48% de vivienda nueva libre y 1,52% de vivienda nueva protegida. En este periodo diez comunidades autónomas han registrado pesos por encima del 80% en compraventas de vivienda usada.

Las comunidades autónomas que han registrado un mayor peso de compraventas de vivienda usada durante el último año han sido Extremadura (87,91%), Comunitat Valenciana (86,12%) y Cataluña (85,34%), mientras que en vivienda usada han encabezado los resultados Comunidad Foral de Navarra (24,55%), Principado de Asturias (23,42%) y Comunidad de Madrid (22,88%). En vivienda nueva protegida los mayores pesos durante 2019 se han registrado en Principado de Asturias (4,34%), Comunidad Foral de Navarra (3,88%) y País Vasco (3,77%).

La evolución interanual, obtenida a través de la comparación de resultados del cuarto trimestre de 2019 con respecto al mismo trimestre de 2018, proporciona un incremento del peso de compraventas en vivienda nueva libre de 0,81 pp, dando lugar a reducciones de peso en compraventas de vivienda usada (-0,56 pp) y vivienda nueva protegida (-0,25 pp).

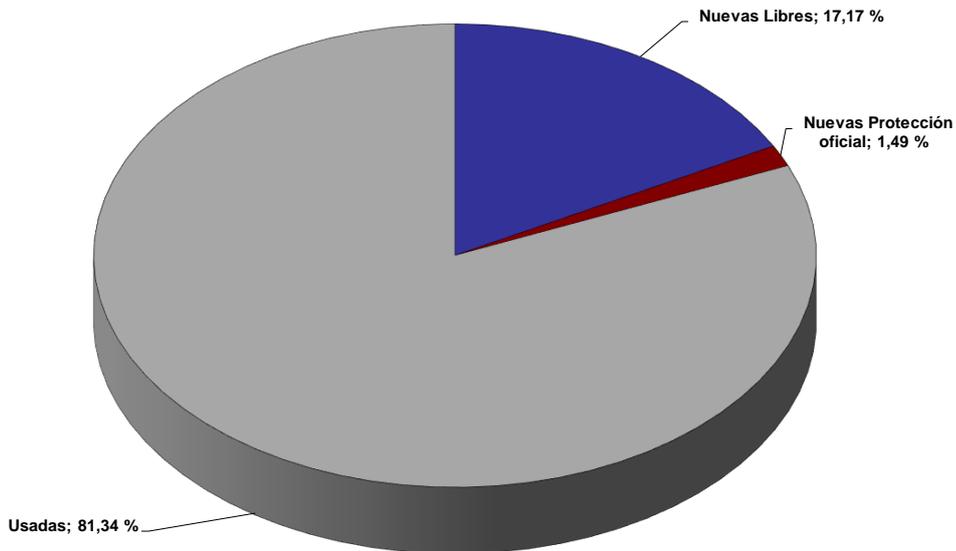
La obtención de la evolución interanual a través de la comparación de los resultados anuales de 2019 con respecto al año 2018 proporciona una realidad relativamente similar a la obtenida con resultados trimestrales. Concretamente, en este caso el peso de compraventas de vivienda nueva libre se ha incrementado en 0,68 pp, con un descenso de -0,55 pp en vivienda usada y de -0,13 pp en vivienda nueva protegida.

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

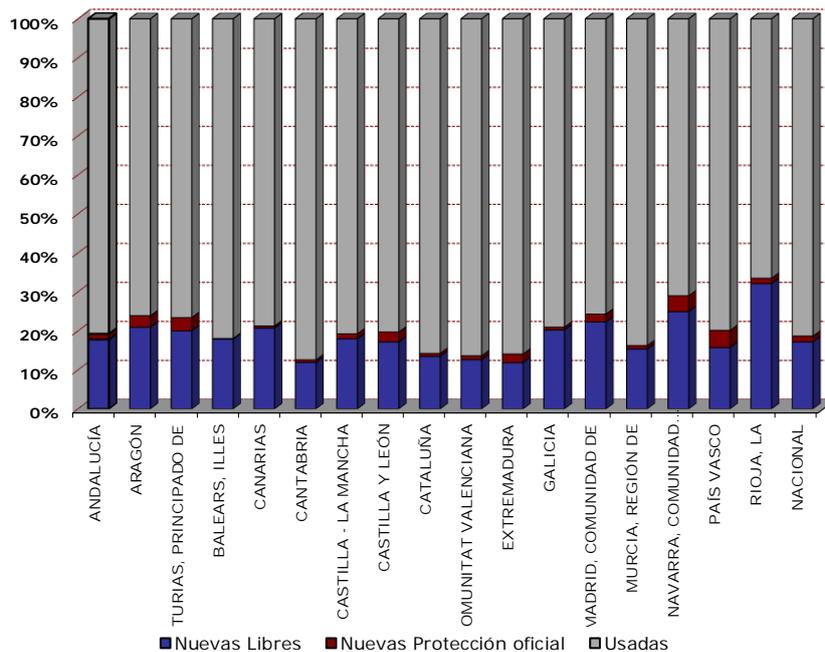


Las variaciones interanuales, en ambos casos, muestran la relativa estabilidad de resultados ya que durante la mayor parte de los trimestres las variaciones entre las diversas modalidades han sido muy reducidas. El cuarto trimestre de 2019 ha sido el que ha presentado una variación más significativa, pero manteniendo una estructura de resultados durante los últimos años por encima del 80% en compraventas de vivienda usada y por debajo de 20% en vivienda nueva, con un claro predominio de la vivienda nueva libre ya que la vivienda nueva protegida viene presentado resultados próximos al 1,5% del total.

Distribución de compraventas de vivienda (%). 4º trimestre 2019



Distribución de compraventas de vivienda (%). 4º trimestre 2019

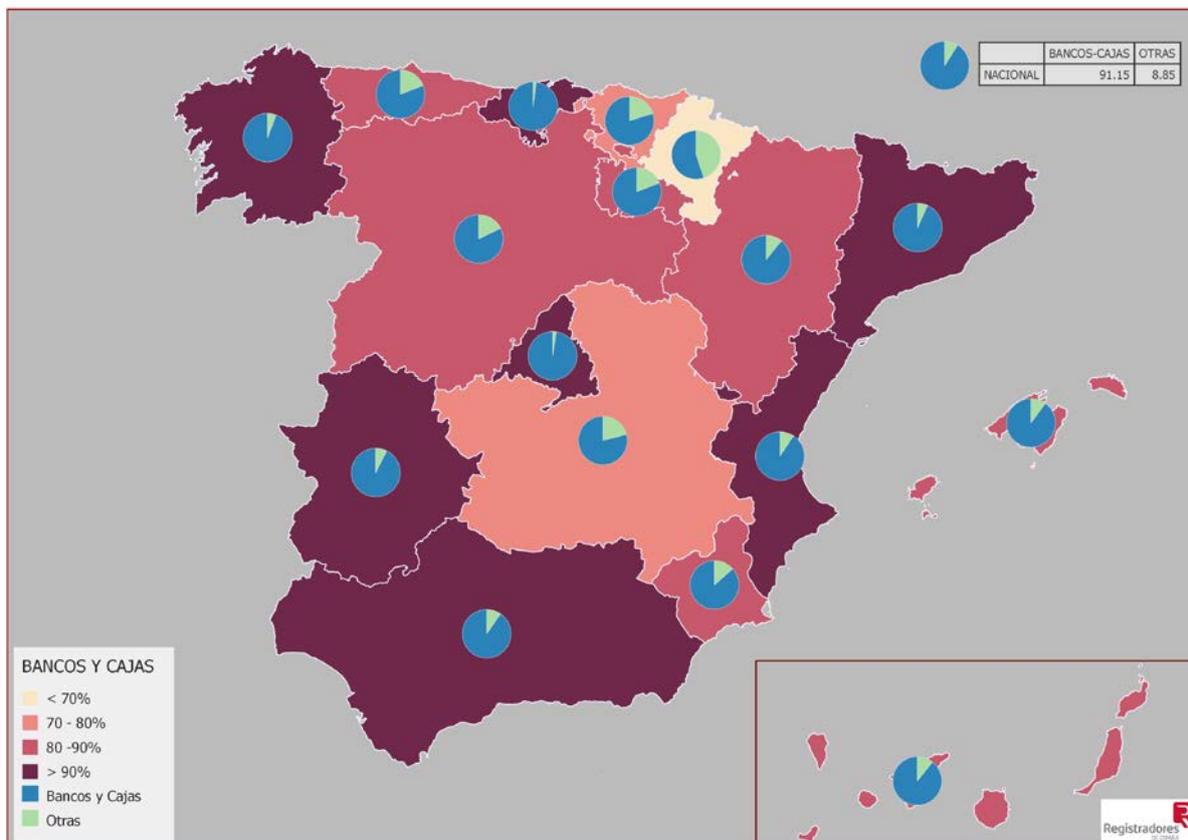


Distribución de compraventas de vivienda registradas. 4º trimestre 2019	Resultados absolutos (%)					
	Trimestrales			Interanuales		
	Nueva libre	Nueva protegida	Usada	Nueva libre	Nueva protegida	Usada
CC.AA.						
ANDALUCÍA	17,81 %	1,47 %	80,72 %	16,91 %	1,53 %	81,56 %
ARAGÓN	20,92 %	2,97 %	76,11 %	17,65 %	2,23 %	80,12 %
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	20,01 %	3,38 %	76,61 %	19,08 %	4,34 %	76,58 %
BALEARS, ILLES	17,89 %	0,15 %	81,96 %	17,54 %	0,24 %	82,22 %
CANARIAS	20,72 %	0,54 %	78,74 %	19,97 %	0,64 %	79,39 %
CANTABRIA	11,90 %	0,65 %	87,45 %	14,45 %	0,74 %	84,81 %
CASTILLA - LA MANCHA	17,97 %	1,26 %	80,77 %	19,25 %	1,70 %	79,05 %
CASTILLA Y LEÓN	17,18 %	2,54 %	80,28 %	15,83 %	2,14 %	82,03 %
CATALUÑA	13,47 %	0,75 %	85,78 %	13,89 %	0,77 %	85,34 %
COMUNITAT VALENCIANA	12,62 %	0,99 %	86,39 %	13,00 %	0,88 %	86,12 %
EXTREMADURA	11,86 %	2,18 %	85,96 %	10,34 %	1,75 %	87,91 %
GALICIA	20,25 %	0,71 %	79,04 %	20,72 %	0,72 %	78,56 %
MADRID, COMUNIDAD DE	22,30 %	1,99 %	75,71 %	20,54 %	2,34 %	77,12 %
MURCIA, REGIÓN DE	15,37 %	0,87 %	83,76 %	14,91 %	1,12 %	83,97 %
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	24,92 %	4,07 %	71,01 %	20,67 %	3,88 %	75,45 %
PAÍS VASCO	15,71 %	4,41 %	79,88 %	13,50 %	3,77 %	82,73 %
RIOJA, LA	32,09 %	1,40 %	66,51 %	21,36 %	1,21 %	77,43 %
<b>NACIONAL</b>	<b>17,17 %</b>	<b>1,49 %</b>	<b>81,34 %</b>	<b>16,48 %</b>	<b>1,52 %</b>	<b>82,00 %</b>

Distribución de compraventas de vivienda registradas. 4º trimestre 2019	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
	Nueva libre	Nueva protegida	Usada	Nueva libre	Nueva protegida	Usada
CC.AA.						
ANDALUCÍA	1,92 %	-0,06 %	-1,86 %	1,18 %	-0,10 %	-1,08 %
ARAGÓN	4,63 %	1,26 %	-5,89 %	2,18 %	0,87 %	-3,05 %
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	2,34 %	-1,09 %	-1,25 %	0,85 %	0,06 %	-0,91 %
BALEARS, ILLES	2,04 %	0,03 %	-2,07 %	1,48 %	0,07 %	-1,55 %
CANARIAS	0,30 %	-0,20 %	-0,10 %	-0,47 %	-0,15 %	0,62 %
CANTABRIA	0,20 %	0,01 %	-0,21 %	-2,52 %	0,00 %	2,52 %
CASTILLA - LA MANCHA	-3,24 %	0,14 %	3,10 %	1,53 %	-0,20 %	-1,33 %
CASTILLA Y LEÓN	1,27 %	-0,28 %	-0,99 %	-0,66 %	-0,40 %	1,06 %
CATALUÑA	0,62 %	-0,24 %	-0,38 %	0,50 %	-0,44 %	-0,06 %
COMUNITAT VALENCIANA	-1,30 %	0,22 %	1,08 %	1,39 %	-0,25 %	-1,14 %
EXTREMADURA	4,28 %	0,99 %	-5,27 %	2,04 %	-0,85 %	-1,19 %
GALICIA	-0,51 %	0,08 %	0,43 %	0,47 %	-0,22 %	-0,25 %
MADRID, COMUNIDAD DE	3,10 %	0,78 %	-3,88 %	0,55 %	0,18 %	-0,73 %
MURCIA, REGIÓN DE	0,99 %	-0,02 %	-0,97 %	-0,27 %	-0,10 %	0,37 %
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	1,59 %	1,06 %	-2,65 %	3,54 %	-2,89 %	-0,65 %
PAÍS VASCO	4,15 %	-0,19 %	-3,96 %	-1,30 %	0,50 %	0,80 %
RIOJA, LA	14,47 %	0,28 %	-14,75 %	0,29 %	0,43 %	-0,72 %
<b>NACIONAL</b>	<b>1,30 %</b>	<b>0,13 %</b>	<b>-1,43 %</b>	<b>0,68 %</b>	<b>-0,13 %</b>	<b>-0,55 %</b>

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

DISTRIBUCIÓN DE NUEVO CRÉDITO HIPOTECARIO POR TIPO ENTIDAD FINANCIERA (%). 4º TRIMESTRE 2019



La distribución de pesos de nuevo crédito hipotecario entre Bancos y Otras entidades financieras ha permanecido relativamente estable durante el último trimestre en la medida que la variación intertrimestral ha sido mínima, con una mejora de 0,02 pp en Otras entidades financieras, dando lugar al correspondiente descenso en Bancos. De este modo, Bancos han registrado una cuota de mercado del 91,15% en la concesión de nuevo crédito hipotecario durante el cuarto trimestre del año, quedando Otras entidades financieras en el 8,85%.

Bancos han liderado la concesión de nuevo crédito hipotecario en todas las comunidades autónomas, registrando los mayores pesos porcentuales en Cantabria (98,03%), Comunidad de Madrid (97,51%) y Galicia (94,26%), superando niveles del 80% en catorce comunidades autónomas. Los mayores pesos de Otras entidades financieras se han registrado en Comunidad Foral de Navarra (44,88%), Castilla-La Mancha (21,00%) y País Vasco (20,07%), siendo las únicas comunidades autónomas con pesos superiores al 20%.

En el último trimestre siete comunidades autónomas han registrado incrementos intertrimestrales de cuota de mercado en Bancos, frente a los crecimientos de Otras entidades financieras en diez comunidades autónomas.

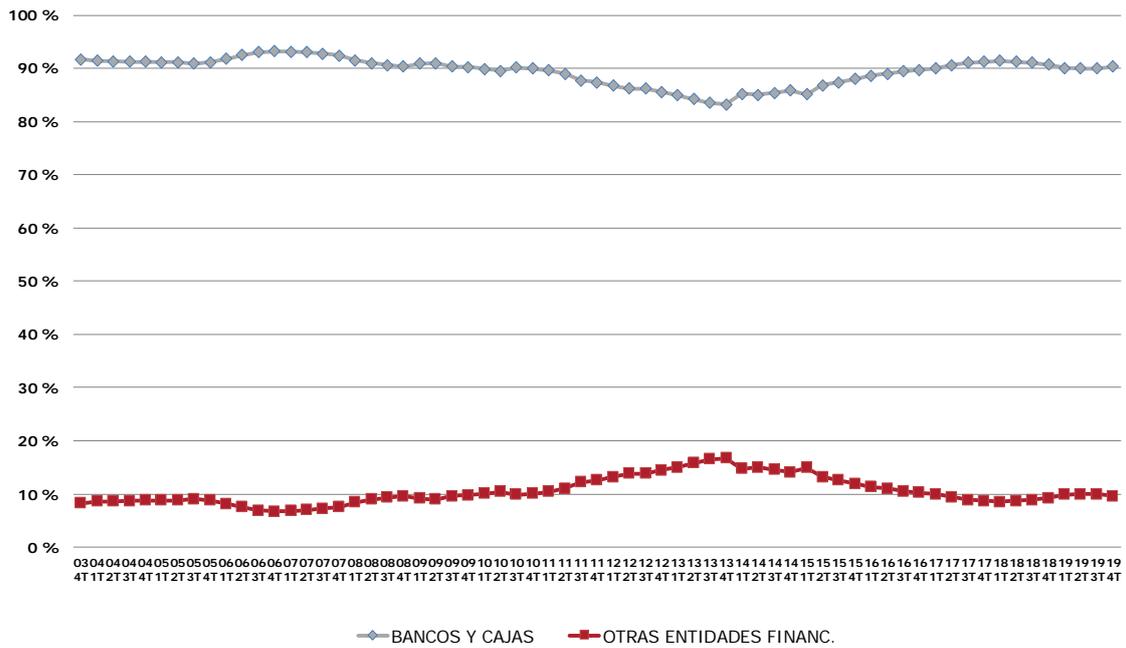
Para el conjunto del año 2019 Bancos han registrado un peso del 90,35% en concesión de nuevo crédito hipotecario, quedando Otras entidades financieras en el 9,65%. Nuevamente, en todas las comunidades autónomas los Bancos han registrado el liderazgo en la concesión de nuevo crédito hipotecario, superando cuotas del 80% en trece comunidades autónomas, alcanzando los mayores pesos en Comunidad de Madrid (95,53%), Cantabria (94,26%) y Extremadura (93,49%). Otras entidades financieras han registrado su mayor cuota de mercado anual en Comunidad Foral de Navarra (41,77%), Principado de Asturias (32,41%) y La Rioja (24,98%).

La evolución interanual, obtenida a través de la comparación de los resultados del cuarto trimestre de 2019 y el mismo trimestre de 2018, proporciona una ganancia de cuota de mercado de 1,30 pp por parte de Bancos, dando lugar al correspondiente descenso en Otras entidades financieras.

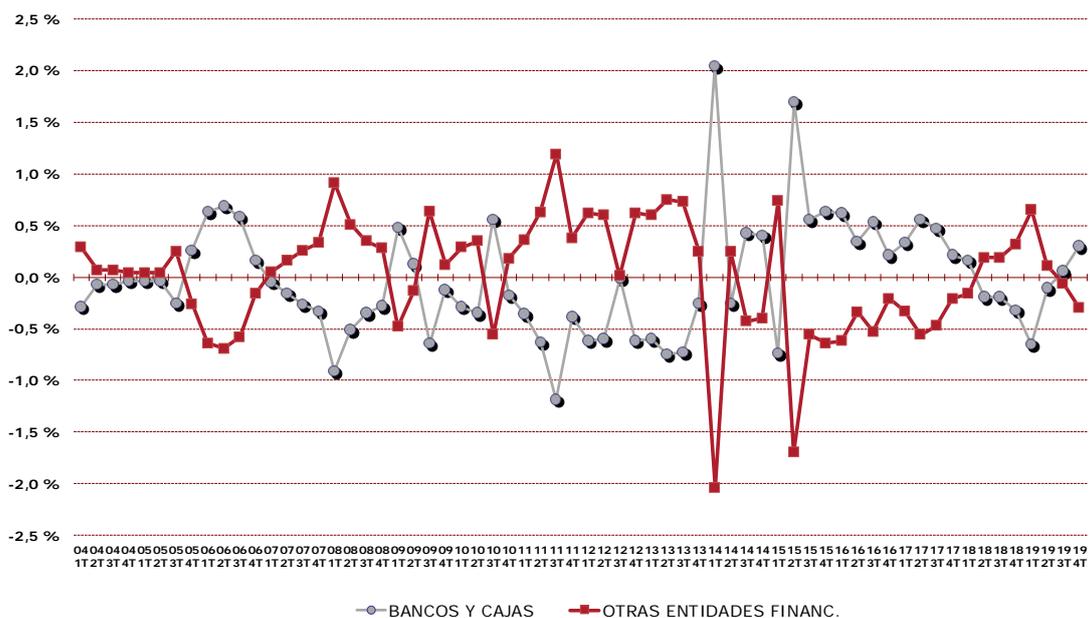
Por su parte, la obtención de la evolución interanual a través de la comparación de resultados anuales (2019 con respecto a 2018), proporciona una visión distinta de lo ocurrido durante el último año ya que, en este último caso, son Otras entidades financieras las que mejoran su cuota de mercado en 0,40 pp, con el correspondiente descenso en Bancos.

Tal y como se observa en el siguiente gráfico de evolución de resultados interanuales, la estabilidad de resultados es lo que viene caracterizando el comportamiento de la cuota de mercado en la concesión de nuevo crédito hipotecario por parte de las dos agrupaciones de entidades financieras, con resultados en Bancos normalmente por encima del 90% y por debajo del 10% en Otras entidades financieras.

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



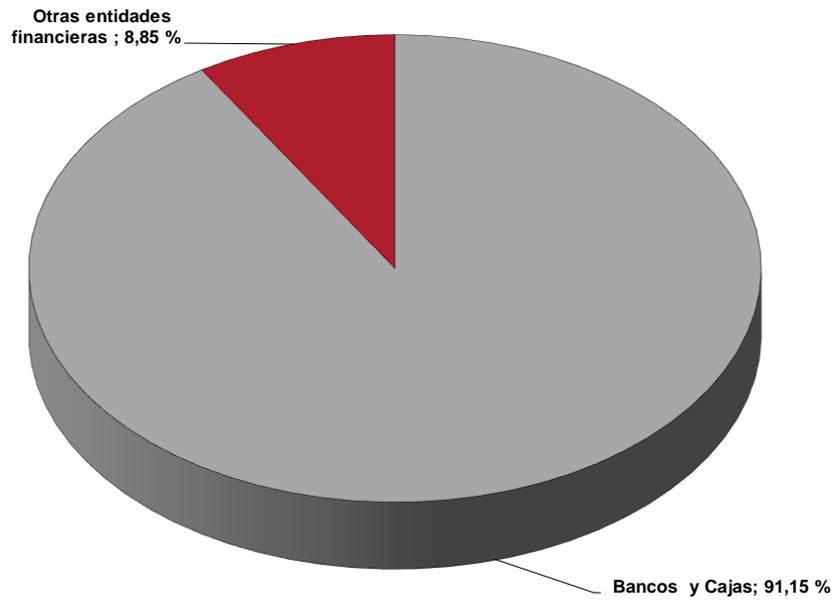
**Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas de la cuota de mercado de nuevo crédito hipotecario por tipo de entidad financiera concesionaria**



Distribución volumen nuevo crédito hipotecario. 4º trimestre 2019	Resultados absolutos (%)			
	Trimestrales		Interanuales	
	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
CC.AA.				
ANDALUCÍA	90,42 %	9,58 %	90,10 %	9,90 %
ARAGÓN	89,21 %	10,79 %	88,88 %	11,12 %
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	80,86 %	19,14 %	67,59 %	32,41 %
BALEARS, ILLES	89,98 %	10,02 %	92,73 %	7,27 %
CANARIAS	89,24 %	10,76 %	89,25 %	10,75 %
CANTABRIA	98,03 %	1,97 %	94,26 %	5,74 %
CASTILLA - LA MANCHA	79,00 %	21,00 %	80,88 %	19,12 %
CASTILLA Y LEÓN	82,27 %	17,73 %	83,76 %	16,24 %
CATALUÑA	93,36 %	6,64 %	93,29 %	6,71 %
COMUNITAT VALENCIANA	90,67 %	9,33 %	90,39 %	9,61 %
EXTREMADURA	92,65 %	7,35 %	93,49 %	6,51 %
GALICIA	94,26 %	5,74 %	92,53 %	7,47 %
MADRID, COMUNIDAD DE	97,51 %	2,49 %	95,53 %	4,47 %
MURCIA, REGIÓN DE	86,57 %	13,43 %	87,70 %	12,30 %
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	55,12 %	44,88 %	58,23 %	41,77 %
PAÍS VASCO	79,93 %	20,07 %	79,86 %	20,14 %
RIOJA, LA	80,98 %	19,02 %	75,02 %	24,98 %
<b>NACIONAL</b>	<b>91,15 %</b>	<b>8,85 %</b>	<b>90,35 %</b>	<b>9,65 %</b>

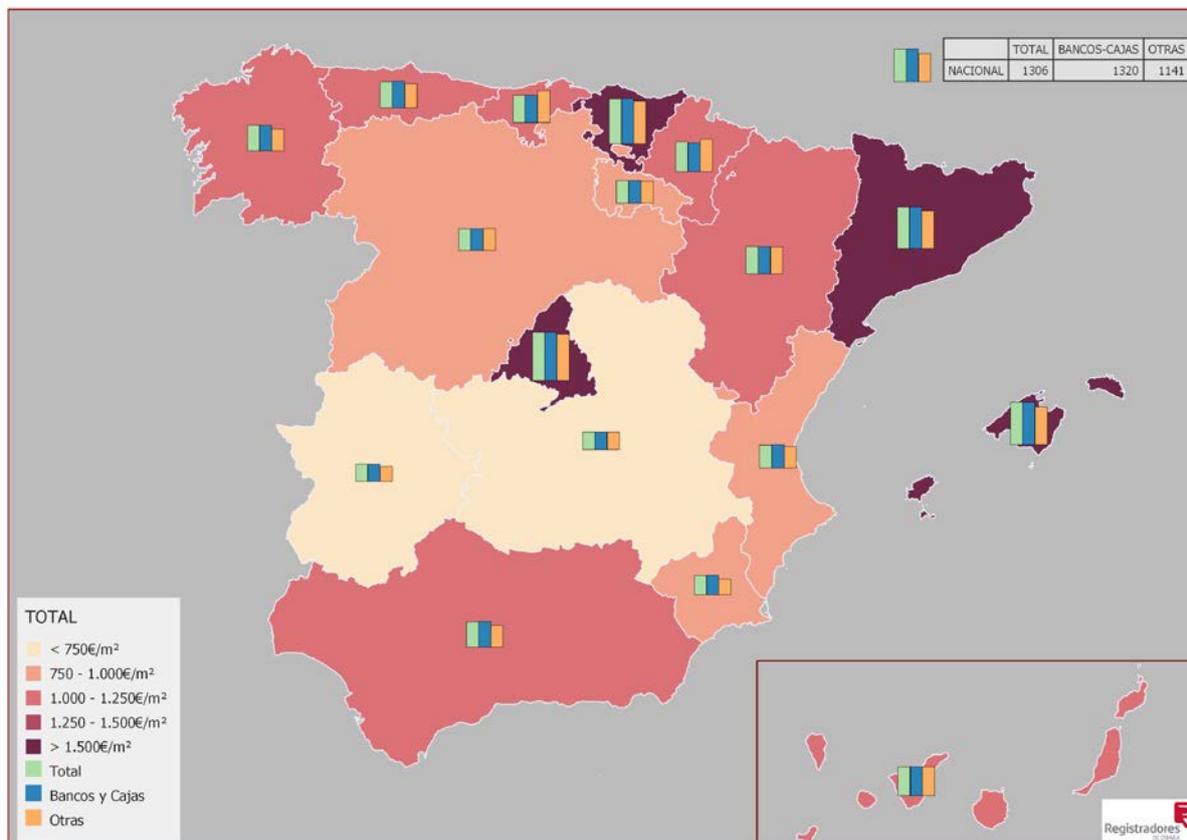
Distribución volumen nuevo crédito hipotecario. 4º trimestre 2019	Tasas de variación (%)			
	Intertrimestrales		Interanuales	
	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
CC.AA.				
ANDALUCÍA	0,87 %	-0,87 %	-0,80 %	0,80 %
ARAGÓN	-1,79 %	1,79 %	-0,99 %	0,99 %
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	5,37 %	-5,37 %	4,46 %	-4,46 %
BALEARS, ILLES	-3,42 %	3,42 %	-0,41 %	0,41 %
CANARIAS	-1,82 %	1,82 %	-0,71 %	0,71 %
CANTABRIA	3,89 %	-3,89 %	-0,15 %	0,15 %
CASTILLA - LA MANCHA	-6,12 %	6,12 %	-3,92 %	3,92 %
CASTILLA Y LEÓN	-2,30 %	2,30 %	-1,70 %	1,70 %
CATALUÑA	-1,83 %	1,83 %	-0,09 %	0,09 %
COMUNITAT VALENCIANA	0,95 %	-0,95 %	0,43 %	-0,43 %
EXTREMADURA	-1,81 %	1,81 %	1,36 %	-1,36 %
GALICIA	2,90 %	-2,90 %	-2,08 %	2,08 %
MADRID, COMUNIDAD DE	1,04 %	-1,04 %	-0,98 %	0,98 %
MURCIA, REGIÓN DE	-2,04 %	2,04 %	4,30 %	-4,30 %
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	-2,64 %	2,64 %	-0,79 %	0,79 %
PAÍS VASCO	-0,06 %	0,06 %	0,07 %	-0,07 %
RIOJA, LA	1,29 %	-1,29 %	0,24 %	-0,24 %
<b>NACIONAL</b>	<b>-0,02 %</b>	<b>0,02 %</b>	<b>-0,40 %</b>	<b>0,40 %</b>

Distribución del volumen de nuevo crédito hipotecario para compraventa de vivienda. 4º trimestre 2019



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

### CRÉDITO HIPOTECARIO CONTRATADO POR M<sup>2</sup> DE VIVIENDA COMPRADO (€/m<sup>2</sup>). 4º TRIMESTRE 2019



El endeudamiento hipotecario por metro cuadrado de compraventa de vivienda se ha mantenido relativamente estable durante el cuarto trimestre del año, con un ligero descenso intertrimestral del -0,15%, alcanzando un importe medio de 1.306 €/m<sup>2</sup>, ligeramente por debajo de los 1.308 €/m<sup>2</sup> del trimestre precedente.

En Bancos el importe medio ha sido de 1.320 €/m<sup>2</sup>, con un descenso intertrimestral del -0,30%, mientras que Otras entidades financieras ha presentado un resultado medio de 1.141 €/m<sup>2</sup>, manteniendo el tradicional diferencial entre ambas modalidades. En el caso de Otras entidades financieras el descenso intertrimestral ha sido del -0,17%. Por tanto, ambas modalidades caracterizadas por la práctica estabilidad de resultados.

Únicamente cuatro comunidades autónomas han registrado importes medios por encima de la media nacional: Comunidad de Madrid (1.948 €/m<sup>2</sup>), País Vasco (1.821 €/m<sup>2</sup>), Illes Balears (1.728 €/m<sup>2</sup>) y Cataluña (1.677 €/m<sup>2</sup>). Por el contrario, seis comunidades autónomas han registrado importes medios inferiores a 1.000 €/m<sup>2</sup>, obteniendo los menores importes medios en Extremadura (697 €/m<sup>2</sup>), Castilla-La Mancha (718 €/m<sup>2</sup>) y Región de Murcia (763 €/m<sup>2</sup>).

Territorialmente han predominado los incrementos de endeudamiento hipotecario por metro cuadrado, dando lugar a incrementos intertrimestrales en diez comunidades autónomas, encabezadas por La Rioja (13,24%), Principado de Asturias (6,42%) y Comunidad Foral de Navarra (5,72%). Por el contrario, en seis comunidades autónomas han descendido los importes medios, registrando los mayores descensos Región de Murcia (-2,30%), Cantabria (-2,22%) y Comunidad de Madrid (-1,86%).

Para el conjunto del año 2019 el importe medio ha sido de 1.297 €/m<sup>2</sup>, ligeramente por debajo del resultado trimestral (1.306 €/m<sup>2</sup>). En este periodo Bancos han registrado un importe medio de 1.312 €/m<sup>2</sup> y Otras entidades financieras de 1.134 €/m<sup>2</sup>.

Los mayores importes medios durante 2019 se han registrado en Comunidad de Madrid (1.952 €/m<sup>2</sup>), País Vasco (1.768 €/m<sup>2</sup>), Cataluña (1.662 €/m<sup>2</sup>) e Illes Balears (1.596 €/m<sup>2</sup>). Por debajo de los 1.000 €/m<sup>2</sup> se han situado seis comunidades autónomas, registrando los menores importes medios Extremadura (682 €/m<sup>2</sup>), Castilla-La Mancha (728 €/m<sup>2</sup>) y Región de Murcia (774 €/m<sup>2</sup>).

Por lo que respecta a la evolución interanual, obtenida a través de la comparación del cuarto trimestre de 2019 con respecto al mismo trimestre de 2018, se ha caracterizado por la estabilidad de resultados, con una variación nula. Bancos han presentado un incremento del 0,15% y Otras entidades financieras un descenso del -1,72%.

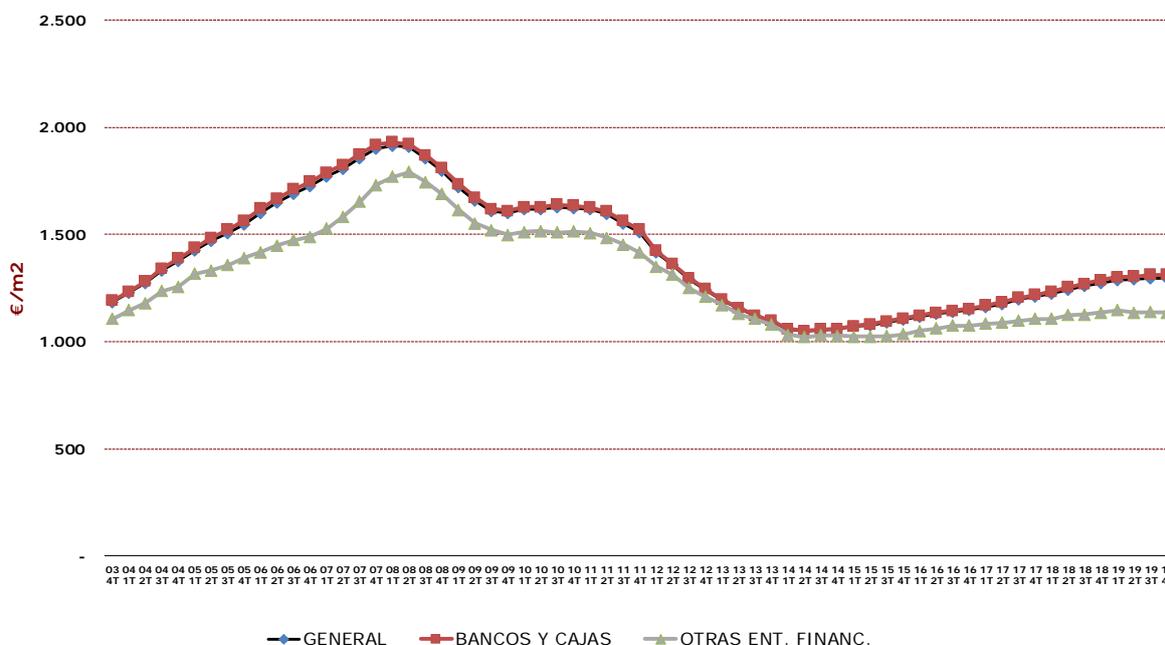
La comparación de los resultados anuales de 2019 con respecto a 2018 proporciona un incremento anual del 1,73% en el endeudamiento hipotecario, con un aumento del 1,86% en Bancos, frente a la reducción del -0,09% en Otras entidades financieras.

En ambos casos las tasas de crecimiento presentan cuantías inferiores a las registradas por el precio de la vivienda, por lo que el crecimiento del mercado hipotecario, en términos de endeudamiento hipotecario, está siendo más moderado que el del precio de la vivienda.

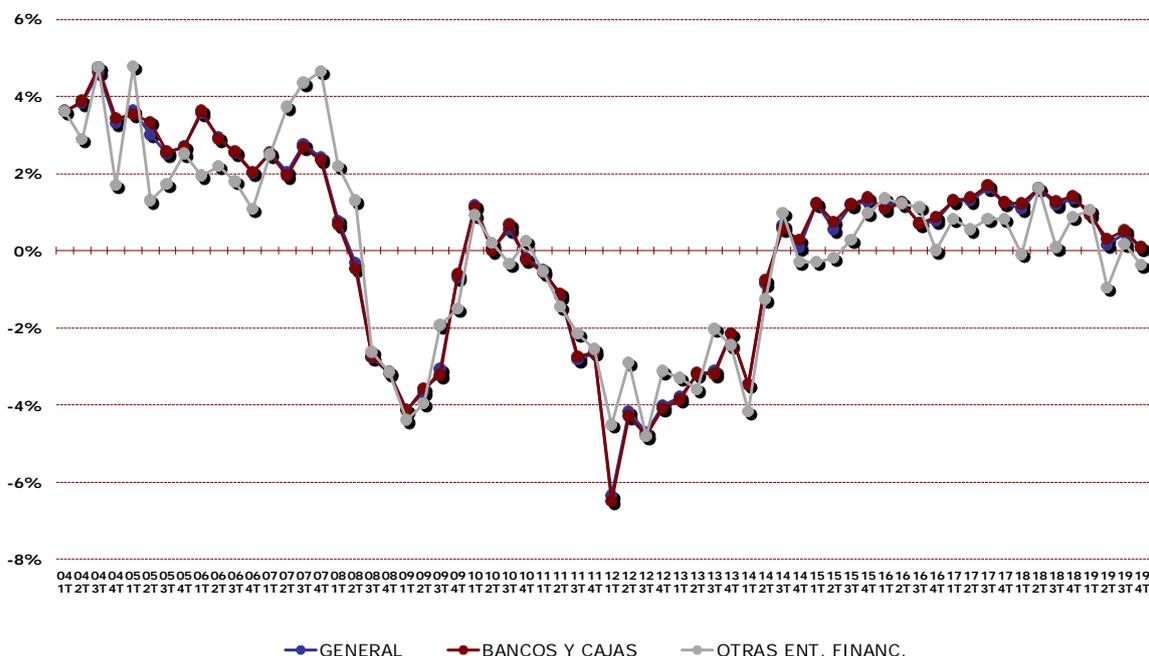
Tomando los resultados de 2019 con respecto a 2018, catorce comunidades autónomas registran incrementos interanuales frente a los descensos en únicamente tres comunidades autónomas. Los mayores incrementos se han registrado en Aragón (6,13%), Comunidad de Madrid (4,39%) y Comunitat Valenciana (3,87%), mientras que los únicos descensos se han registrado en Illes Balears (-3,74%), Cantabria (-1,07%) y Principado de Asturias (-0,20%).

La evolución de resultados interanuales, representado a través de siguiente gráfico, permite observar la tendencia ascendente del endeudamiento hipotecario por metro cuadrado. Los resultados del último trimestre parecen mostrar un cierto grado de agotamiento en el comportamiento de dicho crecimiento, pudiendo dar lugar a que en próximos trimestres dicha variable se caracterice por presentar cierto grado de estabilidad. La evolución del precio de la vivienda resultará decisiva para presionar al alza o no el endeudamiento hipotecario por vivienda.

Evolución del importe de crédito hipotecario contratado por m<sup>2</sup> de vivienda comprado (resultados interanuales)

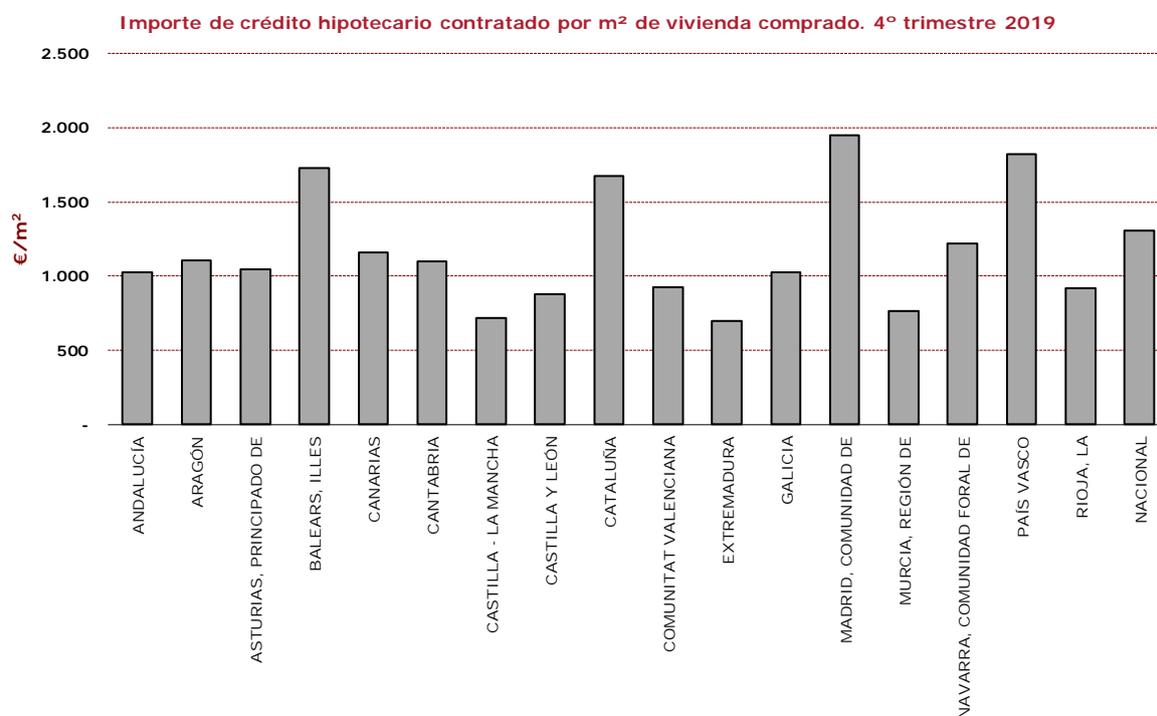


Evolución de las tasas de variación trimestrales desestacionalizadas del importe de crédito hipotecario contratado por m<sup>2</sup> de vivienda comprado

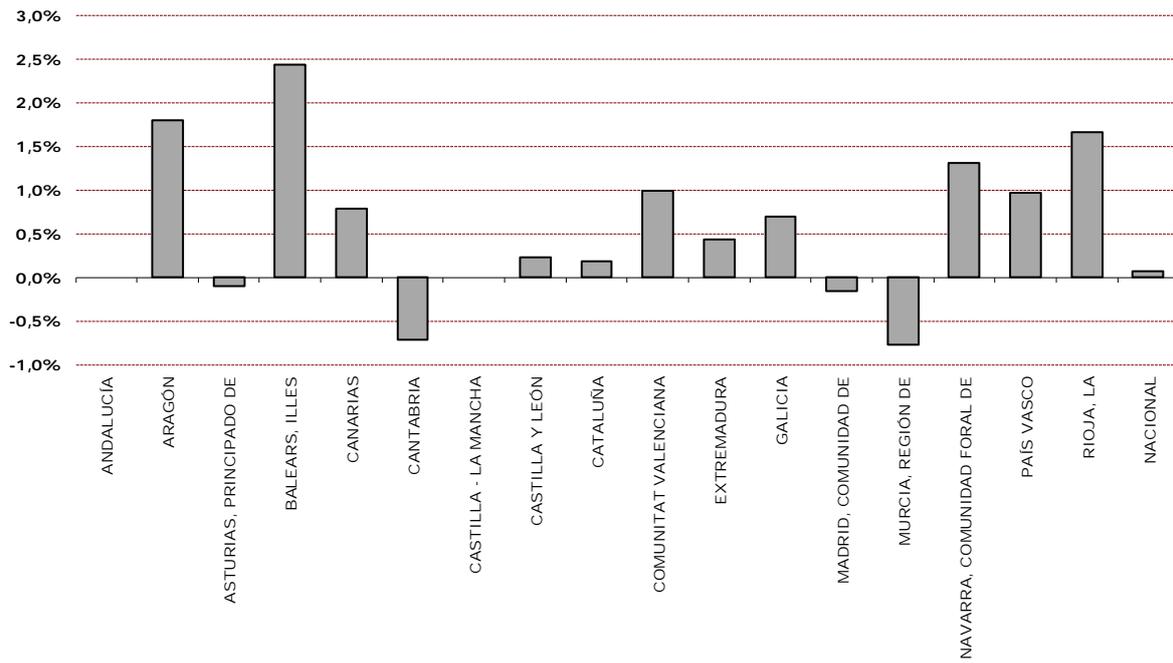


Importe nuevo crédito hipotecario por m <sup>2</sup> vivienda. 4º trimestre 2019	Resultados absolutos (€/m <sup>2</sup> )					
	Trimestrales			Interanuales		
	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
CC.AA.						
ANDALUCÍA	1.022	1.034	883	1.026	1.038	903
ARAGÓN	1.104	1.106	1.086	1.073	1.076	1.040
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	1.045	1.068	972	1.023	1.051	959
BALEARS, ILLES	1.728	1.732	1.533	1.596	1.646	980
CANARIAS	1.161	1.162	1.155	1.148	1.142	1.214
CANTABRIA	1.102	1.097	1.291	1.113	1.109	1.186
CASTILLA - LA MANCHA	718	719	712	728	730	713
CASTILLA Y LEÓN	876	875	890	875	875	880
CATALUÑA	1.677	1.683	1.538	1.662	1.669	1.535
COMUNITAT VALENCIANA	928	933	867	913	919	841
EXTREMADURA	697	702	603	682	687	599
GALICIA	1.028	1.035	875	1.015	1.022	869
MADRID, COMUNIDAD DE	1.948	1.952	1.861	1.952	1.951	1.986
MURCIA, REGIÓN DE	763	778	629	774	788	661
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	1.219	1.159	1.316	1.157	1.116	1.228
PAÍS VASCO	1.821	1.838	1.739	1.768	1.775	1.740
RIOJA, LA	915	918	900	854	849	884
<b>NACIONAL</b>	<b>1.306</b>	<b>1.320</b>	<b>1.141</b>	<b>1.297</b>	<b>1.312</b>	<b>1.134</b>

Importe nuevo crédito hipotecario por m <sup>2</sup> vivienda. 4º trimestre 2019	Números índice		Tasas de variación (%)					
	Trim.	Inter.	Intertrimestrales			Interanuales		
	General	General	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.	General	Bancos y Cajas	Otras ent. financ.
CC.AA.								
ANDALUCÍA	78,25	79,11	0,00%	0,00%	-2,97%	1,28%	1,67%	-0,88%
ARAGÓN	84,53	82,73	0,55%	-0,09%	7,00%	6,13%	5,59%	8,79%
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	80,02	78,87	6,42%	7,34%	1,99%	-0,20%	-0,10%	0,31%
BALEARS, ILLES	132,31	123,05	3,60%	4,34%	-20,03%	-3,74%	-0,78%	-39,88%
CANARIAS	88,90	88,51	-0,09%	1,93%	-15,07%	3,33%	2,70%	11,17%
CANTABRIA	84,38	85,81	-2,22%	-2,49%	8,31%	-1,07%	-0,89%	-4,35%
CASTILLA - LA MANCHA	54,98	56,13	-0,69%	-0,55%	-1,11%	2,39%	3,25%	-2,60%
CASTILLA Y LEÓN	67,08	67,46	-1,57%	-1,57%	-1,11%	0,81%	0,34%	5,26%
CATALUÑA	128,41	128,14	1,45%	1,08%	8,77%	3,17%	3,34%	-0,13%
COMUNITAT VALENCIANA	71,06	70,39	0,98%	0,97%	0,70%	3,87%	3,84%	3,96%
EXTREMADURA	53,37	52,58	4,50%	4,31%	0,67%	1,49%	1,93%	-7,56%
GALICIA	78,71	78,26	1,38%	1,67%	-5,20%	0,79%	0,79%	7,02%
MADRID, COMUNIDAD DE	149,16	150,50	-1,86%	-1,56%	-8,55%	4,39%	4,22%	8,29%
MURCIA, REGIÓN DE	58,42	59,68	-2,30%	-2,14%	-5,13%	1,84%	2,60%	-6,90%
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	93,34	89,21	5,72%	5,36%	4,78%	2,39%	0,18%	5,95%
PAÍS VASCO	139,43	136,31	3,52%	4,31%	-0,34%	3,33%	3,74%	1,64%
RIOJA, LA	70,06	65,84	13,24%	16,06%	0,22%	1,07%	1,92%	-3,49%
<b>NACIONAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>-0,15%</b>	<b>-0,30%</b>	<b>-0,17%</b>	<b>1,73%</b>	<b>1,86%</b>	<b>-0,09%</b>

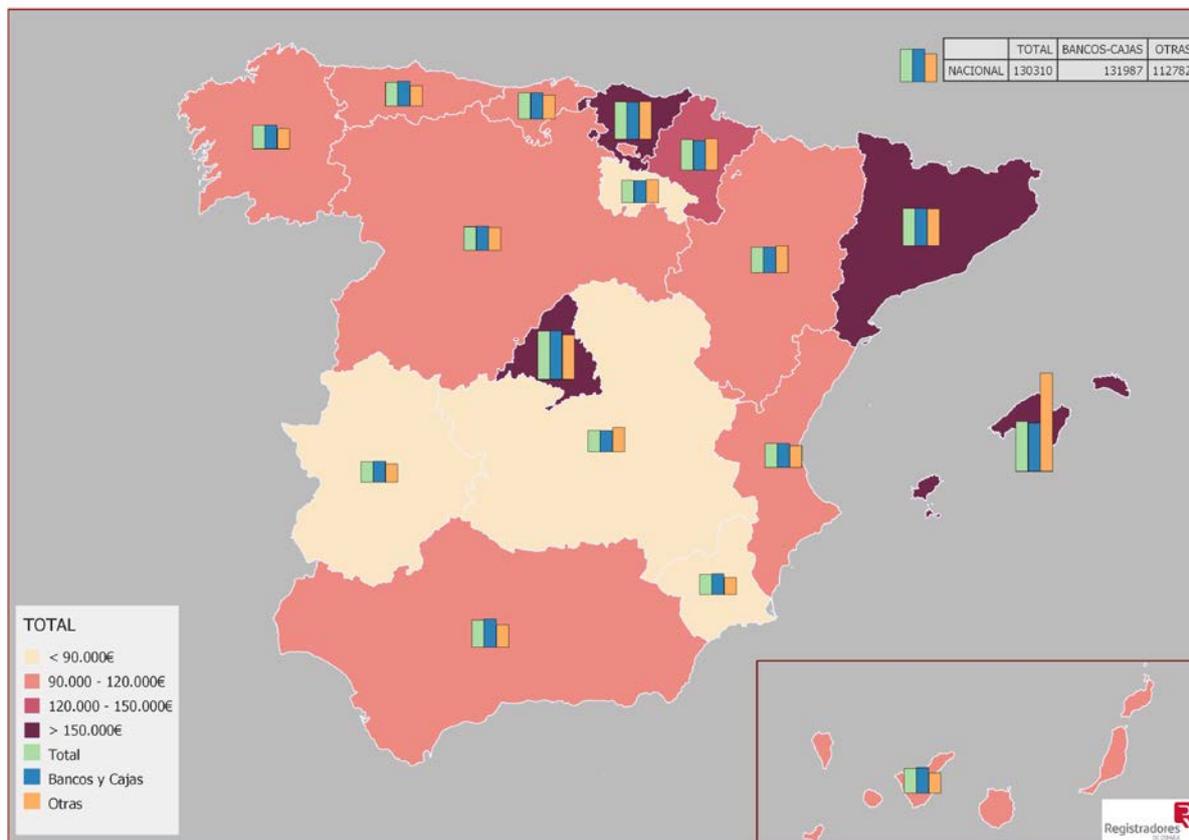


Evolución trimestral (resultados medios trimestrales) del importe de crédito hipotecario contratado por m<sup>2</sup> de vivienda comprado. 4º trimestre 2019



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

CRÉDITO HIPOTECARIO CONTRATADO POR COMPRAVENTA DE VIVIENDA (€). 4º TRIMESTRE 2019



El endeudamiento hipotecario por vivienda, a diferencia del endeudamiento hipotecario por metro cuadrado, ha seguido creciendo durante el cuarto trimestre de 2019, registrando un aumento intertrimestral del 1,51%, hasta alcanzar un importe medio de 130.310 € (128.369 € en el tercer trimestre).

Bancos han registrado un importe medio de 131.987 €, con un crecimiento trimestral del 1,04%, manteniendo la tradicional distancia con respecto a Otras entidades financieras, con un importe medio de 112.782 €, con un aumento trimestral más intenso (4,98%).

Al igual que el endeudamiento por metro cuadrado, únicamente cuatro comunidades autónomas presentan importes medio superiores a la media nacional, constatando la asimetría de resultados en la desagregación territorial. En estos casos los importes medios han sido de Illes Balears (200.511 €), Comunidad de Madrid (194.479 €), País Vasco (150.956 €) y Cataluña (150.256 €). En ocho comunidades autónomas se han registrado importes medios de endeudamiento por debajo de los 100.000 €, presentando los menores importes Región de Murcia (81.214 €), Extremadura (82.818 €) y Castilla-La Mancha (86.314 €).

En once comunidades autónomas se ha incrementado el endeudamiento hipotecario por vivienda con respecto al trimestre precedente, dando lugar a descensos en seis de ellas. Los mayores incrementos se han registrado en Illes Balears (11,08%), Extremadura (8,03%) y Cantabria (7,20%). Por el contrario, los mayores descensos han correspondido a Castilla-La Mancha (-5,81%), Aragón (-5,74%) y Comunidad de Madrid (-3,93%).

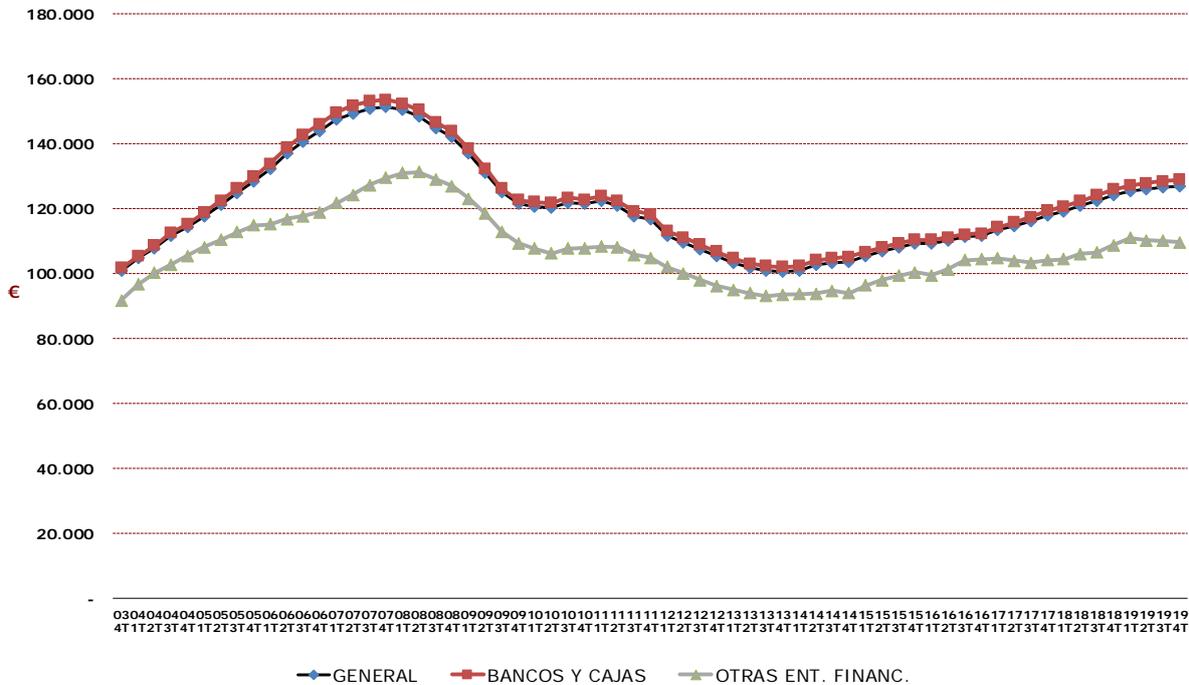
El endeudamiento hipotecario medio durante los últimos doce meses (año 2019) ha sido de 127.107 €. Bancos han presentado un importe medio de 129.003 €, a una significativa distancia de Otras entidades financieras (109.711 €).

Las comunidades autónomas que durante el año 2019 han registrado un mayor importe medio de endeudamiento hipotecario por vivienda han sido Comunidad de Madrid (196.504 €), Illes Balears (165.789 €), Cataluña (149.160 €) y País Vasco (145.131 €), volviendo a ser las únicas cuatro comunidades autónomas con

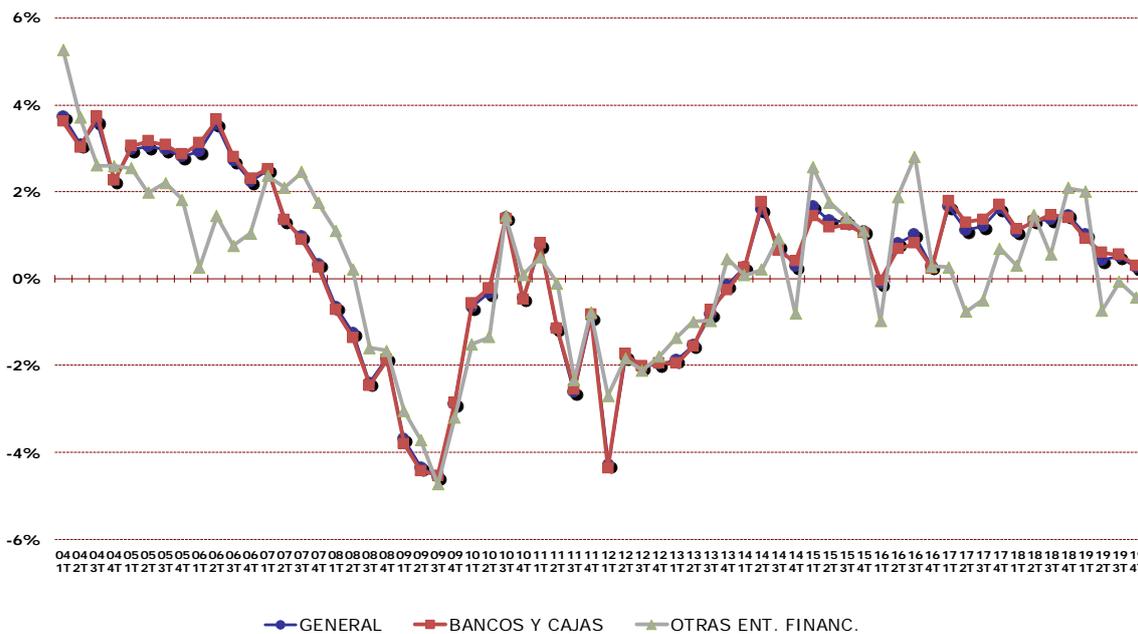
importes medios por encima de la media nacional. Nueve comunidades autónomas han presentado importes medios anuales por debajo de los 100.000 €, registrando los menores importes medios Extremadura (77.993 €), Región de Murcia (81.736 €) y La Rioja (86.582 €).

La variación interanual, obtenida a través de la comparación directa de los resultados del cuarto trimestre de 2019 con respecto al mismo trimestre de 2018, proporciona un aumento del 0,94%, con un crecimiento del 1,13% en Bancos, frente al descenso en Otras entidades financieras del -1,97%.

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



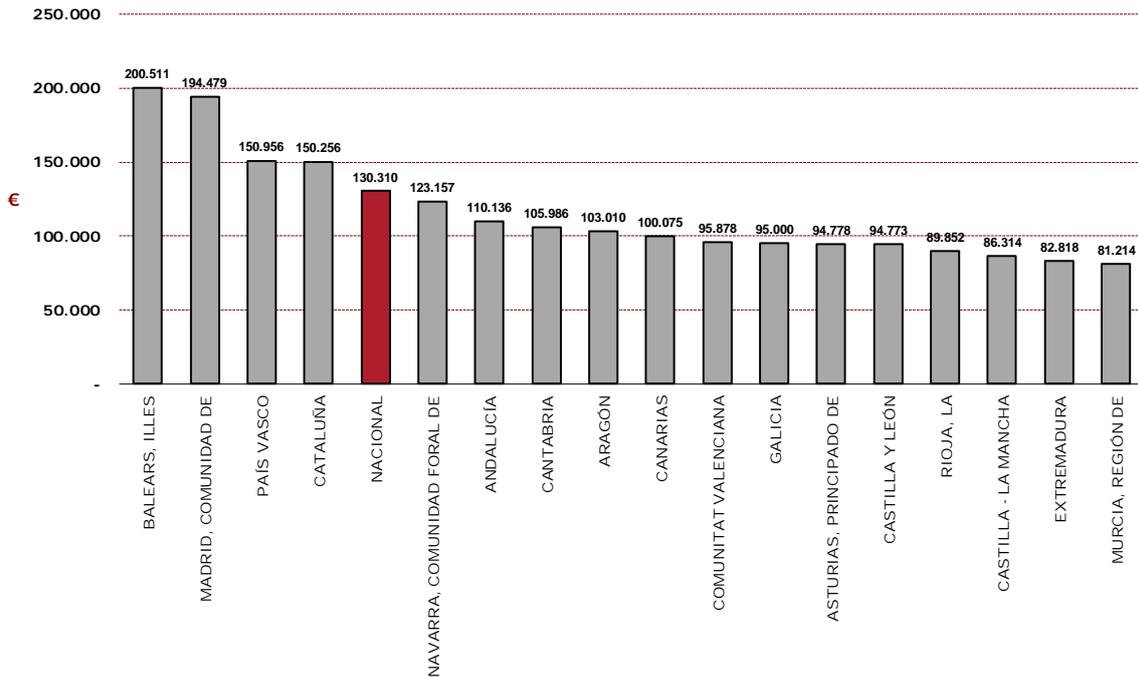
**Evolución de las tasas de variación trimestrales (desestacionalizadas) del importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda**



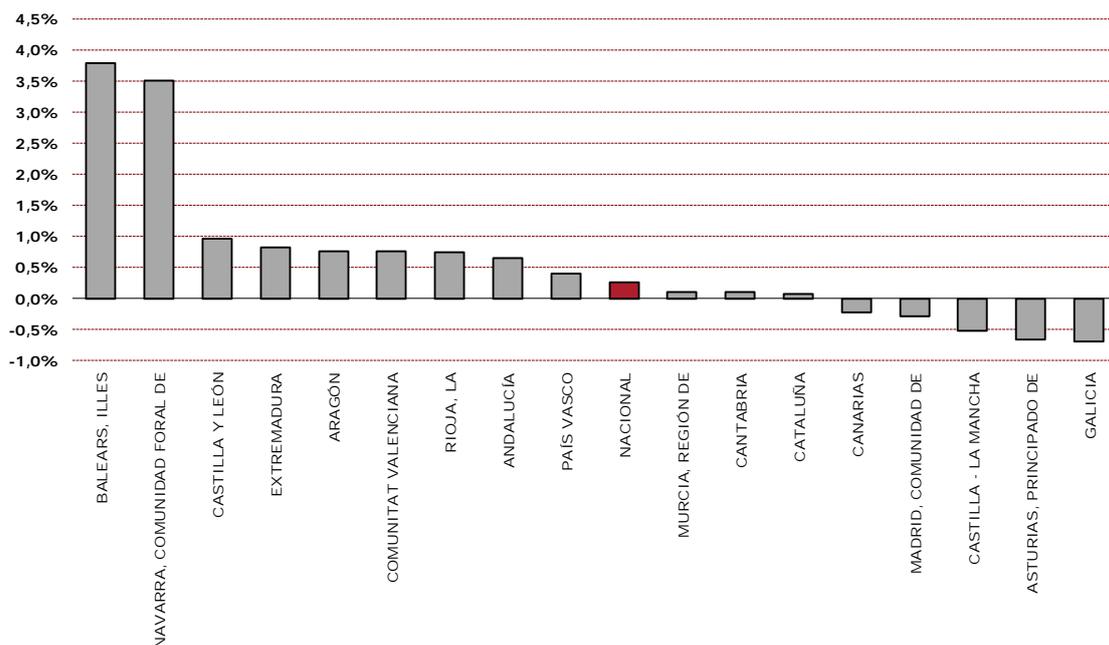
La comparación de los resultados anuales de 2019 con respecto al año 2018 muestran cómo el crecimiento anual del endeudamiento hipotecario ha sido del 2,23%, con un aumento del 2,40% en Bancos y del 0,75% en Otras entidades financieras. Once comunidades autónomas han registrado crecimientos interanuales, dando lugar a los mayores incrementos en Canarias (6,95%), Comunidad Foral de Navarra (6,91%) y Aragón (5,65%), mientras que cinco comunidades autónomas han registrado descensos, encabezados por La Rioja (-5,82%), Illes Balears (-4,68%) y Cantabria (-1,71%).

En los gráficos de la página anterior se muestra la evolución de los resultados interanuales, constatando la clara tendencia ascendente que ha caracterizado al endeudamiento hipotecario por vivienda desde 2014 hasta la actualidad, siendo previsible una continuidad de dicha tendencia a corto plazo en la medida que se mantiene la evolución ascendente del precio de la vivienda.

Importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda. 4º trimestre 2019



Evolución trimestral (resultados medios trimestrales) del importe de crédito hipotecario contratado por compraventa de vivienda. 4º trimestre 2019



Importe nuevo crédito hipotecario por compraventa de vivienda. 4º trimestre 2019	Resultados absolutos (€)					
	Trimestrales			Interanuales		
	General	Bancos	Otras ent. fin.	General	Bancos	Otras ent. fin.
CC.AA.						
ANDALUCÍA	110.136	112.057	90.430	108.211	110.061	91.415
ARAGÓN	103.010	102.289	108.725	102.060	102.271	100.517
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	94.778	98.622	80.493	93.737	98.395	80.364
BALEARS, ILLES	200.511	193.450	393.815	165.789	167.113	149.959
CANARIAS	100.075	102.255	81.542	97.867	98.016	96.491
CANTABRIA	105.986	106.279	95.480	101.825	101.562	106.667
CASTILLA - LA MANCHA	86.314	84.319	97.091	88.343	87.271	93.587
CASTILLA Y LEÓN	94.773	95.292	91.186	93.513	93.482	93.715
CATALUÑA	150.256	150.357	148.362	149.160	150.087	134.995
COMUNITAT VALENCIANA	95.878	96.628	87.419	94.618	94.980	91.076
EXTREMADURA	82.818	83.511	73.741	77.993	78.753	69.021
GALICIA	95.000	95.719	82.332	96.656	97.313	86.346
MADRID, COMUNIDAD DE	194.479	194.944	178.962	196.504	196.171	206.617
MURCIA, REGIÓN DE	81.214	83.156	68.061	81.736	83.438	70.140
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	123.157	119.277	128.003	115.464	114.336	117.114
PAÍS VASCO	150.956	150.452	153.105	145.131	146.165	141.226
RIOJA, LA	89.852	89.034	93.443	86.582	84.872	93.894
<b>NACIONAL</b>	<b>130.310</b>	<b>131.987</b>	<b>112.782</b>	<b>127.107</b>	<b>129.003</b>	<b>109.711</b>

Importe nuevo crédito hipotecario por compraventa de vivienda. 4º trimestre 2019	Números índice		Tasas de variación (%)					
	Trim.	Inter.	Intertrimestrales			Interanuales		
	General	General	General	Bancos	Otras ent. fin.	General	Bancos	Otras ent. fin.
CC.AA.								
ANDALUCÍA	84,52	85,13	2,56%	2,69%	-1,33%	4,22%	4,55%	0,88%
ARAGÓN	79,05	80,29	-5,74%	-8,26%	19,54%	5,65%	3,69%	19,10%
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	72,73	73,75	1,16%	0,03%	-0,05%	0,16%	1,36%	-4,28%
BALEARS, ILLES	153,87	130,43	11,08%	8,49%	62,11%	-4,68%	-2,58%	-34,71%
CANARIAS	76,80	77,00	-1,61%	1,65%	-26,19%	6,95%	8,56%	-9,91%
CANTABRIA	81,33	80,11	7,20%	8,00%	-11,75%	-1,71%	-2,07%	4,86%
CASTILLA - LA MANCHA	66,24	69,50	-5,81%	-7,66%	4,38%	-0,34%	-2,04%	8,39%
CASTILLA Y LEÓN	72,73	73,57	-1,33%	-1,87%	3,46%	2,23%	1,57%	7,34%
CATALUÑA	115,31	117,35	0,72%	-0,26%	20,30%	3,76%	4,02%	-1,04%
COMUNITAT VALENCIANA	73,58	74,44	1,66%	2,02%	-3,34%	4,02%	4,35%	0,82%
EXTREMADURA	63,55	61,36	8,03%	7,81%	8,05%	-0,21%	-0,05%	-0,49%
GALICIA	72,90	76,04	-1,11%	-1,27%	-0,22%	0,87%	0,84%	8,27%
MADRID, COMUNIDAD DE	149,24	154,60	-3,93%	-3,58%	-14,62%	2,22%	2,21%	2,72%
MURCIA, REGIÓN DE	62,32	64,30	1,69%	2,13%	-0,91%	3,50%	3,77%	-1,97%
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	94,51	90,84	6,77%	0,00%	17,35%	6,91%	5,70%	8,70%
PAÍS VASCO	115,84	114,18	5,38%	3,02%	14,60%	2,95%	3,14%	2,34%
RIOJA, LA	68,95	68,12	2,63%	1,28%	9,01%	-5,82%	-1,48%	-17,86%
<b>NACIONAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>1,51%</b>	<b>1,04%</b>	<b>4,98%</b>	<b>2,23%</b>	<b>2,40%</b>	<b>0,75%</b>

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

La tendencia descendente de los tipos de interés ha continuado a lo largo del cuarto trimestre, dando lugar a un tipo de interés medio para los nuevos créditos hipotecarios del 2,31%, frente al 2,44% del trimestre precedente. Por tanto, en un único trimestre se ha registrado un descenso de -0,13 pp.

Este descenso supone el segundo descenso consecutivo (2,50% en el segundo trimestre de 2019), después de varios trimestres consecutivos de ascensos. En consecuencia, se aprecia un cambio de tendencia, retomando la inercia descendente en el comportamiento de los tipos de interés de los nuevos créditos hipotecarios. De hecho, los actuales niveles medios (2,31%) se encuentran ya muy próximos al mínimo histórico del 2,26%, registrado en el primer y tercer trimestre de 2018.

Las diferencias territoriales se mantienen relativamente significativas, con un diferencial entre el mayor y menor importe medio de tipo de interés de 0,74 pp. A pesar de la relevancia de este diferencial, se ha visto minorado con respecto al trimestre precedente (0,81 pp).

Las comunidades autónomas con menores importes medios de tipos de interés han sido País Vasco (1,74%), Comunidad Foral de Navarra (2,07%) y Comunidad de Madrid (2,15%). En el extremo opuesto, con los mayores importes medios, se han situado Región de Murcia (2,48%), Cataluña (2,46%), Castilla-La Mancha (2,45%) y Canarias (2,45%).

Importe de los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios. Trimestral 4º trimestre 2019			
CCAA	General	Fijos	Variables
ANDALUCÍA	2,37 %	2,82 %	2,05 %
ARAGÓN	2,31 %	2,68 %	2,06 %
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	2,42 %	2,74 %	1,94 %
BALEARS, ILLES	2,33 %	2,71 %	1,99 %
CANARIAS	2,45 %	2,91 %	2,15 %
CANTABRIA	2,25 %	2,72 %	1,84 %
CASTILLA - LA MANCHA	2,45 %	2,78 %	2,23 %
CASTILLA Y LEÓN	2,27 %	2,61 %	2,01 %
CATALUÑA	2,46 %	2,82 %	2,09 %
COMUNITAT VALENCIANA	2,39 %	2,75 %	2,08 %
EXTREMADURA	2,42 %	2,74 %	2,30 %
GALICIA	2,43 %	2,81 %	2,02 %
MADRID, COMUNIDAD DE	2,15 %	2,39 %	2,06 %
MURCIA, REGIÓN DE	2,48 %	2,76 %	2,12 %
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	2,07 %	2,51 %	1,76 %
PAÍS VASCO	1,74 %	2,28 %	1,54 %
RIOJA, LA	2,33 %	2,68 %	1,99 %
<b>NACIONAL</b>	<b>2,31 %</b>	<b>2,71 %</b>	<b>2,03 %</b>

La distinción entre tipos de interés medios en hipotecas a tipo de interés fijo y a tipo de interés variable permite constatar la existencia del lógico diferencial, dando lugar a un tipo de interés medio del 2,71% en las hipotecas a tipo de interés fijo y del 2,03% en las hipotecas a tipo de interés variable. Con estos resultados el diferencial es de 0,68 pp.

El diferencial se viene minorando con el paso de los trimestres ya que en el tercer trimestre era de 0,75 pp y en el segundo trimestre de 0,84 pp. Esta circunstancia permite que las hipotecas a tipo de interés fijo resulten cada vez más atractivas, tal y como se refleja en los resultados del siguiente apartado, en el que se constata el incremento en la contratación de esta modalidad de tipo de interés.

Por lo que respecta a la evolución de ambas modalidades de tipos de interés, en ambos casos se ha visto reducido, presentando en ambos casos una favorable evolución. Las hipotecas a tipo de interés fijo han presentado un tipo de interés medio del 2,71% en el último trimestre; en el tercer trimestre presentaban un

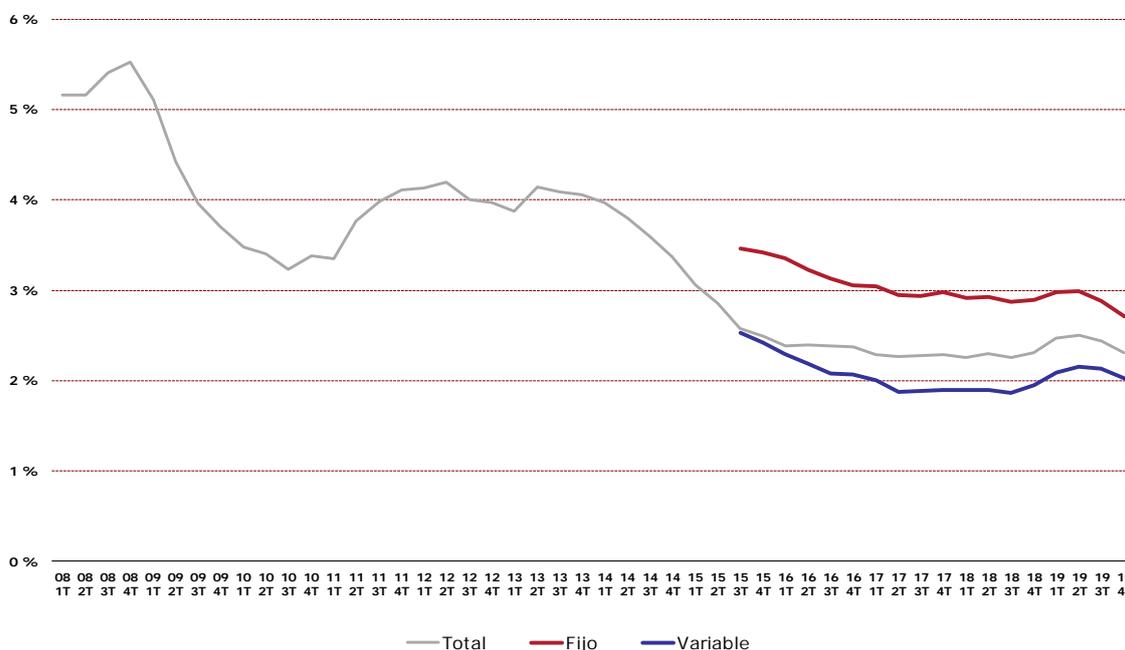
importe medio del 2,88% y en el segundo trimestre del 2,99%. Por su parte, las hipotecas a tipo de interés variable, que en el último trimestre han registrado un importe medio del 2,03%, en el tercer trimestre el resultado fue del 2,13% y en el segundo trimestre del 2,15%. Por tanto, aunque en ambos casos se están reduciendo los importes medios, en las hipotecas a tipo de interés fijo la reducción del precio de la financiación está siendo más intensa, ratificando nuevamente el interés por la contratación de nuevas hipotecas a tipo de interés fijo.

Atendiendo a los resultados por comunidades autónomas, en las hipotecas formalizadas a tipo de interés fijo, las que presentaron unos importes medios más bajos fueron País Vasco (2,28%), Comunidad de Madrid (2,39%) y Comunidad Foral de Navarra (2,51%), mientras que los importes medios más elevados se han registrado en Canarias (2,91%), Cataluña (2,82%) y Andalucía (2,82%). En esta modalidad el diferencial ente el mayor y menor importe medio es más reducido, concretamente de 0,63 pp.

Por lo que respecta a la contratación a tipo de interés variable, en esta modalidad las comunidades autónomas con menores importes medios han sido País Vasco (1,54%), Comunidad Foral de Navarra (1,76%) y Cantabria (1,84%), mientras que las comunidades autónomas con mayores importes medios han sido Extremadura (2,30%), Castilla-La Mancha (2,23%) y Canarias (2,15%). En este caso el diferencial entre el mayor y menor importe medio es de 0,76 pp.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de la serie histórica de resultados trimestrales en tipos de interés de contratación inicial, tomando el total general y la distinción entre fijos y variables. Para el total general se observa cómo el mínimo histórico se registró en el tercer trimestre de 2018, dando lugar posteriormente a un ascenso de los tipos de interés de contratación inicial, que parecían mostrar un cambio de tendencia, pero que, sin embargo, en los dos últimos trimestres, han dado paso a descensos, favoreciendo con ello las condiciones de acceso al crédito hipotecario, situándose próximos a los mínimos históricos tanto para el total general como en los tipos de interés variables, mientras que en los tipos de interés fijos se están registrando los mínimos históricos.

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



Los resultados interanuales, mostrados en la siguiente tabla, proporcionan un importe medio en tipos de interés de contratación de los nuevos créditos hipotecarios formalizados en 2019 del 2,44%, registrando exactamente la misma cuantía que el interanual del trimestre precedente.

En este caso, el diferencial entre el mayor y menor importe medio es de 0,84 pp, ligeramente inferior al registrado en el resultado interanual del tercer trimestre (0,86 pp). Las comunidades autónomas con tipos de interés medios más bajos durante 2019 han sido País Vasco (1,81%), Comunidad Foral de Navarra (2,16%) y

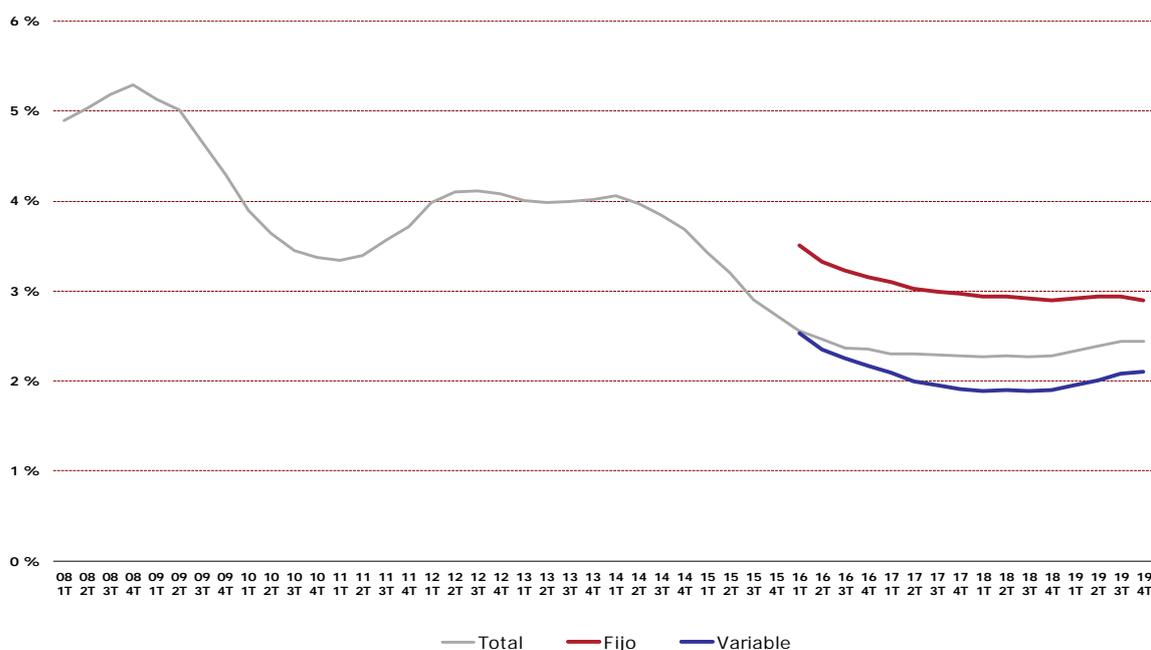
Comunidad de Madrid (2,25%), mientras que los mayores importes medios se han registrado en Cataluña (2,65%), Canarias (2,64%) y Región de Murcia (2,56%).

El importe medio en los nuevos créditos hipotecarios contratados a tipo de interés fijo durante 2019 ha sido del 2,90%, con un ligero descenso con respecto al 2,94% interanual del trimestre precedente. Por su parte, el tipo de interés medio en contratación hipotecaria a tipo de interés variable ha sido del 2,10%, también con un ligero descenso con respecto al resultado interanual del trimestre precedente (2,08%).

**Importe de los tipos de interés contratados inicialmente en los nuevos créditos hipotecarios. Interanual 4º trimestre 2019**

CCAA	General	Fijos	Variables
ANDALUCÍA	2,46 %	3,00 %	2,11 %
ARAGÓN	2,42 %	2,79 %	2,20 %
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	2,42 %	2,87 %	1,93 %
BALEARS, ILLES	2,50 %	2,89 %	2,05 %
CANARIAS	2,64 %	3,07 %	2,32 %
CANTABRIA	2,34 %	2,78 %	1,97 %
CASTILLA - LA MANCHA	2,49 %	2,83 %	2,29 %
CASTILLA Y LEÓN	2,39 %	2,78 %	2,14 %
CATALUÑA	2,65 %	3,02 %	2,25 %
COMUNITAT VALENCIANA	2,53 %	2,94 %	2,15 %
EXTREMADURA	2,46 %	2,82 %	2,33 %
GALICIA	2,55 %	3,02 %	2,13 %
MADRID, COMUNIDAD DE	2,25 %	2,61 %	2,09 %
MURCIA, REGIÓN DE	2,56 %	2,95 %	2,09 %
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	2,16 %	2,79 %	1,74 %
PAÍS VASCO	1,81 %	2,54 %	1,56 %
RIOJA, LA	2,40 %	2,84 %	2,04 %
<b>NACIONAL</b>	<b>2,44 %</b>	<b>2,90 %</b>	<b>2,10 %</b>

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



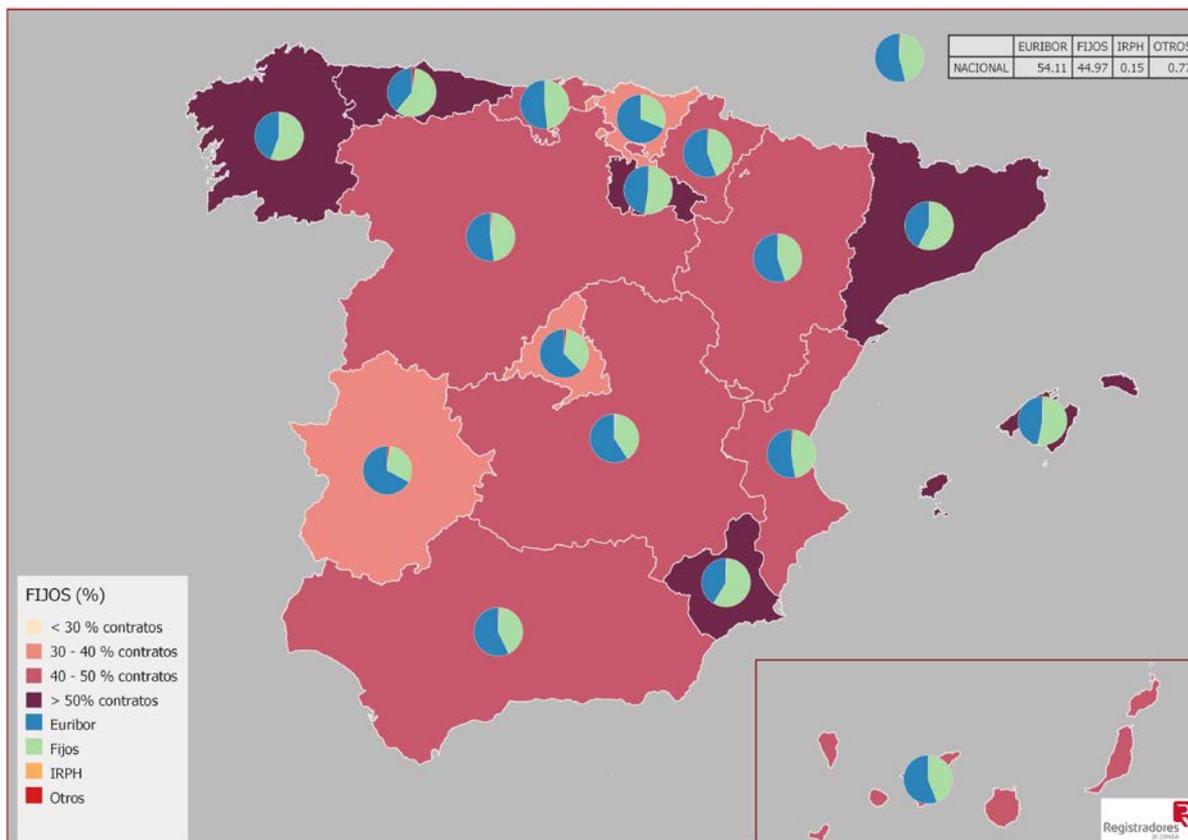
Por lo que respecta a los resultados interanuales en contratación a tipo de interés fijo, las comunidades autónomas en las que se han registrado los importes más bajos han sido País Vasco (2,54%), Comunidad de

Madrid (2,61%), Cantabria (2,78%) y Castilla y León (2,78%), mientras que los importes medios más elevados han correspondido a Canarias (3,07%), Cataluña (3,02%) y Galicia (3,02%). El diferencial entre el mayor y menor importe medio ha sido de 0,53 pp.

En cuanto a la contratación a tipo de interés variable, los importes medios más bajos han correspondido a País Vasco (1,56%), Comunidad Foral de Navarra (1,74%) y Principado de Asturias (1,93%), mientras que los importes medios más elevados se han registrado en Extremadura (2,33%), Canarias (2,32%) y Castilla-La Mancha (2,29%). En esta modalidad el diferencial entre el mayor y menor importe medio ha sido de 0,77 pp.

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

TIPOS DE INTERÉS CONTRATADOS EN NUEVOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS DE VIVIENDA. 4º TRIMESTRE 2019



La contratación a tipo de interés fijo ha seguido creciendo durante el cuarto trimestre de 2019, aumentando notablemente la intensidad del crecimiento ya que durante el último trimestre la contratación a tipo de interés fijo se ha incrementado en 2,21 pp con respecto al trimestre precedente, frente al incremento intertrimestral de 0,25 pp en el tercer trimestre.

A pesar de este crecimiento en la contratación a tipo de interés fijo, los créditos a tipo de interés variable todavía siguen superando a los créditos a tipo de interés fijo, con resultados en el cuarto trimestre del 55,03% y 44,97%, respectivamente.

El 55,03% de nuevos créditos hipotecarios formalizados a tipo de interés variable, en su práctica totalidad han utilizado al EURIBOR como índice de referencia (54,11% del total de nuevos créditos hipotecarios), quedando el resto de los índices de referencia con pesos escasamente significativos (0,92 pp).

En seis comunidades autónomas la contratación de nuevos créditos hipotecarios a tipo de interés fijo supera las nuevas contrataciones a tipo de interés variable, registrando los mayores pesos relativos en Principado de Asturias (58,88%), Región de Murcia (57,77%) y Cataluña (57,12%). Por su parte, las comunidades autónomas con mayores pesos relativos de nueva contratación de nuevos créditos hipotecarios a tipo de interés variable han sido Extremadura (69,46%), País Vasco (68,92%) y Comunidad de Madrid (63,90%).

En el último trimestre han predominado los crecimientos en contratación de nuevos créditos hipotecarios a tipo de interés fijo ya que en catorce comunidades autónomas se ha incrementado su peso relativo con respecto al trimestre precedente. Los mayores incrementos de peso relativo se han registrado en Aragón (9,85 pp), Galicia (9,30 pp) y Castilla y León (8,06 pp). Los únicos incrementos en peso de contratación a tipo de interés variable han correspondido a Principado de Asturias (9,29 pp), Canarias (4,25 pp) y Comunitat Valenciana (3,55 pp).

Los resultados del conjunto del año 2019 muestran una contratación de nuevos créditos hipotecarios a tipo de interés fijo del 42,62%, quedando la contratación a tipo de interés variable en el 57,38%. En este caso también se ha producido un incremento en la contratación a tipo de interés fijo (41,56% resultado interanual del trimestre precedente). Nuevamente la práctica totalidad de la contratación a tipo de interés variable ha utilizado el EURIBOR como índice de referencia (56,29% del total de nuevos créditos hipotecarios).

Tal y como puede observarse en el gráfico de evolución de resultados interanuales, este peso de contratación a tipo de interés fijo (42,62%) supone un nuevo máximo histórico, dando lugar al correspondiente mínimo histórico en contratación a tipo de interés variable.

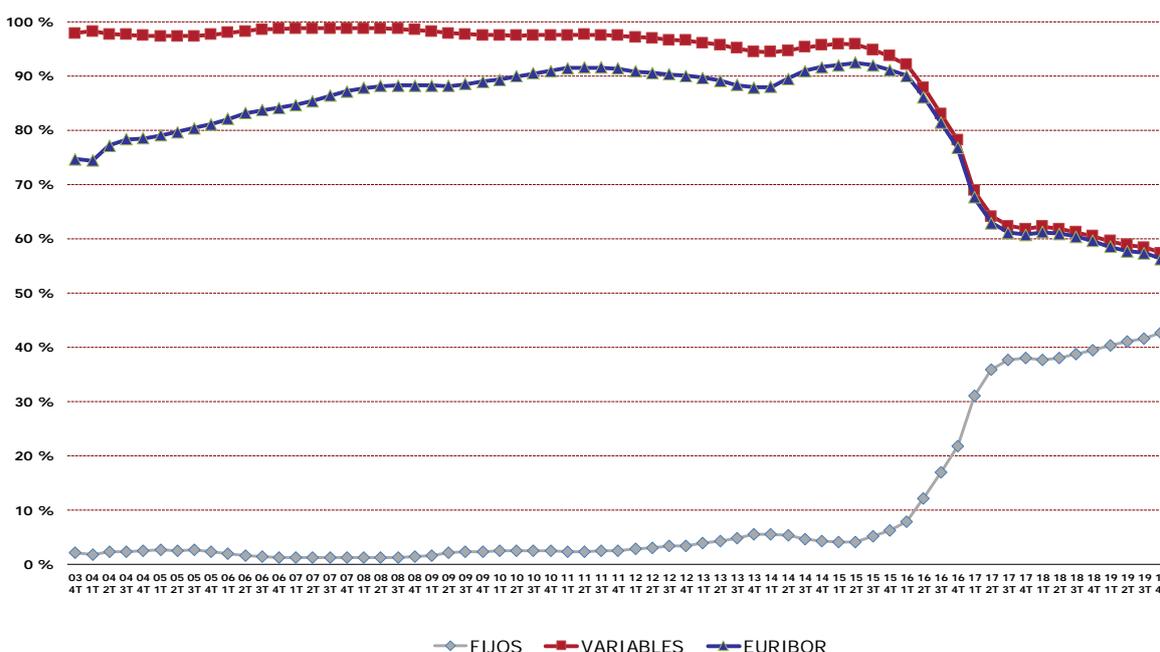
En cuatro comunidades autónomas la contratación a tipo de interés fijo ha superado a la contratación a tipo de interés variable: Principado de Asturias (56,03%), Región de Murcia (54,59%), Cataluña (53,81%) e Illes Balears (52,68%). Los mayores pesos de contratación a tipo de interés variable se han registrado en País Vasco (72,79%) Extremadura (72,39%) y Comunidad de Madrid (67,15%).

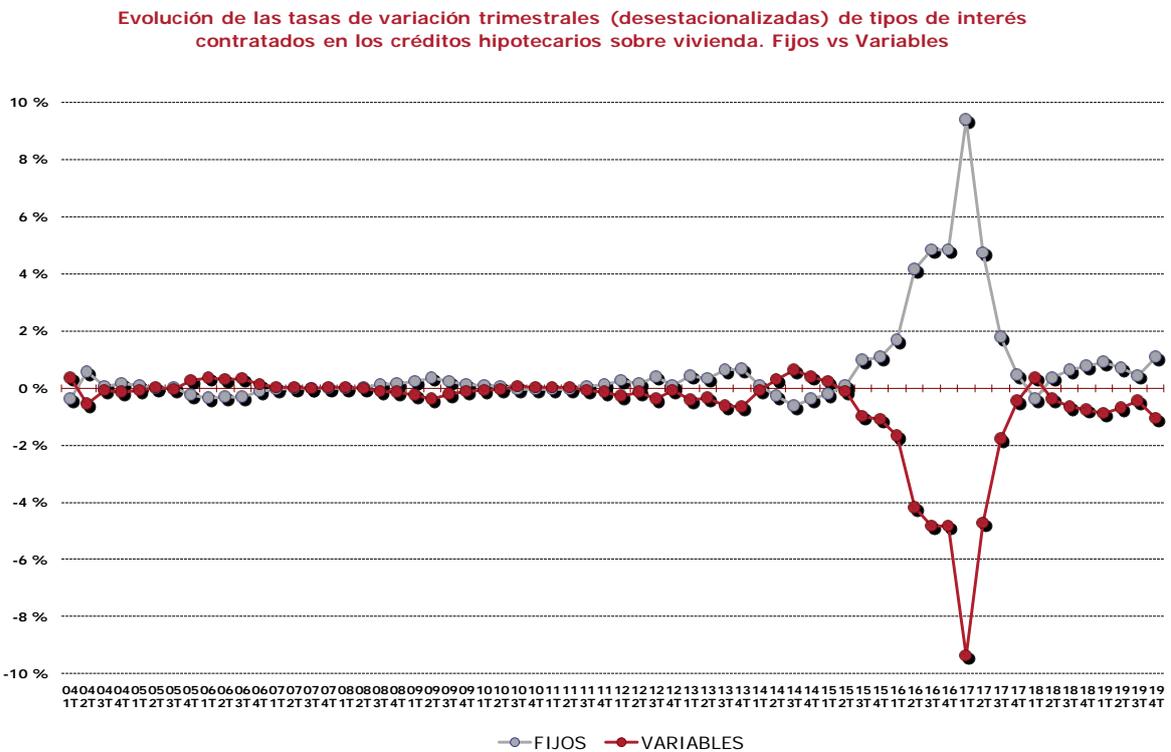
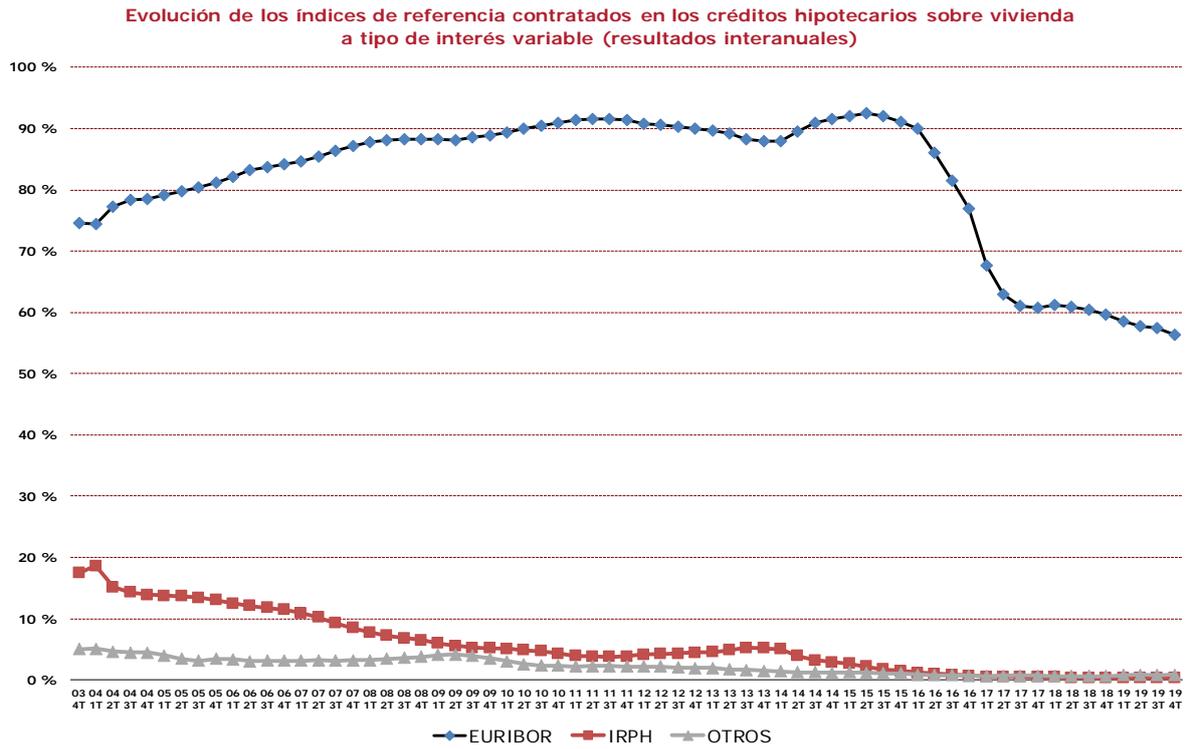
La comparación de los resultados anuales de 2019 con los de 2018 proporciona un claro incremento en la contratación a tipo de interés fijo, con una mejora anual de 3,09 pp, dando lugar al correspondiente descenso en contratación a tipo de interés variable, que en su práctica totalidad ha correspondido a la reducción en contratación a tipo de interés variable con índice de referencia EURIBOR (-3,32 pp). En esta ocasión se ha producido una mejora de 0,25 pp en la utilización de Otros índices de referencia.

En todas las comunidades autónomas la contratación a tipo de interés fijo se ha incrementado con respecto al año precedente, dando lugar al comportamiento contrario en la contratación a tipo de interés variable. Los mayores incrementos en peso de contratación a tipo de interés fijo durante el último año se han registrado en La Rioja (10,42 pp), Cantabria (8,67 pp) y Comunidad Foral de Navarra (7,58 pp).

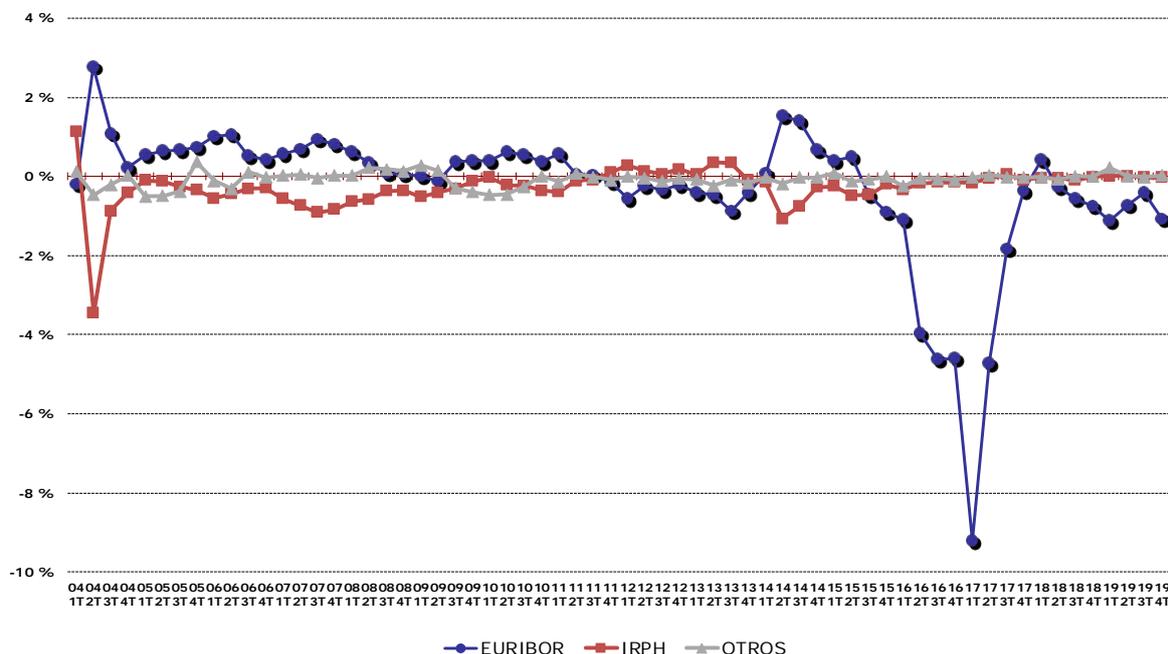
La evolución en el comportamiento de la contratación de tipos de interés está muy clara, tal y como puede observarse en los siguientes gráficos de evolución de resultados y han constatado los resultados absolutos y tasas de variación. La continuidad en la ganancia de peso relativo en contratación a tipo de interés fijo resulta evidente, dando lugar al correspondiente descenso en contratación a tipo de interés variable con índice de referencia EURIBOR.

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





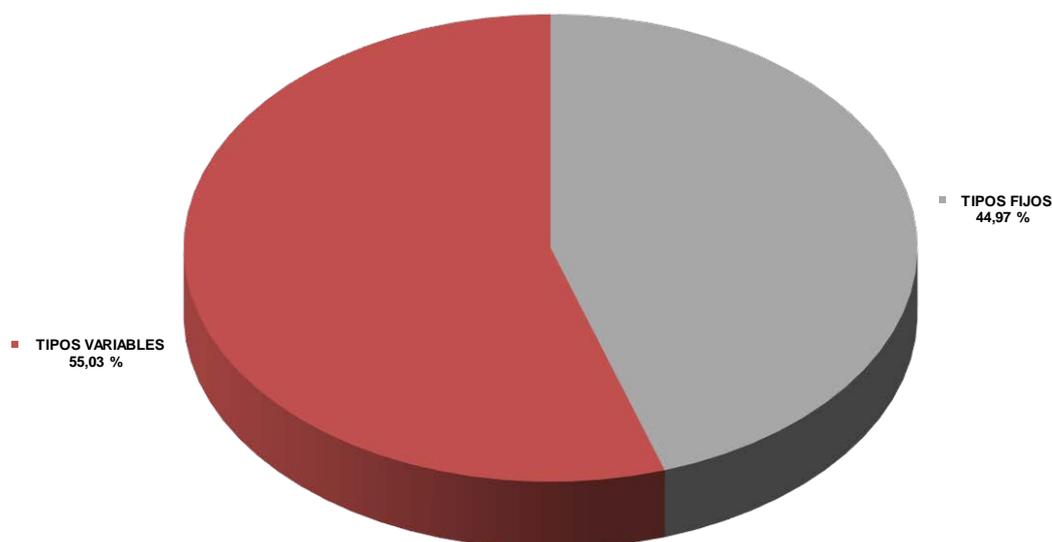
Evolución de las tasas de variación trimestrales (desestacionalizadas) de índices de referencia contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda a tipo de interés variable



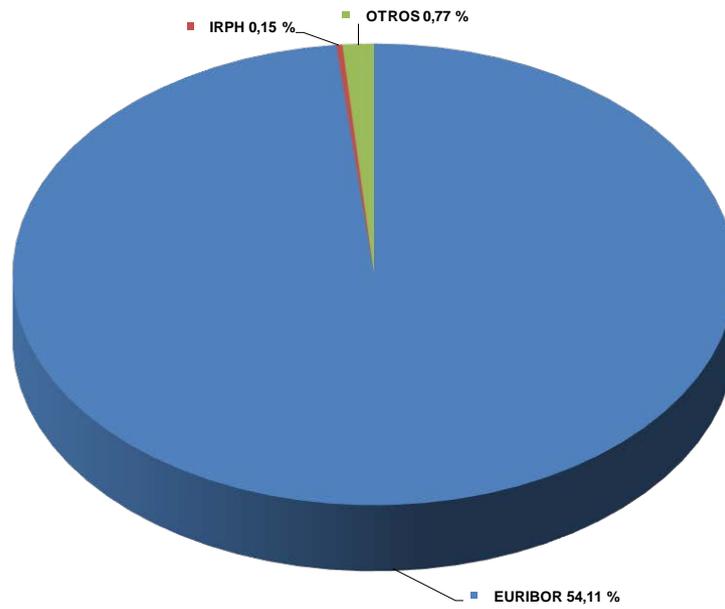
Tipos de interés de los nuevos créditos hipotecarios. 4º trimestre 2019	Resultados absolutos (% contratos)									
	Trimestrales					Interanuales				
	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros
CC.AA.										
ANDALUCÍA	41,77 %	58,23 %	57,05 %	0,39 %	0,79 %	39,64 %	60,36 %	59,23 %	0,52 %	0,61 %
ARAGÓN	44,36 %	55,64 %	55,17 %	0,00 %	0,47 %	39,13 %	60,87 %	60,27 %	0,08 %	0,52 %
ASTURIAS, PRINCIP. DE	58,88 %	41,12 %	39,10 %	0,00 %	2,02 %	56,03 %	43,97 %	43,32 %	0,11 %	0,54 %
BALEARS, ILLES	52,47 %	47,53 %	46,92 %	0,05 %	0,56 %	52,68 %	47,32 %	46,86 %	0,03 %	0,43 %
CANARIAS	43,71 %	56,29 %	55,93 %	0,02 %	0,34 %	43,26 %	56,74 %	56,23 %	0,12 %	0,39 %
CANTABRIA	47,94 %	52,06 %	51,88 %	0,00 %	0,18 %	46,91 %	53,09 %	51,64 %	0,00 %	1,45 %
CASTILLA - LA MANCHA	40,18 %	59,82 %	59,12 %	0,32 %	0,38 %	34,97 %	65,03 %	63,71 %	0,68 %	0,64 %
CASTILLA Y LEÓN	46,68 %	53,32 %	52,30 %	0,12 %	0,90 %	40,89 %	59,11 %	58,41 %	0,12 %	0,58 %
CATALUÑA	57,12 %	42,88 %	42,44 %	0,13 %	0,31 %	53,81 %	46,19 %	45,76 %	0,14 %	0,29 %
COMUNITAT VALENCIANA	46,54 %	53,46 %	52,46 %	0,05 %	0,95 %	48,94 %	51,06 %	49,99 %	0,24 %	0,83 %
EXTREMADURA	30,54 %	69,46 %	67,15 %	1,19 %	1,12 %	27,61 %	72,39 %	70,21 %	1,04 %	1,14 %
GALICIA	55,05 %	44,95 %	44,57 %	0,04 %	0,34 %	49,66 %	50,34 %	50,08 %	0,04 %	0,22 %
MADRID, COMUNID. DE	36,10 %	63,90 %	62,34 %	0,01 %	1,55 %	32,85 %	67,15 %	64,48 %	0,20 %	2,47 %
MURCIA, REGIÓN DE	57,77 %	42,23 %	41,49 %	0,28 %	0,46 %	54,59 %	45,41 %	44,85 %	0,17 %	0,39 %
NAVARRA, COM. FORAL	43,34 %	56,66 %	55,88 %	0,00 %	0,78 %	39,28 %	60,72 %	60,18 %	0,09 %	0,45 %
PAÍS VASCO	31,08 %	68,92 %	68,72 %	0,02 %	0,18 %	27,21 %	72,79 %	72,44 %	0,03 %	0,32 %
RIOJA, LA	51,57 %	48,43 %	47,64 %	0,20 %	0,59 %	44,00 %	56,00 %	55,20 %	0,34 %	0,46 %
<b>NACIONAL</b>	<b>44,97 %</b>	<b>55,03 %</b>	<b>54,11 %</b>	<b>0,15 %</b>	<b>0,77 %</b>	<b>42,62 %</b>	<b>57,38 %</b>	<b>56,29 %</b>	<b>0,26 %</b>	<b>0,83 %</b>

Tipos de interés de los nuevos créditos hipotecarios. 4º trimestre 2019	Tasas de variación (%)									
	Intertrimestrales					Interanuales				
	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros	Fijos	Variables	EURIBOR	IRPH	Otros
CC.AA.										
ANDALUCÍA	3,13 %	-3,13 %	-3,19 %	-0,09 %	0,15 %	2,69 %	-2,69 %	-2,75 %	-0,04 %	0,10 %
ARAGÓN	9,85 %	-9,85 %	-9,86 %	-0,05 %	0,06 %	7,40 %	-7,40 %	-7,52 %	-0,15 %	0,27 %
ASTURIAS, PRINCIP. DE	-9,29 %	9,29 %	7,66 %	-0,13 %	1,76 %	6,29 %	-6,29 %	-6,51 %	0,05 %	0,17 %
BALEARS, ILLES	2,59 %	-2,59 %	-2,83 %	0,05 %	0,19 %	5,05 %	-5,05 %	-4,81 %	-0,15 %	-0,09 %
CANARIAS	-4,25 %	4,25 %	4,54 %	-0,14 %	-0,15 %	1,28 %	-1,28 %	-0,86 %	-0,26 %	-0,16 %
CANTABRIA	0,70 %	-0,70 %	1,76 %	0,00 %	-2,46 %	8,67 %	-8,67 %	-9,05 %	-0,14 %	0,52 %
CASTILLA - LA MANCHA	7,64 %	-7,64 %	-7,42 %	-0,10 %	-0,12 %	1,71 %	-1,71 %	-1,59 %	0,04 %	-0,16 %
CASTILLA Y LEÓN	8,06 %	-8,06 %	-8,43 %	-0,03 %	0,40 %	6,28 %	-6,28 %	-5,73 %	-0,02 %	-0,53 %
CATALUÑA	3,97 %	-3,97 %	-4,04 %	0,02 %	0,05 %	3,32 %	-3,32 %	-3,02 %	-0,10 %	-0,20 %
COMUNITAT VALENCIANA	-3,55 %	3,55 %	3,61 %	-0,10 %	0,04 %	0,70 %	-0,70 %	-0,95 %	-0,01 %	0,26 %
EXTREMADURA	1,99 %	-1,99 %	-2,62 %	0,39 %	0,24 %	3,61 %	-3,61 %	-4,26 %	0,19 %	0,46 %
GALICIA	9,30 %	-9,30 %	-9,38 %	-0,03 %	0,11 %	6,79 %	-6,79 %	-6,50 %	-0,03 %	-0,26 %
MADRID, COMUNIDAD DE	3,24 %	-3,24 %	-3,98 %	-0,08 %	0,82 %	2,33 %	-2,33 %	-4,20 %	0,13 %	1,74 %
MURCIA, REGIÓN DE	2,33 %	-2,33 %	-2,51 %	0,09 %	0,09 %	0,44 %	-0,44 %	-0,51 %	0,05 %	0,02 %
NAVARRA, COM. FORAL	0,50 %	-0,50 %	-0,77 %	-0,20 %	0,47 %	7,58 %	-7,58 %	-7,65 %	0,01 %	0,06 %
PAÍS VASCO	2,44 %	-2,44 %	-2,45 %	-0,03 %	0,04 %	4,13 %	-4,13 %	-3,61 %	-0,17 %	-0,35 %
RIOJA, LA	1,68 %	-1,68 %	-2,02 %	-0,25 %	0,59 %	10,42 %	-10,42 %	-10,80 %	0,19 %	0,19 %
<b>NACIONAL</b>	<b>2,21 %</b>	<b>-2,21 %</b>	<b>-2,37 %</b>	<b>-0,06 %</b>	<b>0,22 %</b>	<b>3,09 %</b>	<b>-3,09 %</b>	<b>-3,32 %</b>	<b>-0,02 %</b>	<b>0,25 %</b>

Tipos de interés contratados en los créditos hipotecarios sobre vivienda. Porcentaje de contratos. 4º trimestre 2019

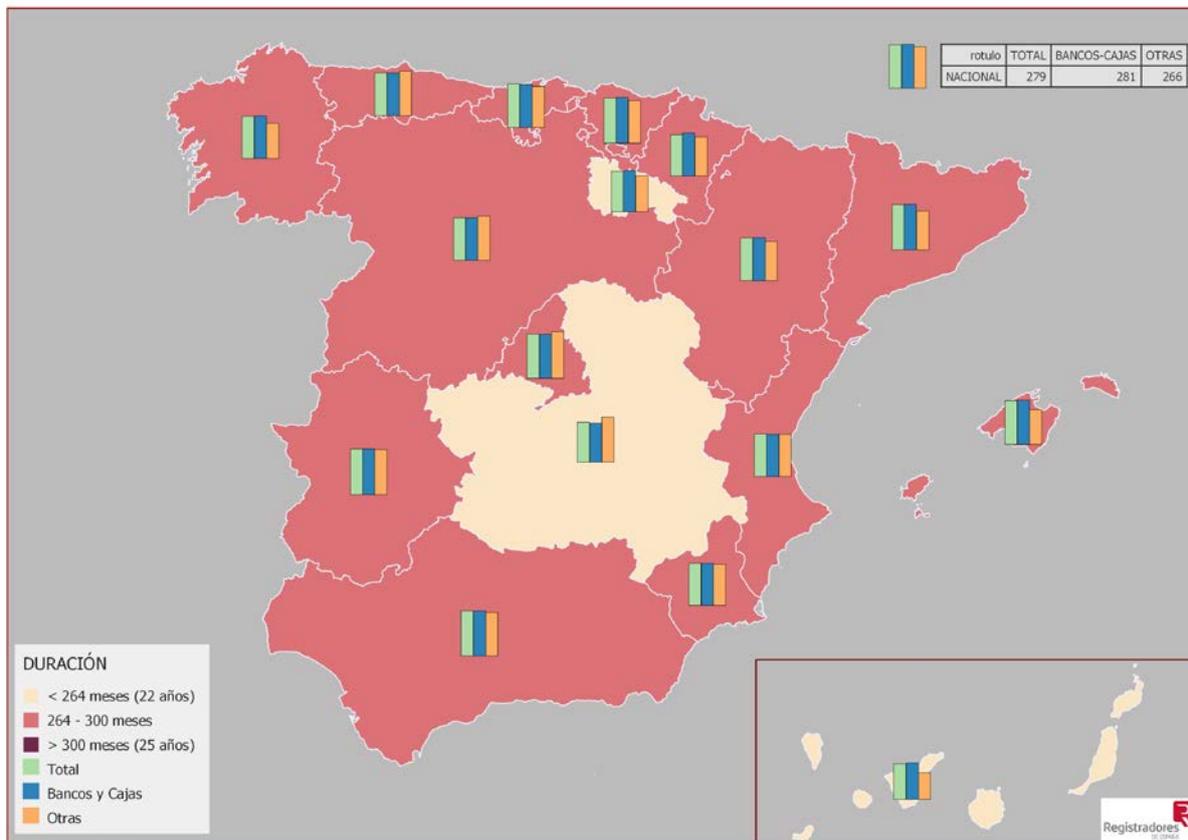


Índices de referencia contratados en los créditos hipotecarios a tipo de interés variable.  
 Porcentaje de contratos. 4º trimestre 2019



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

DURACIÓN DE LOS NUEVOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS CONTRATADOS SOBRE VIVIENDA (meses).  
4º TRIMESTRE 2019



El periodo medio de contratación de los nuevos créditos hipotecarios se ha reducido durante el último trimestre, registrando un descenso intertrimestral del -2,11%, situándose en los 279 meses (23 años y 3 meses). En Bancos el periodo medio ha sido de 281 meses (23 años y 5 meses), con un descenso del -1,75%, por encima de Otras entidades financieras, con un resultado medio de 266 meses (22 años y 2 meses), descendiendo igualmente, aunque en menor cuantía (-0,75%).

Las comunidades autónomas que han registrado mayores periodos medios de contratación en el cuarto trimestre han sido Extremadura (295 meses; 24 años y 7 meses), País Vasco (291 meses; 24 años y 3 meses) y Cataluña (291 meses; 24 años y 3 meses), mientras que los menores periodos medios se han registrado en Canarias (228 meses; 19 años), Castilla-La Mancha (256 meses; 21 años y 4 meses) y La Rioja (262 meses; 21 años y 10 meses).

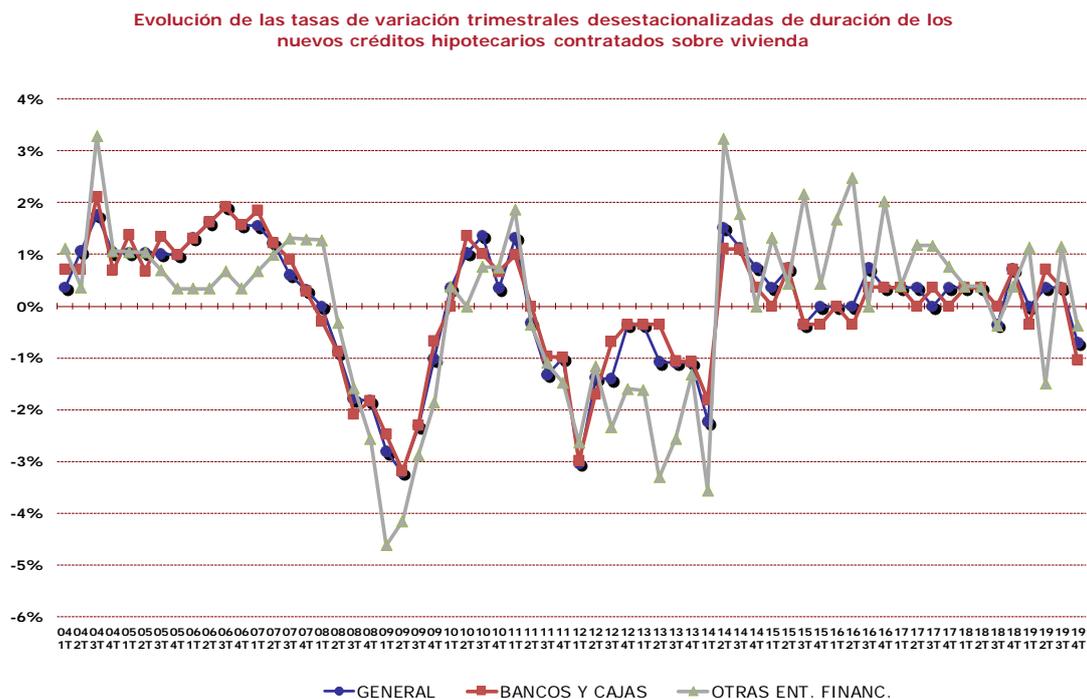
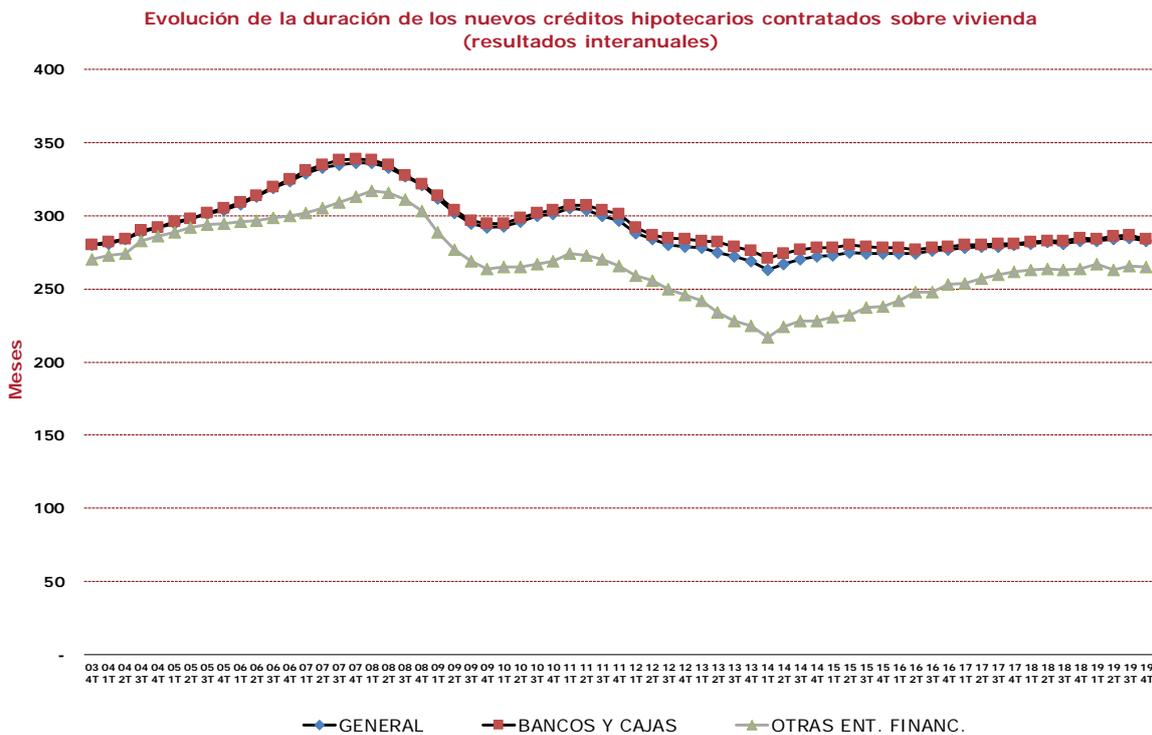
Durante el último trimestre en diez comunidades autónomas se ha reducido el periodo medio de contratación, mientras que en siete se ha producido un estiramiento de los periodos medios. Los mayores incrementos se han registrado en Illes Balears (3,30%), País Vasco (2,46%) y Comunitat Valenciana (2,26%).

Para el conjunto del año 2019 el periodo medio de contratación ha sido de 283 meses (23 años y 7 meses), ligeramente por debajo de los interanuales del trimestre precedente (285 meses). En Bancos el periodo medio ha sido de 284 meses (23 años y 8 meses), destacadamente por encima de Otras entidades financieras, con 265 meses (22 años y 1 mes).

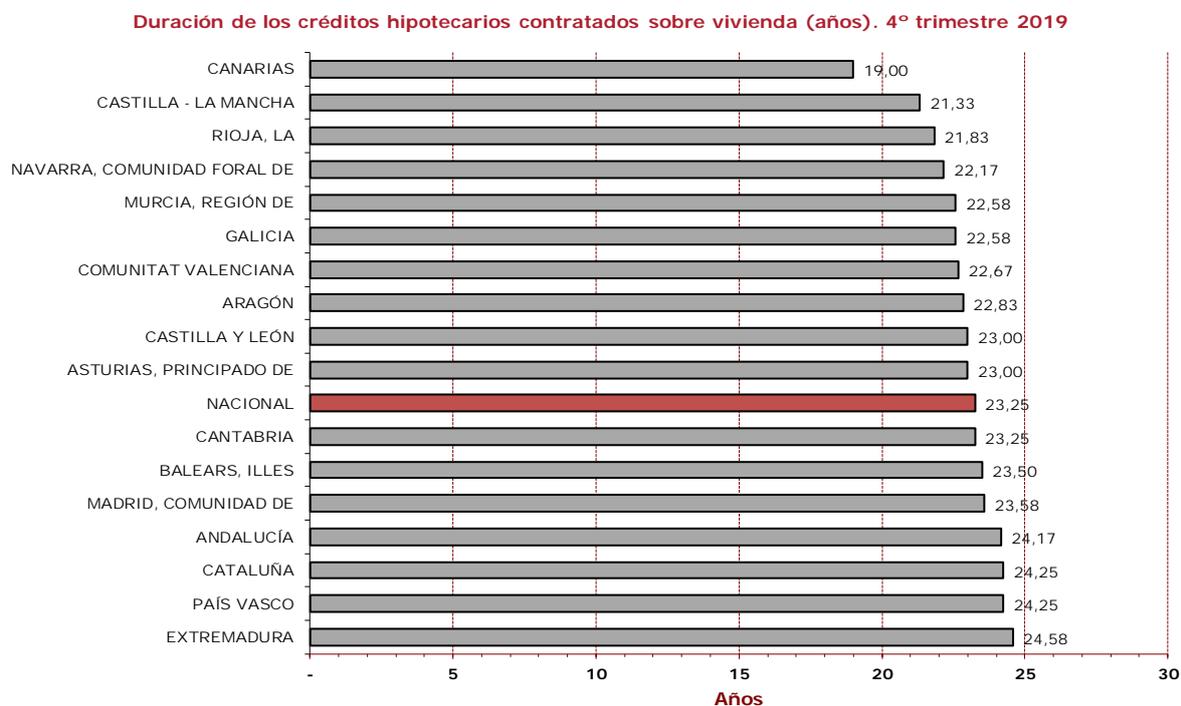
En el último año las comunidades autónomas con mayores periodos medios de contratación en los nuevos créditos hipotecarios han sido Comunidad de Madrid (302 meses; 25 años y 2 meses), Cataluña (291 meses; 24 años y 3 meses) y País Vasco (290 meses; 24 años y 2 meses). Por su parte, los menores periodos medios se han registrado en Canarias (252 meses; 21 años), Illes Balears (258 meses; 21 años y 6 meses) y La Rioja (262 meses; 21 años y 10 meses).

La comparación de los resultados anuales de 2019 con respecto a 2018 muestra la estabilidad de resultados, en la medida que presentan exactamente las mismas cuantías, dando lugar a una variación interanual nula. En Bancos el periodo medio se ha reducido un -0,35% interanual, mientras que en Otras entidades financieras se ha incrementado un 0,38%.

En siete comunidades autónomas se han incrementado los periodos medios, mientras que en seis de ellas se ha reducido dicho periodo medio, con un equilibrio de resultados en cuatro comunidades autónomas. Por tanto, tal y como se puede constatar, las variaciones han sido mínimas, ratificando la estabilidad de resultados que puede constatare en los gráficos de evolución de resultados. Los mayores incrementos interanuales se han registrado en las comunidades autónomas de Canarias (3,70%), Región de Murcia (2,63%) y La Rioja (2,34%).



Tal y como venimos indicando, los gráficos anteriores, que muestran la evolución de los resultados interanuales, ratifican la citada estabilidad de resultados, con periodos medios entre 23 y 24 años durante los últimos cinco años, siendo previsible una continuidad de dicho escenario a lo largo de los próximos trimestres.

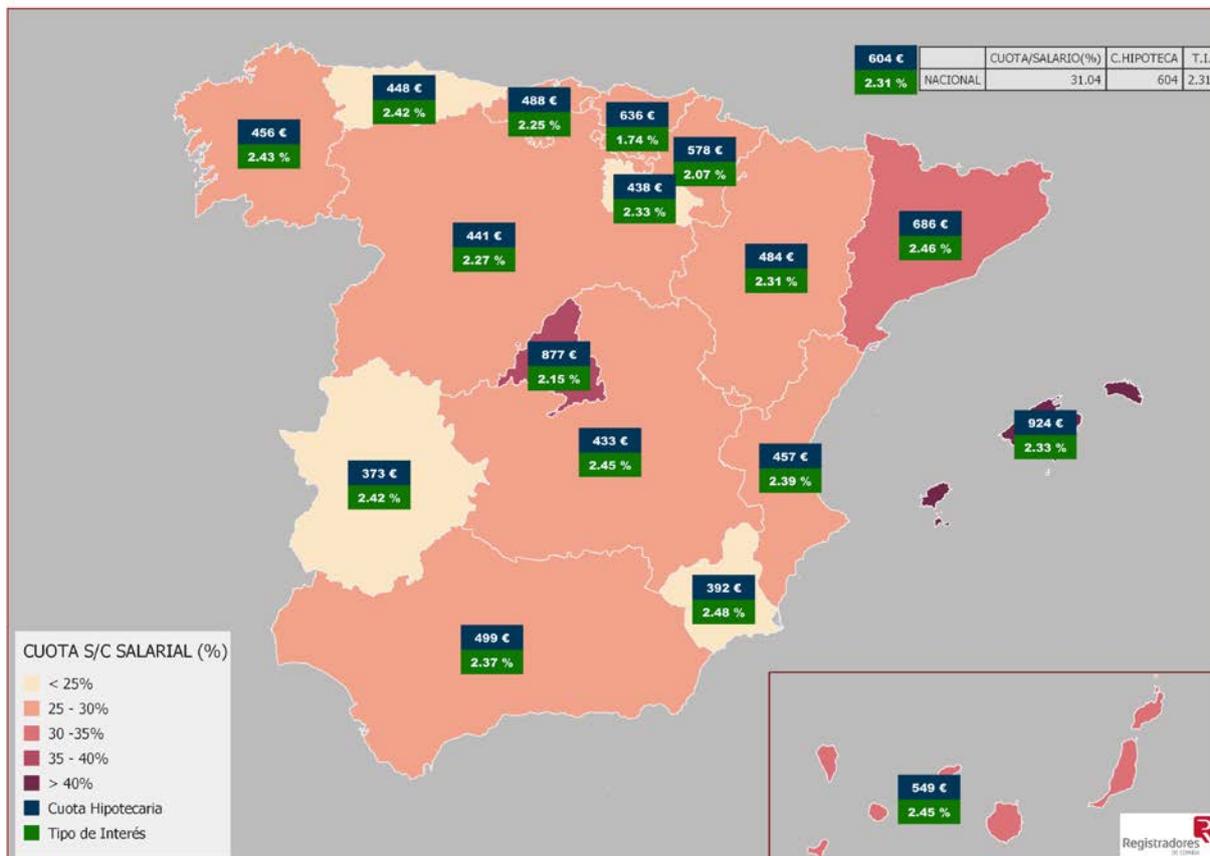


Duración nuevos créditos hipotecarios. 4º trimestre 2019	Resultados absolutos (meses)					
	Trimestrales			Interanuales		
	General	Bancos	Otras ent. fin.	General	Bancos	Otras ent. fin.
CC.AA.						
ANDALUCÍA	290	291	280	288	289	277
ARAGÓN	274	277	253	272	274	257
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	276	274	286	276	272	286
BALEARIS, ILLES	282	283	225	258	269	116
CANARIAS	228	235	171	252	255	218
CANTABRIA	279	278	264	275	276	261
CASTILLA - LA MANCHA	256	250	288	276	272	293
CASTILLA Y LEÓN	276	275	283	274	274	266
CATALUÑA	291	293	248	291	292	258
COMUNITAT VALENCIANA	272	271	270	269	268	268
EXTREMADURA	295	295	291	287	286	297
GALICIA	271	273	226	274	274	262
MADRID, COMUNIDAD DE	283	282	300	302	302	290
MURCIA, REGIÓN DE	271	271	265	273	272	274
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	266	278	250	271	275	265
PAÍS VASCO	291	295	276	290	298	260
RIOJA, LA	262	267	234	262	269	235
<b>NACIONAL</b>	<b>279</b>	<b>281</b>	<b>266</b>	<b>283</b>	<b>284</b>	<b>265</b>

Duración nuevos créditos hipotecarios. 4º trimestre 2019	Tasas de variación (%)					
	Intertrimestrales			Interanuales		
	General	Bancos	Otras ent. fin.	General	Bancos	Otras ent. fin.
CC.AA.						
ANDALUCÍA	1,05%	1,39%	-0,36%	0,00%	-0,34%	4,14%
ARAGÓN	-0,36%	0,36%	-3,80%	0,00%	0,00%	0,78%
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	-1,43%	-0,36%	-2,05%	0,36%	0,00%	0,70%
BALEARIS, ILLES	3,30%	3,66%	-3,02%	-4,09%	-1,10%	-43,14%
CANARIAS	-14,93%	-13,28%	-29,92%	3,70%	4,51%	-5,63%
CANTABRIA	2,20%	1,83%	4,35%	-0,72%	-0,72%	1,56%
CASTILLA - LA MANCHA	-12,03%	-13,49%	-2,04%	-2,82%	-4,56%	7,33%
CASTILLA Y LEÓN	-0,72%	-1,79%	8,43%	-0,36%	-0,36%	-0,37%
CATALUÑA	-0,68%	-0,34%	-5,34%	2,11%	1,74%	1,57%
COMUNITAT VALENCIANA	2,26%	2,26%	1,12%	1,13%	0,37%	3,08%
EXTREMADURA	1,72%	2,43%	-4,90%	0,35%	0,35%	1,37%
GALICIA	1,88%	3,02%	-17,52%	-0,72%	-1,44%	11,02%
MADRID, COMUNIDAD DE	-7,82%	-8,14%	7,14%	-2,27%	-2,27%	0,69%
MURCIA, REGIÓN DE	-0,73%	0,00%	-5,02%	2,63%	1,87%	4,58%
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	-1,48%	2,21%	-5,66%	0,00%	1,48%	-2,21%
PAÍS VASCO	2,46%	-1,01%	18,45%	0,00%	1,36%	-4,06%
RIOJA, LA	-0,38%	1,52%	-10,34%	2,34%	4,26%	-4,86%
<b>NACIONAL</b>	<b>-2,11%</b>	<b>-1,75%</b>	<b>-0,75%</b>	<b>0,00%</b>	<b>-0,35%</b>	<b>0,38%</b>

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

CUOTA HIPOTECARIA MENSUAL MEDIA (€) Y % RESPECTO COSTE SALARIAL MENSUAL. 4º TRIMESTRE 2019



Los indicadores de accesibilidad han sufrido un ligero deterioro en el cuarto trimestre, con un incremento del 1,71% en la cuota hipotecaria mensual media y un ascenso en 0,39 pp del porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial. Este comportamiento supone dar continuidad a los resultados del trimestre precedente (incremento del 2,51% en cuota hipotecaria y de 0,59 pp en cuota hipotecaria con respecto al coste salarial).

La cuota hipotecaria mensual media del cuarto trimestre ha sido de 604,09 € (593,91 € el trimestre precedente) y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial del 31,04% (30,65% el trimestre precedente).

El deterioro de los indicadores de accesibilidad se ha debido al incremento del endeudamiento hipotecario por vivienda (1,51%) y a la reducción de los plazos medios de contratación de los nuevos créditos hipotecarios (-2,11%), no pudiendo ser contrarrestado por el comportamiento favorable de los tipos de interés de contratación de los créditos hipotecarios (reducción de -0,13 pp) y el aumento de los salarios (0,44%).

Los mayores importes medios en cuota hipotecaria mensual media se han registrado en Illes Balears (924,04 €), Comunidad de Madrid (876,69 €), Cataluña (686,09 €) y País Vasco (636,24 €), siendo las únicas que superan la media nacional (604,09 €). Por el contrario, los menores importes medios se han registrado en Extremadura (372,75 €), Región de Murcia (391,70 €) y Castilla-La Mancha (433,25 €).

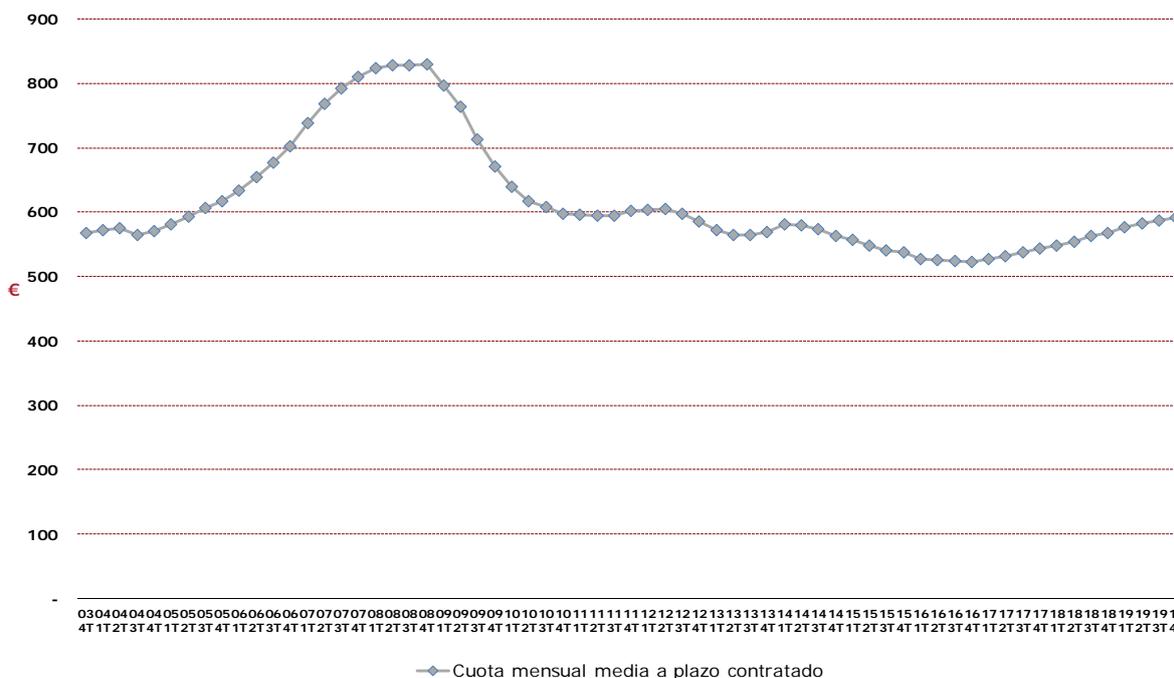
En cuanto al porcentaje de dicha cuota hipotecaria con respecto al coste salarial mensual medio, los mayores porcentajes se han registrado en Illes Balears (49,43%), Comunidad de Madrid (37,45%), Canarias (33,33%) y Cataluña (32,94%), mientras que las condiciones más favorables han correspondido a Principado de Asturias (22,52%), Región de Murcia (23,12%) y Extremadura (23,52%).

En doce comunidades autónomas se han registrado incrementos de la cuota hipotecaria mensual media durante el último trimestre, registrando los mayores crecimientos Canarias (9,29%), Illes Balears (7,06%) y

Extremadura (6,33%), mientras que en cinco comunidades han descendido sus cuantías medias, alcanzando los mayores descensos Aragón (-6,56%), Galicia (-3,57%) y Castilla y León (-1,62%).

Por lo que respecta al porcentaje de dicha cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, también ha habido un mayor número de comunidades autónomas con incrementos (once), predominando el deterioro territorial de los indicadores de accesibilidad. Los mayores incrementos se han registrado en Illes Balears (3,26 pp), Canarias (2,65 pp) y Comunidad Foral de Navarra (1,40 pp), mientras que en seis comunidades autónomas se han registrado descensos, encabezados por Aragón (-2,03 pp), Galicia (-1,15 pp) y Cataluña (-0,52 pp).

Evolución de la cuota hipotecaria mensual media (resultados interanuales)



Los resultados interanuales también se han visto incrementados con respecto al trimestre precedente. Concretamente, la cuota hipotecaria mensual media para 2019 ha sido de 591,14 € y su porcentaje con respecto al coste salarial del 30,38%, dando lugar a incrementos con respecto a los resultados interanuales del trimestre precedente del 0,79% y 0,11 pp, respectivamente.

Los mayores importes medios durante 2019, por lo que respecta a la cuota hipotecaria mensual media, se han registrado en Comunidad de Madrid (852,78 €), Illes Balears (831,34 €) y Cataluña (695,34 €), mientras que las cuantías más bajas se han alcanzado en Extremadura (359,76 €), Región de Murcia (395,31 €) y Castilla-La Mancha (420,76 €).

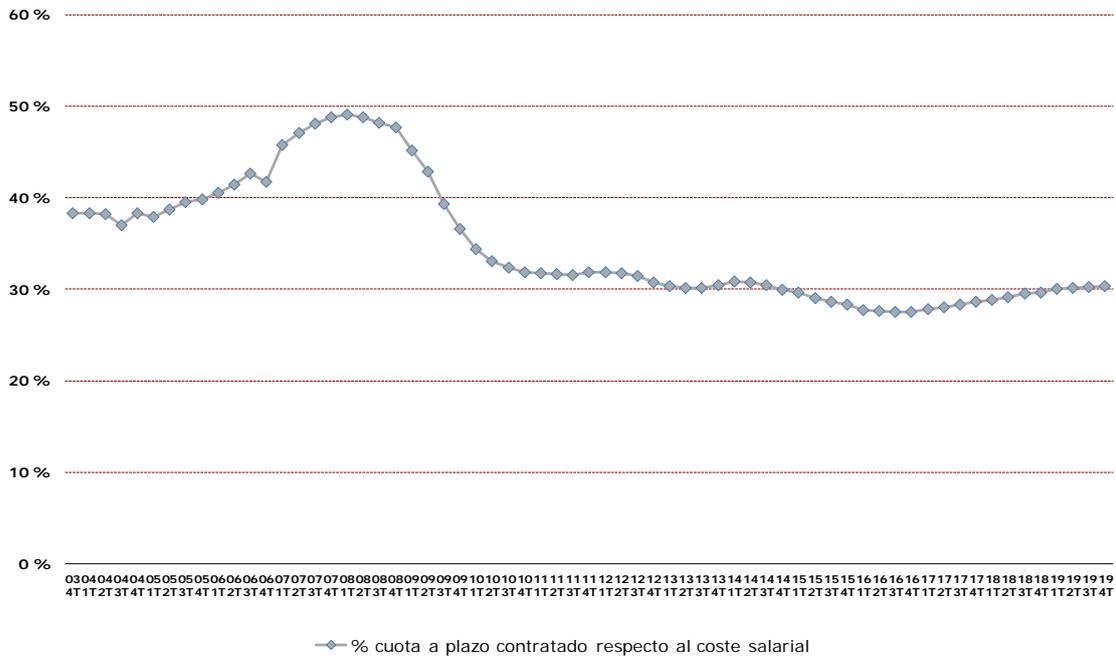
En cuanto al porcentaje de cuota hipotecaria con respecto al coste salarial mensual medio, durante 2019 los mayores porcentajes se han registrado en Illes Balears (44,47%), Comunidad de Madrid (36,43%) y Cataluña (33,38%), mientras que las condiciones más favorables se han alcanzado en Principado de Asturias (22,28%), Extremadura (22,70%) y Región de Murcia (23,33%).

La evolución interanual de la cuota hipotecaria mensual media, obtenida a través de la comparación de los resultados anuales de 2019 con respecto a 2018, proporcionan un crecimiento del 4%, mientras que el porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial mensual medio se ha incrementado en 0,69 pp, dando lugar a un deterioro de los niveles de accesibilidad durante 2019.

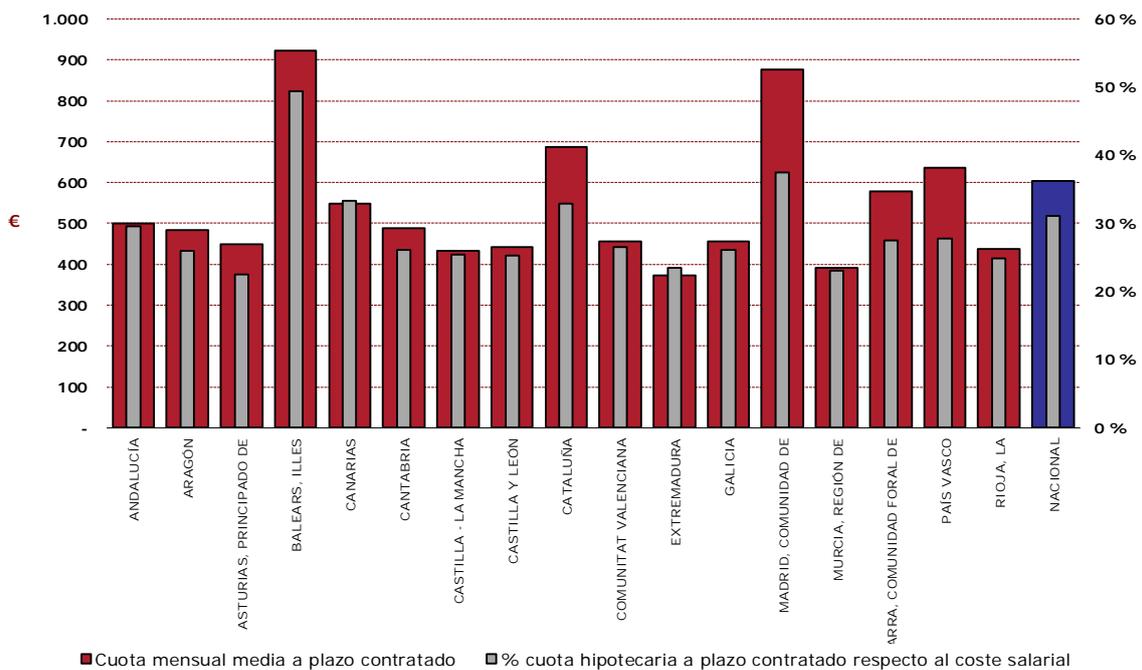
Quince comunidades autónomas han registrado incrementos anuales en la cuota hipotecaria mensual media, correspondiendo los mayores crecimientos a Comunidad Foral de Navarra (9,17%), Aragón (8,09%) y Andalucía (6,28%). Por su parte, trece comunidades autónomas han registrado incrementos en el porcentaje de cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, alcanzando los mayores deterioros de este indicador de accesibilidad Comunidad Foral de Navarra (1,77 pp), Andalucía (1,48 pp) y Comunidad de Madrid (1,39 pp).

El gráfico anterior y el siguiente proporcionan la evolución de los resultados interanuales de la cuota hipotecaria mensual media y del porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial, respectivamente. En ambos casos se observa con claridad una tendencia ascendente durante los tres últimos años, crecimiento lento, pero progresivo, que está derivando en un deterioro de los niveles de accesibilidad, todavía muy lejanos con respecto a los registrados durante el anterior ciclo alcista, pero que sin duda pueden presentar efectos negativos con respecto a la evolución del mercado inmobiliario, fundamentalmente por lo que respecta al comportamiento de la demanda.

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



**Cuota hipotecaria mensual y porcentaje respecto al coste salarial. 4º trimestre 2019**



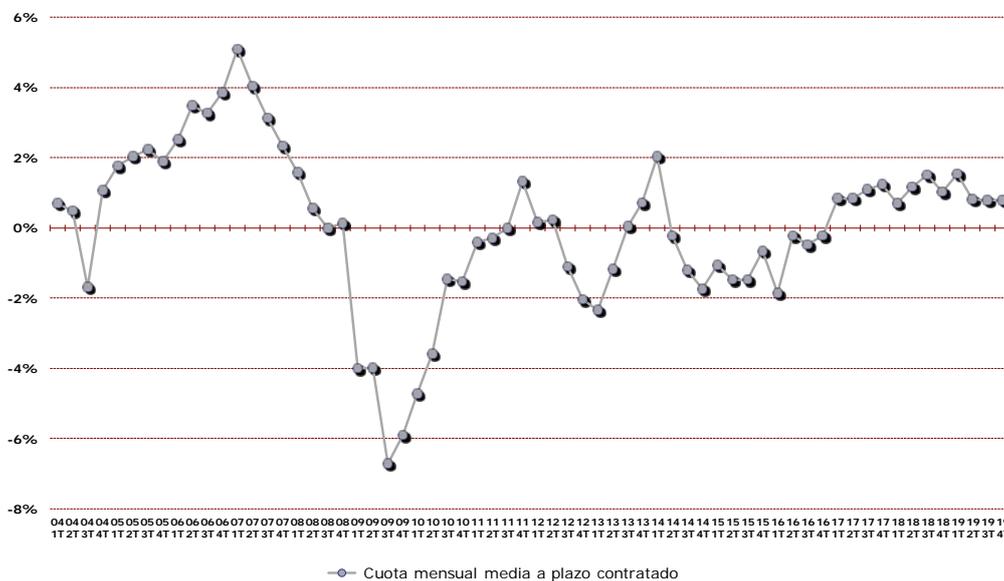
El comportamiento futuro de estos indicadores de accesibilidad vendrá condicionado por la evolución de las variables que llevan a su determinación. En este sentido, la magnitud que viene presentando un peor comportamiento es el importe de endeudamiento hipotecario por vivienda. En gran medida su comportamiento viene condicionado por la evolución del precio de la vivienda, que continúa su tendencia alcista, pero con ritmos de crecimiento que deben ir progresivamente moderándose.

Desde el lado favorable tenemos nuevamente el descenso de los tipos de interés de contratación inicial, con un buen comportamiento durante los últimos trimestres al retomar la tendencia descendente, así como el incremento de los salarios que, a pesar de su bajo ritmo de crecimiento, proporciona una ayuda a la evolución de la accesibilidad.

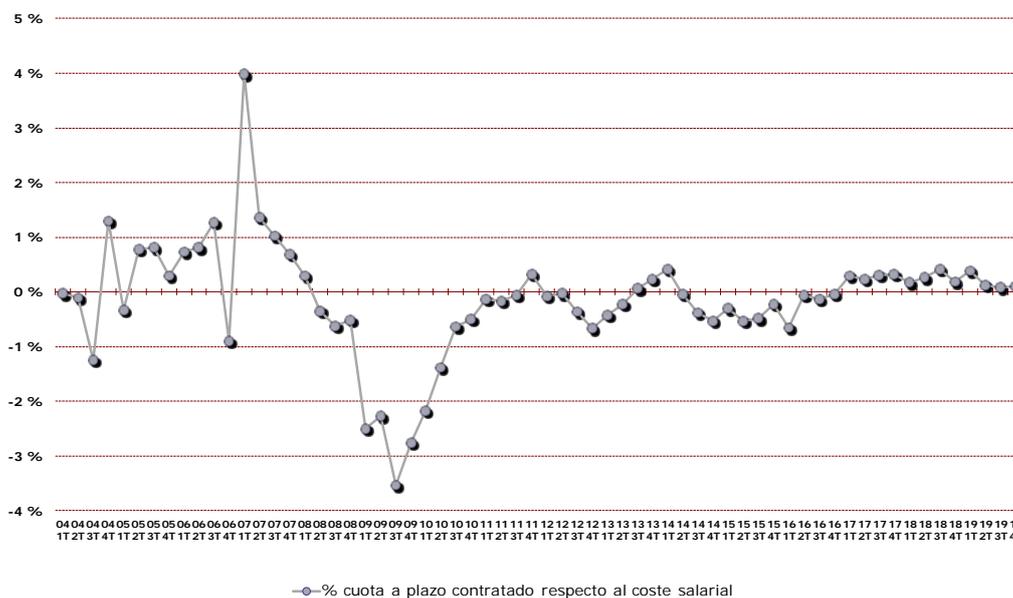
En un plano relativamente neutro están los plazos medios de contratación, con niveles estables durante los últimos años entre 23 y 24 años y, en consecuencia, sin apenas influencia sobre el comportamiento de los indicadores de accesibilidad.

En función de todo este conjunto de variables evolucionarán los indicadores de accesibilidad. Estimamos que no se van a producir cambios bruscos, pudiendo mantenerse un cierto grado de deterioro, pero en niveles muy próximos a los actuales.

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. 4º trimestre 2019	Resultados absolutos (plazo de contratación del periodo)					
	Trimestrales			Interanuales		
	CC.AA.	Tipo interés (%)	Cuota hipotecaria (€)	% Cuota s/coste salarial	Tipo interés (%)	Cuota hipotecaria (€)
ANDALUCÍA	2,37 %	499,23	29,51 %	2,46 %	497,87	29,43 %
ARAGÓN	2,31 %	484,12	25,99 %	2,42 %	487,86	26,19 %
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	2,42 %	448,12	22,52 %	2,42 %	443,20	22,28 %
BALEARS, ILLES	2,33 %	924,04	49,43 %	2,50 %	831,34	44,47 %
CANARIAS	2,45 %	549,42	33,33 %	2,64 %	506,33	30,72 %
CANTABRIA	2,25 %	488,21	26,11 %	2,34 %	478,73	25,61 %
CASTILLA - LA MANCHA	2,45 %	433,25	25,48 %	2,49 %	420,76	24,75 %
CASTILLA Y LEÓN	2,27 %	441,10	25,27 %	2,39 %	443,17	25,39 %
CATALUÑA	2,46 %	686,09	32,94 %	2,65 %	695,34	33,38 %
COMUNITAT VALENCIANA	2,39 %	456,89	26,53 %	2,53 %	461,22	26,78 %
EXTREMADURA	2,42 %	372,75	23,52 %	2,46 %	359,76	22,70 %
GALICIA	2,43 %	455,84	26,17 %	2,55 %	465,73	26,73 %
MADRID, COMUNIDAD DE	2,15 %	876,69	37,45 %	2,25 %	852,78	36,43 %
MURCIA, REGIÓN DE	2,48 %	391,70	23,12 %	2,56 %	395,31	23,33 %
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	2,07 %	577,71	27,45 %	2,16 %	538,77	25,60 %
PAÍS VASCO	1,74 %	636,24	27,80 %	1,81 %	618,23	27,01 %
RIOJA, LA	2,33 %	437,87	24,81 %	2,40 %	424,90	24,07 %
<b>NACIONAL</b>	<b>2,31 %</b>	<b>604,09</b>	<b>31,04 %</b>	<b>2,44 %</b>	<b>591,14</b>	<b>30,38 %</b>

Cuota hipotecaria mensual media y % respecto al coste salarial. 4º trimestre 2019	Tasas de variación (%)			
	Intertrimestrales		Interanuales	
	CC.AA.	Cuota hipotecaria (€)	% Cuota s/coste salarial	Cuota hipotecaria (€)
ANDALUCÍA	0,79%	0,17 %	6,28%	1,48 %
ARAGÓN	-6,56%	-2,03 %	8,09%	1,30 %
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	1,71%	0,26 %	1,47%	-0,06 %
BALEARS, ILLES	7,06%	3,26 %	-0,33%	-0,57 %
CANARIAS	9,29%	2,65 %	5,62%	0,97 %
CANTABRIA	3,91%	0,90 %	2,35%	0,03 %
CASTILLA - LA MANCHA	3,77%	0,78 %	4,22%	0,79 %
CASTILLA Y LEÓN	-1,62%	-0,48 %	5,23%	0,82 %
CATALUÑA	-0,97%	-0,52 %	3,32%	0,41 %
COMUNITAT VALENCIANA	-1,45%	-0,47 %	4,73%	1,09 %
EXTREMADURA	6,33%	1,34 %	2,60%	-0,03 %
GALICIA	-3,57%	-1,15 %	3,12%	0,25 %
MADRID, COMUNIDAD DE	0,32%	-0,09 %	5,81%	1,39 %
MURCIA, REGIÓN DE	1,72%	0,33 %	2,35%	0,37 %
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	5,92%	1,40 %	9,17%	1,77 %
PAÍS VASCO	2,09%	0,51 %	3,06%	0,22 %
RIOJA, LA	2,11%	0,41 %	-4,22%	-1,48 %
<b>NACIONAL</b>	<b>1,71%</b>	<b>0,39 %</b>	<b>4,00%</b>	<b>0,69 %</b>

## 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

En el último trimestre del año se han registrado 5.990 certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca, con un ligero incremento del 5,16% con respecto al trimestre precedente. El componente estacional de los terceros trimestres, que registran las menores cuantías, tal y como puede observarse en el gráfico de evolución, está dando lugar a este ligero incremento, que desde una perspectiva de evolución de resultados supone una cuantía baja como lo constata el hecho de ser el menor resultado de los cuartos trimestres del año para toda la serie histórica. Por ejemplo, con respecto al cuarto trimestre de 2018 la reducción anual ha sido del -17,47%, constatando la tendencia bajista en el comportamiento de esta variable.

La desagregación de resultados por comunidades autónomas sigue registrando a tres comunidades autónomas con resultados muy por encima del resto: Andalucía (1.358), Comunitat Valenciana (1.250) y Cataluña (1.157). Entre estas tres comunidades autónomas aglutinan el 62,86% del total de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca. En el extremo opuesto están seis comunidades autónomas con menos de cien certificaciones trimestrales, existiendo una gran asimetría de resultados.

En doce comunidades autónomas se han registrado incrementos con respecto al trimestre precedente, frente a los descensos en cinco de ellas.

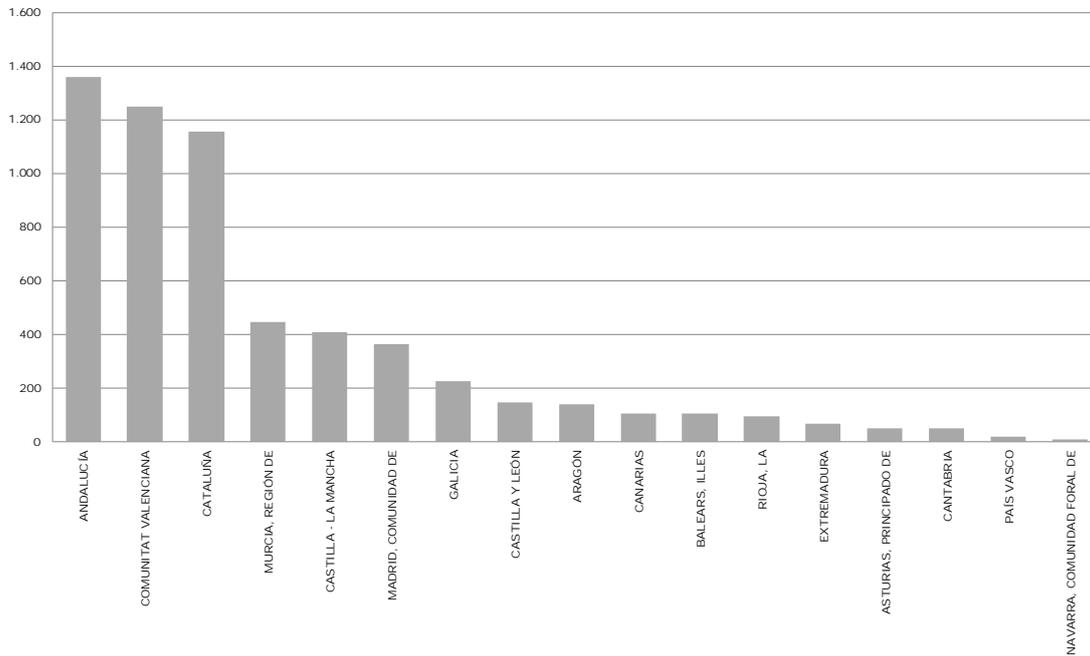
Número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca. Trimestral. 4º trimestre 2019	
CCAA	Numero
ANDALUCÍA	1.358
ARAGÓN	139
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	51
BALEARS, ILLES	103
CANARIAS	106
CANTABRIA	50
CASTILLA - LA MANCHA	408
CASTILLA Y LEÓN	147
CATALUÑA	1.157
COMUNITAT VALENCIANA	1.250
EXTREMADURA	66
GALICIA	224
MADRID, COMUNIDAD DE	362
MURCIA, REGIÓN DE	446
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	9
PAÍS VASCO	19
RIOJA, LA	95
<b>NACIONAL</b>	<b>5.990</b>

Con respecto al mismo trimestre del año precedente (cuarto trimestre de 2018) han predominado los descensos, constatando la citada tendencia descendente. Concretamente, doce comunidades autónomas han registrado descensos interanuales, frente a los incrementos en únicamente cuatro comunidades autónomas, manteniendo resultados una comunidad autónoma.

Para el conjunto del año 2019 se han registrado 27.065 certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca, dando lugar a un descenso de 1.268 con respecto al resultado interanual del trimestre precedente. En 2018 se

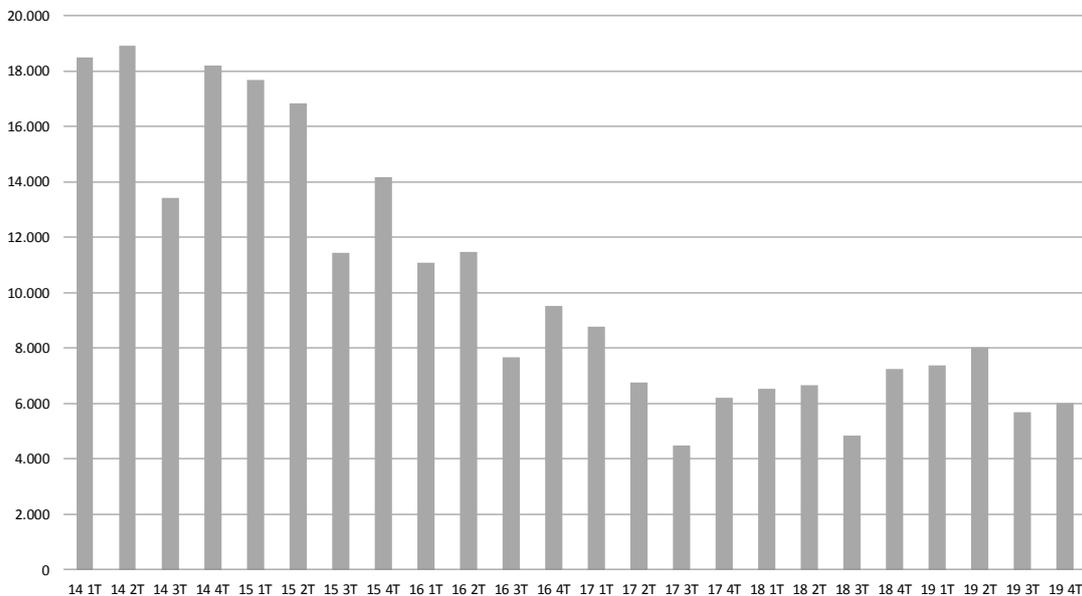
registraron 25.269 certificaciones, lo que supone que en 2019 se haya producido un incremento interanual del 7,11%.

Número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca por comunidades autónomas. 4º trimestre 2019



Las comunidades autónomas que han registrado un mayor número de certificaciones a lo largo de 2019 han sido Cataluña (5.848), Andalucía (5.765) y Comunidad Valenciana (5.338), que alcanzan entre las tres el 62,63% del total.

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



El gráfico de evolución de resultados trimestrales muestra con claridad la tendencia descendente hasta la segunda mitad de 2017. A partir de entonces se produjo un cierto grado de crecimiento en la evolución del número de certificaciones, retomando la tendencia descendente durante los dos últimos trimestres.

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

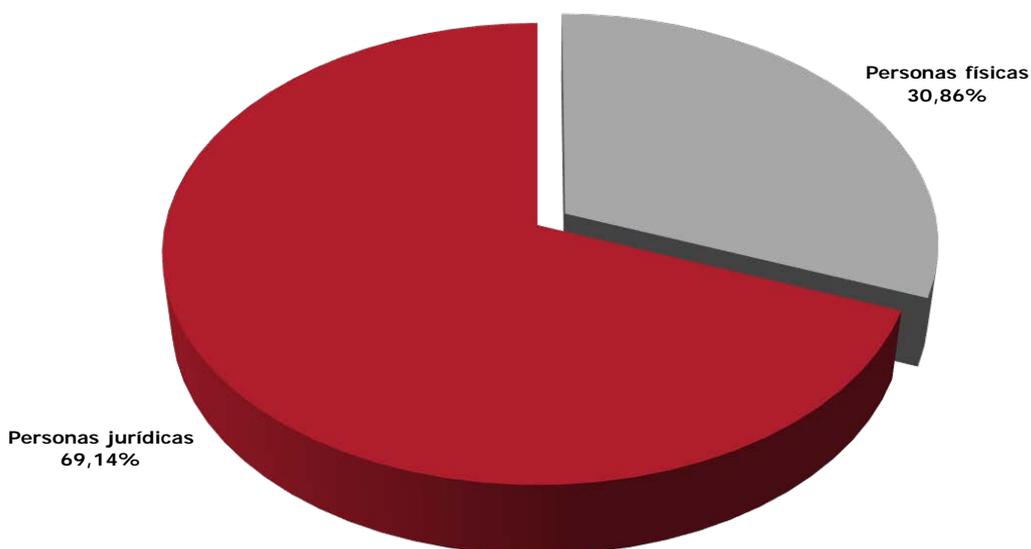
El porcentaje de personas jurídicas en las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca ha presentado un cambio de tendencia en la medida que después tres años y medio consecutivos de constantes ascensos, en el cuarto trimestre del año ha presentado una reducción de su peso relativo, dando lugar al comportamiento contrario en el peso de personas físicas.

De este modo, en el cuarto trimestre del año el 69,14% de las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca han correspondido a personas jurídicas, quedando el peso de personas físicas en el 30,86%. Estos resultados, con respecto al trimestre precedente, han supuesto un incremento de 8,06 pp en el peso de personas físicas, dando lugar a la correspondiente reducción en el peso de personas jurídicas.

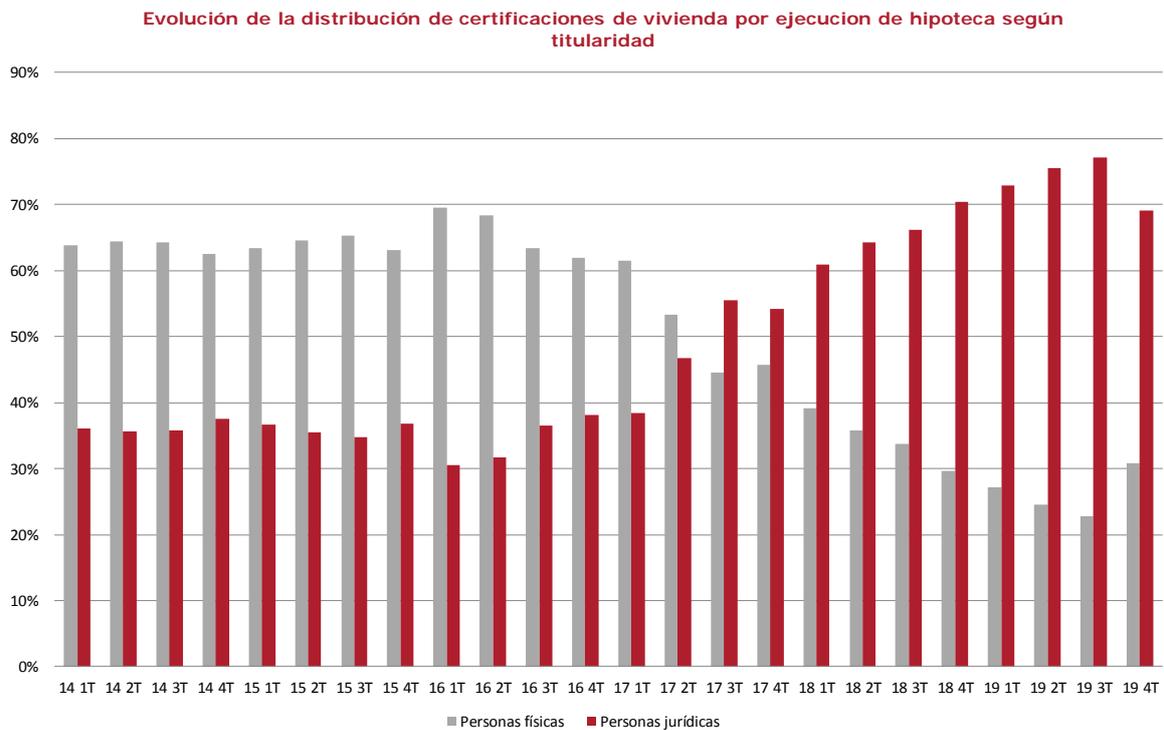
Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según titularidad (PF/PJ). Trimestral 4T 2019		
	Personas físicas	Personas jurídicas
<b>NACIONAL</b>	<b>30,86%</b>	<b>69,14%</b>

En los últimos doce meses el peso de personas físicas en las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca se ha incrementado en 1,24 pp, con el correspondiente descenso en personas jurídicas, constatando la citada referencia al cambio de tendencia en el comportamiento en personas físicas y personas jurídicas.

Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según titularidad 4º trimestre 2019



En el siguiente gráfico se muestra precisamente la evolución trimestral de los resultados desde comienzos de 2014, constatando la evolución de resultados en el sentido indicado, dando lugar a que desde el comienzo de la segunda mitad de 2016 el peso de personas físicas en el número de certificaciones por ejecución de hipoteca no hay dejado de descender, provocando el correspondiente incremento en el peso de personas jurídicas, partiendo de niveles en 2016 próximos al 35% a superar el 75% en el tercer trimestre de 2019. El cuarto trimestre ha supuesto un cambio de tendencia después de tres años y medio consecutivos con una evolución en el sentido indicado.



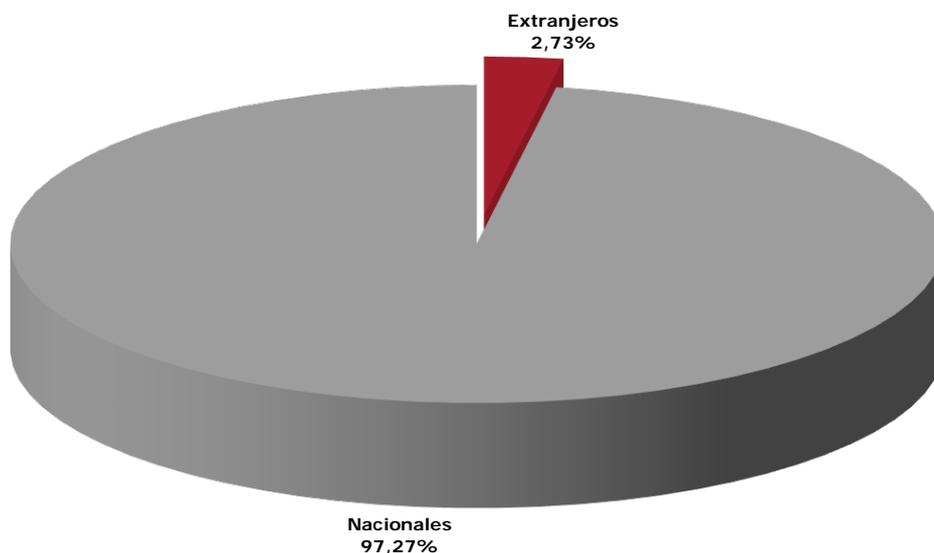
### 2.12.1.3. Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad

El 2,73% de las certificaciones de vivienda por ejecución de vivienda del cuarto trimestre han correspondido a extranjeros, registrando un incremento con respecto al trimestre precedente (1,79%). En consecuencia, el peso de nacionales ha sido del 97,27%, con un descenso trimestral del -0,94 pp.

El peso de extranjeros ha ido descendiendo progresivamente, tal y como se observa en el gráfico de evolución de resultados, habiendo registrado en el segundo trimestre el mínimo de la serie histórica (1,56%). Sin embargo, durante los dos últimos trimestres se ha producido un ligero cambio de tendencia, pero manteniendo bajos niveles de pesos de extranjeros en las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca.

El hecho de que a lo largo de la última década el perfil de comprador extranjero de vivienda en España haya sido procedente, fundamentalmente, de nacionalidades con una elevada renta per cápita ha tenido como una de sus consecuencias este bajo número de certificaciones por ejecución de hipoteca en extranjeros.

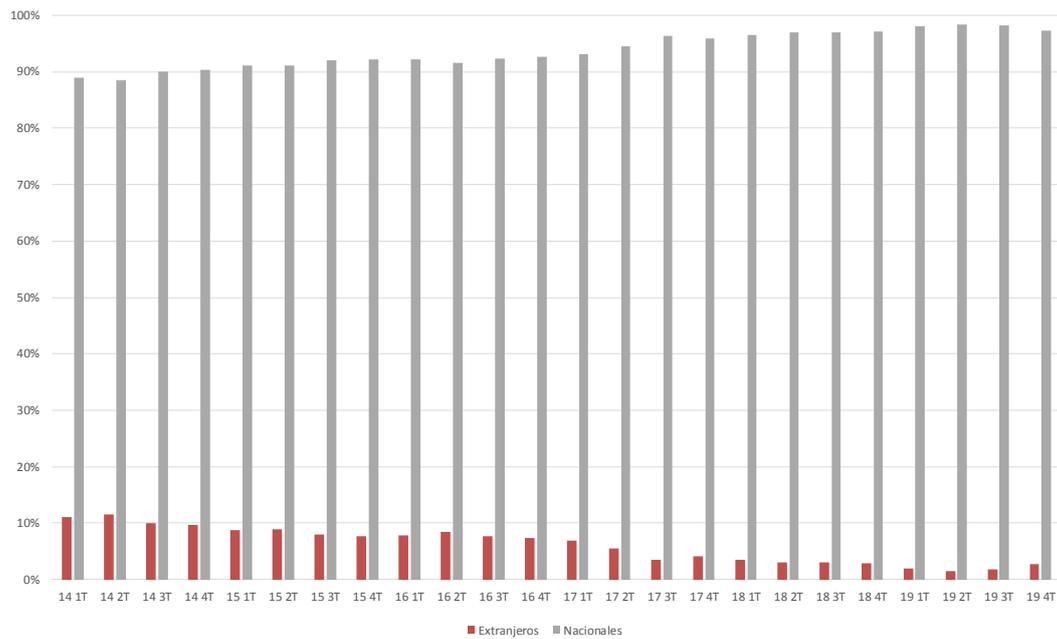
Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad 4º trimestre 2019



En la siguiente tabla se muestra el desglose de resultados por nacionalidades, observándose cómo ecuatorianos han sido la nacionalidad con mayor peso en el número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca en el último trimestre, con el 13,66% del total de extranjeros, seguidos de rumanos (9,32%), británicos (8,07%) y marroquíes (6,21%), quedando el resto de las nacionalidades con pesos por debajo del 5%.

En el último gráfico de este apartado se muestra la evolución trimestral de resultados de pesos de nacionales y extranjeros, constatando la clara tendencia observada a lo largo de toda la serie histórica, que comenzó en 2014 con pesos superiores al 10% de extranjeros en el número de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca, a registrar en los cinco últimos trimestres niveles 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 4T 19		
Nacionalidades	%	% s/extranjeros
ECUADOR	0,37%	13,66%
RUMANÍA	0,25%	9,32%
REINO UNIDO	0,22%	8,07%
MARRUECOS	0,17%	6,21%
RUSIA	0,10%	3,73%
CHINA	0,08%	3,11%
BOLIVIA	0,08%	3,11%
COLOMBIA	0,08%	3,11%
PAKISTÁN	0,08%	3,11%
ITALIA	0,07%	2,48%
INDIA	0,05%	1,86%
COSTA RICA	0,05%	1,86%
BRASIL	0,03%	1,24%
VENEZUELA	0,03%	1,24%
CONGO	0,03%	1,24%
ARGENTINA	0,03%	1,24%
PORTUGAL	0,03%	1,24%
FILIPINAS	0,02%	0,62%
LUXEMBURGO	0,02%	0,62%
Resto	0,94%	32,93%
<b>EXTRANJEROS</b>	<b>2,73%</b>	<b>100,00%</b>
<b>NACIONALES</b>	<b>97,27%</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	

## 2.12.2. Daciones en pago

### 2.12.2.1. Número de daciones en pago

Las daciones en pago han registrado un nuevo mínimo histórico en el cuarto trimestre del año, habiendo alcanzado las 1.186, con una reducción de 380 con respecto al trimestre precedente (1.566), lo que supone una reducción trimestral del -24,27%. Con respecto al mismo trimestre de 2018 la reducción interanual ha sido del -9,74%, ratificando con ello la clara tendencia descendente en el número de daciones en pago.

Número de daciones en pago. Trimestral. 4º trimestre 2019	
CCAA	Numero
ANDALUCÍA	302
CATALUÑA	247
COMUNITAT VALENCIANA	218
MURCIA, REGIÓN DE	94
MADRID, COMUNIDAD DE	70
CANARIAS	67
CASTILLA - LA MANCHA	62
CASTILLA Y LEÓN	45
GALICIA	16
ARAGÓN	15
BALEARS, ILLES	12
PAÍS VASCO	10
EXTREMADURA	8
NAVARRA, COMUNIDAD FORAL DE	7
CANTABRIA	7
ASTURIAS, PRINCIPADO DE	5
RIOJA, LA	1
<b>NACIONAL</b>	<b>1.186</b>

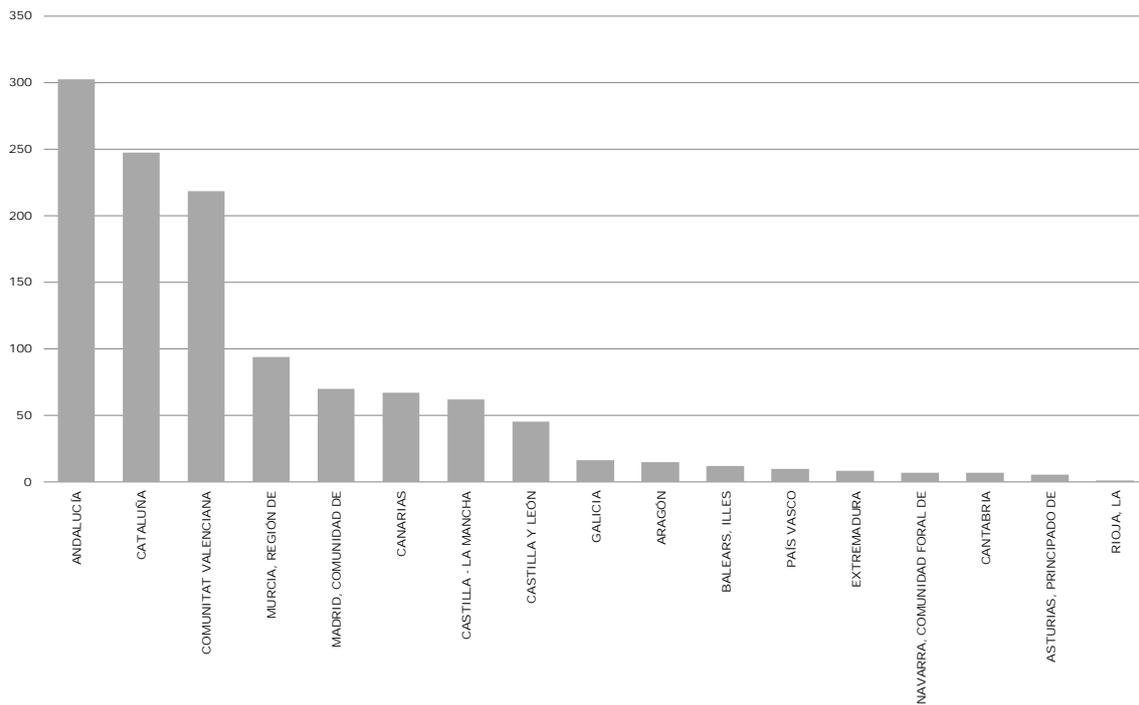
En la tabla se muestran los resultados por comunidades autónomas desglosados de mayor a menor cuantía. Destacan tres comunidades autónomas, que son las únicas que registran más de 100 daciones en pago trimestrales, como son Andalucía (302), Cataluña (247) y Comunitat Valenciana (218). Entre ellas tres alcanzan el 64,67% del total de España. Por el contrario, en diez comunidades autónomas se registran menos de cincuenta daciones en pago trimestrales, de las cuales cinco de ellas se encuentran por debajo de las diez trimestrales.

En los últimos doce meses (2019) se han registrado 5.863 daciones en pago, por debajo del resultado interanual del trimestre precedente (5.991). Con respecto a 2018 la reducción ha sido del -11,44%.

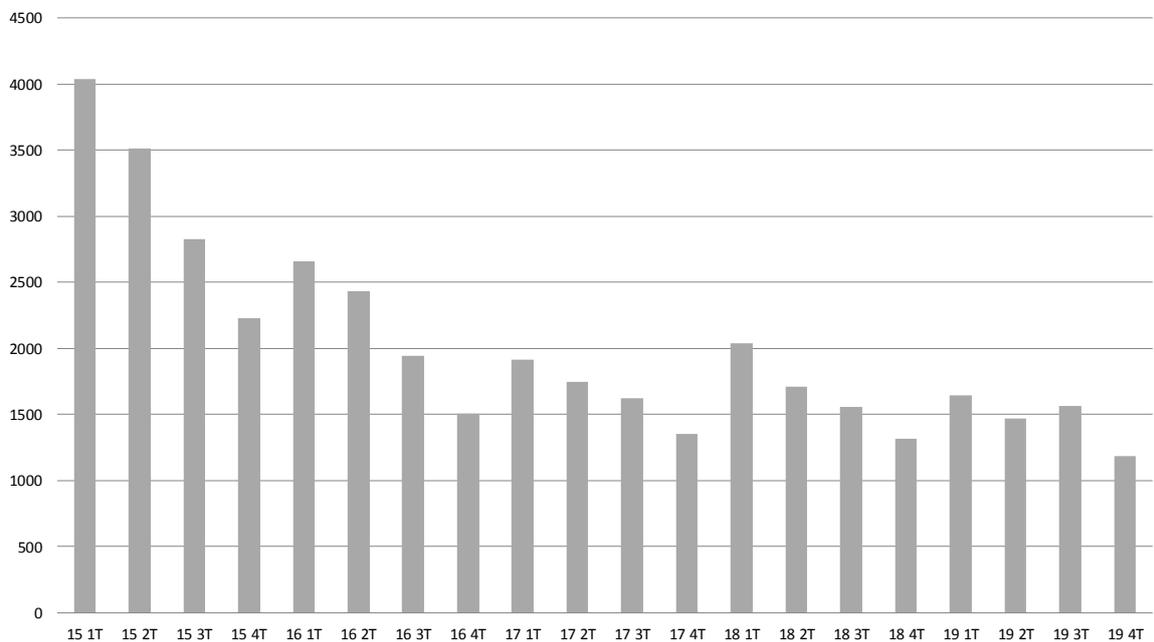
En el segundo gráfico de la página siguiente se muestra la evolución de resultados trimestrales, constatándose con claridad la consecución de un nuevo mínimo histórico en el cuarto trimestre de 2019, dando a paso a que, tras un periodo de cierta estabilidad en número de daciones en pago, con cuantías próximas a las 1.500 trimestrales, se haya registrado un importante descenso durante el último trimestre.

Tendremos que esperar a los resultados de los próximos trimestres para constatar si efectivamente se retoma una nueva tendencia descendente o si mantenemos cuantías relativamente próximas a las registradas durante los últimos trimestres.

Número de daciones en pago por comunidades autónomas. 4º trimestre 2019



Evolución del número de daciones en pago. Total nacional

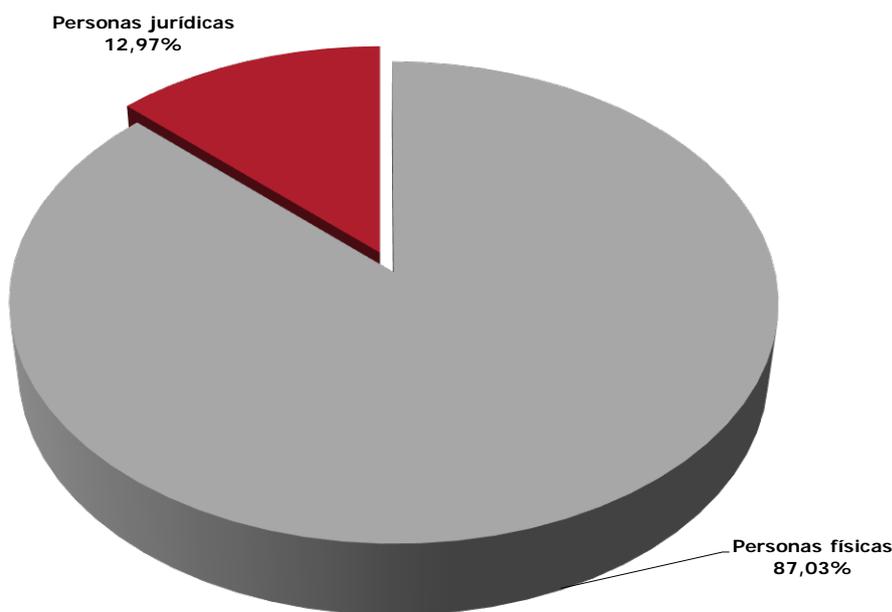


2.12.2.2. Distribución de daciones en pago según titularidad (PF/PJ)

La mayor parte de daciones en pago han seguido correspondiendo a personas físicas, concretamente el 87,03% en el cuarto trimestre, quedando un 12,97% de daciones en pago a personas jurídicas. Con respecto al pasado trimestre se ha producido un incremento en el peso de personas físicas, concretamente de 4,39 pp, dando lugar al correspondiente descenso en el peso de personas jurídicas. En términos interanuales el incremento ha sido de 0,05 pp, retomando la tendencia ascendente a través de los resultados del último trimestre, en el que se ha registrado cuantías próximas a las registradas con carácter previo al tercer trimestre.

Distribución de daciones en pago según titularidad (PF/PJ). Trimestral 4T 2019		
	Personas físicas	Personas jurídicas
NACIONAL	87,03%	12,97%

Distribución de daciones en pago según titularidad. 4º trimestre 2019

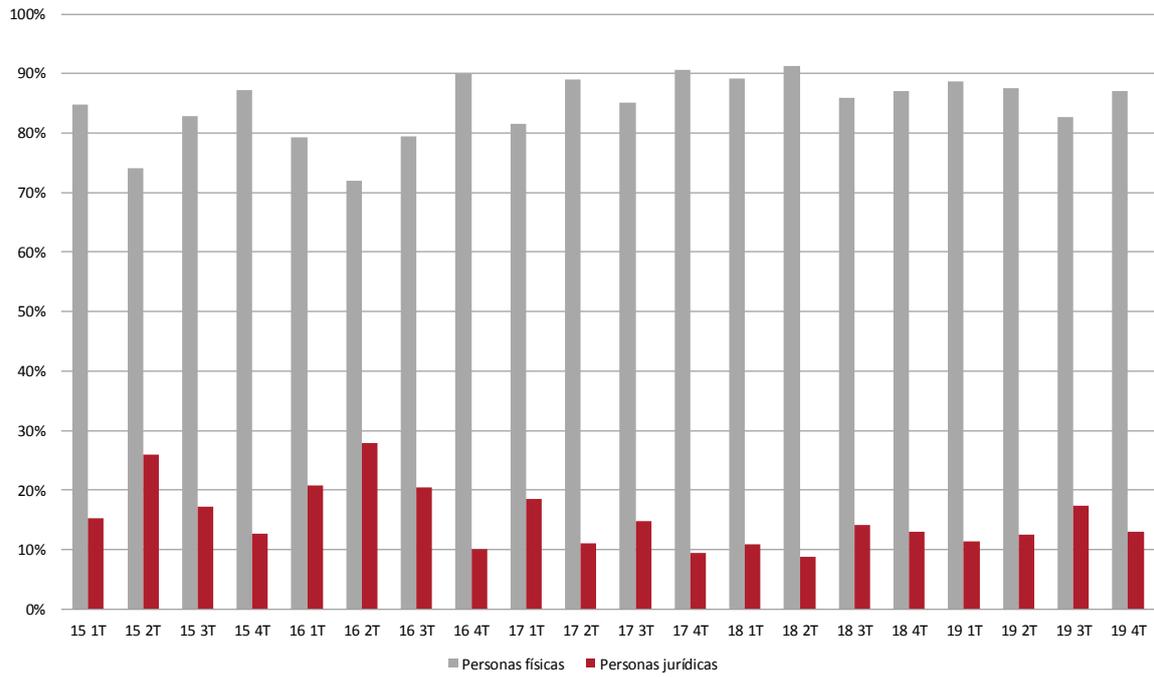


Hasta el segundo trimestre de 2019 se observaba una evolución de resultados relativamente estable. Sin embargo, en el tercer trimestre el incremento de peso en personas jurídicas fue significativo, retomando en el último trimestre una estructura de resultados relativamente similar a la de trimestres precedentes, aunque siempre debiendo tener en cuenta que el bajo número de operaciones puede hacer más sensible esta evolución de resultados.

En principio, la situación natural es que el mayor peso de daciones en pago corresponda a personas físicas en la medida que la finalidad última de la vivienda es fundamentalmente residencial, tal y como muestran los resultados, no siendo previsible un cambio significativo con respecto a la estructura de resultados de los últimos dos años.

Atendiendo a los resultados de los últimos años, la estructura de resultados viene a situarse relativamente próxima a algo menos del 90% de peso de personas físicas, y algo más del 10% de peso de personas jurídicas.

Evolución de la distribución de daciones en pago según titularidad



### 2.12.2.3. Distribución de daciones en pago según nacionalidad

El porcentaje de extranjeros en el número de daciones en pago ha registrado un nuevo mínimo histórico, con un peso del 10,15%, descendiendo en -0,87 pp con respecto al trimestre precedente. Con respecto al mismo trimestre de 2018 el descenso interanual ha sido de -0,59 pp.

Tal y como venimos indicando, el hecho de que durante los últimos años la compra de vivienda por extranjeros haya correspondido a nacionalidades con un alto grado de renta per cápita ha producido esta tendencia descendente en el peso de extranjeros en el número de daciones en pago.

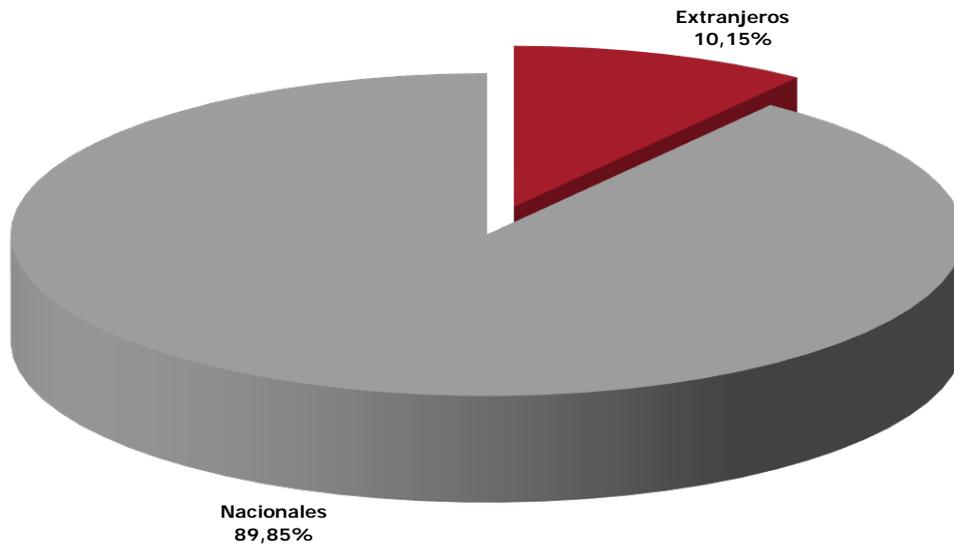
En todo caso, se mantiene una estructura de resultados relativamente estable, con pesos de nacionales normalmente ligeramente por debajo del 90% y pesos de extranjeros ligeramente por encima del 10%, dando lugar a pequeñas oscilaciones entre trimestres.

Distribución de certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca según nacionalidad. Trimestral 4T 19		
Nacionalidades	%	% s/extranjeros
ECUADOR	1,71%	16,81%
MARRUECOS	1,28%	12,61%
REINO UNIDO	0,94%	9,24%
RUMANÍA	0,77%	7,56%
BULGARIA	0,26%	2,52%
ITALIA	0,26%	2,52%
SUECIA	0,17%	1,68%
FRANCIA	0,17%	1,68%
GAMBIA	0,17%	1,68%
FILIPINAS	0,17%	1,68%
POLONIA	0,17%	1,68%
COLOMBIA	0,17%	1,68%
URUGUAY	0,17%	1,68%
ARGENTINA	0,17%	1,68%
BOLIVIA	0,17%	1,68%
NIGERIA	0,17%	1,68%
SENEGAL	0,09%	0,84%
RUSIA	0,09%	0,84%
UCRANIA	0,09%	0,84%
Resto	2,96%	29,42%
<b>EXTRANJEROS</b>	<b>10,15%</b>	<b>100,00%</b>
<b>NACIONALES</b>	<b>89,85%</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	

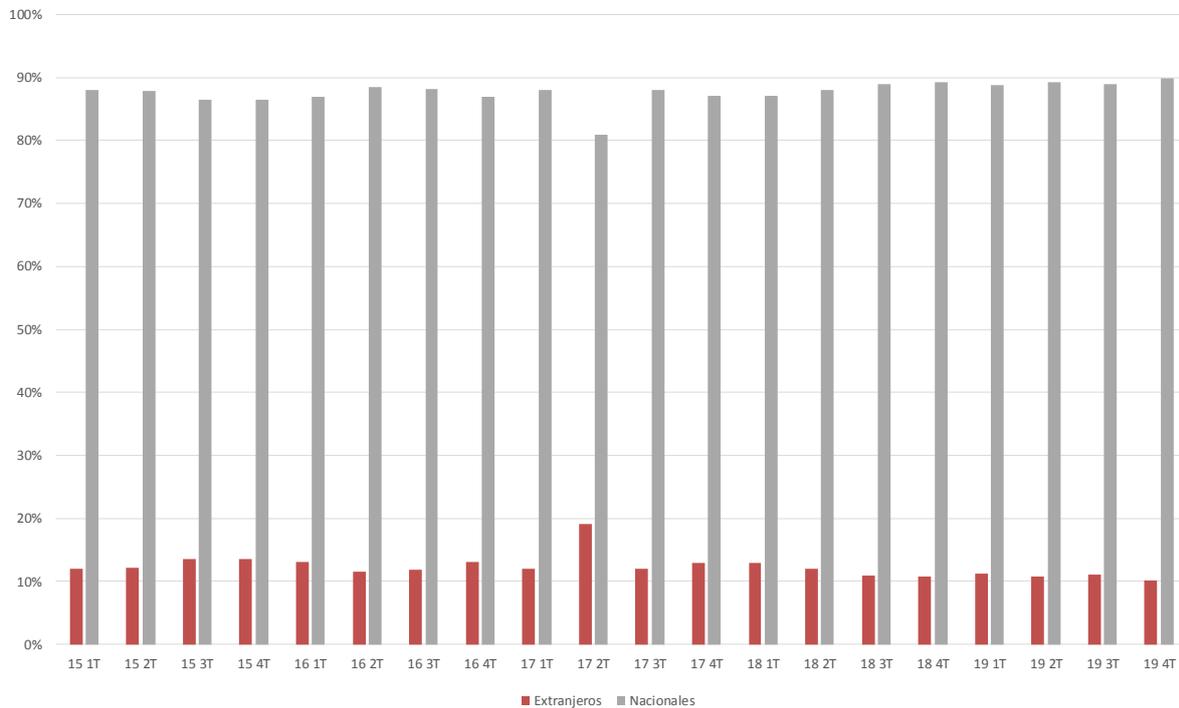
En cuanto al desglose de extranjeros según nacionalidades, ecuatorianos han registrado el mayor porcentaje durante el último trimestre, con un peso del 16,81% con respecto al total de extranjeros, seguidos de marroquíes con un 12,61%, británicos con un 9,24% y rumanos con un 7,56%, quedando el resto de las nacionalidades con pesos por debajo del 3%.

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

Distribución de daciones en pago según nacionalidad. 4º trimestre 2019



Evolución de la distribución de daciones en pago según nacionalidad



## 3. Metodología

### 3.1. Objetivos

La evolución del mercado inmobiliario, especialmente durante los últimos treinta y cinco 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 estos 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 1.059 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, 1.059 oficinas distribuidas adecuadamente a lo largo de toda la geografía española.

El universo de los datos para el estudio es de más de 1.032.000 transmisiones por compraventa de bienes inmuebles (viviendas, locales comerciales, naves industriales...) y más de 506.000 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).

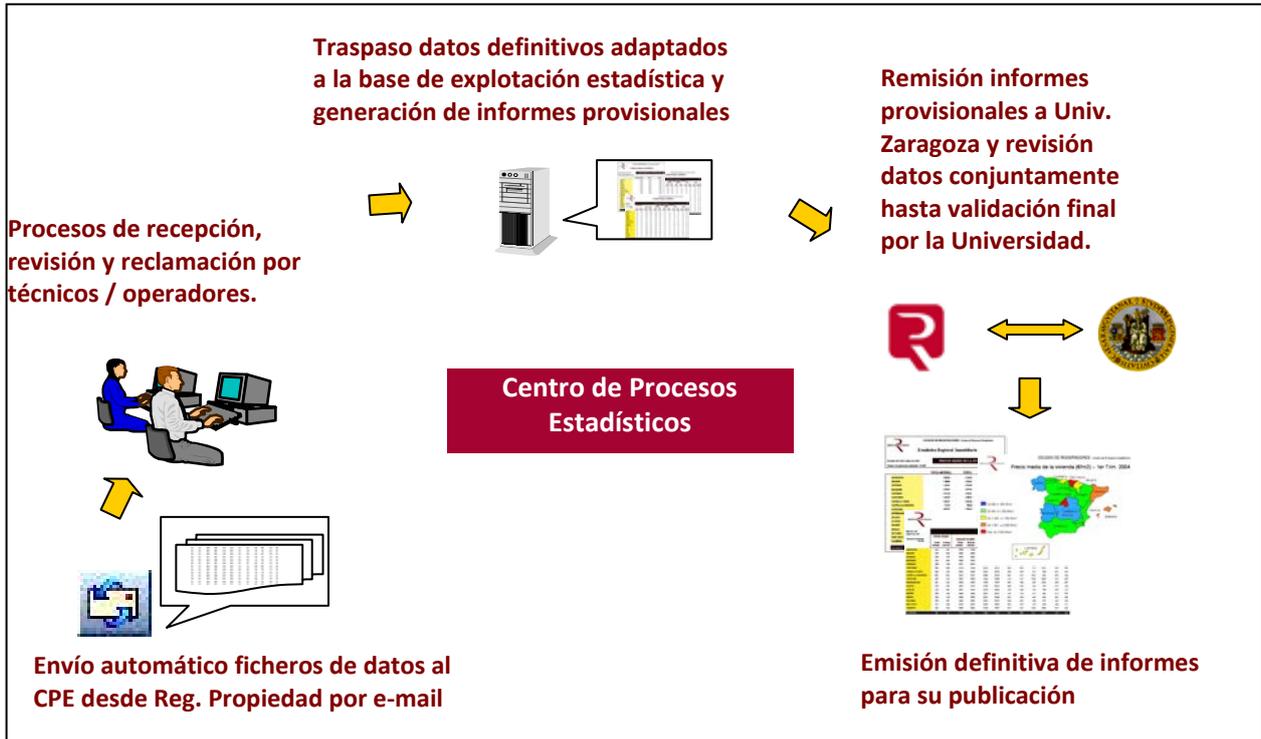
### **Proceso de obtención y agregación de datos**

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 (1987<sup>1</sup>, 1989<sup>2</sup>).

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.

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

<sup>2</sup> 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 con su nacionalidad. Una vez considerada la nacionalidad se presentan los resultados de acuerdo con 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 con la clasificación anterior.

En consecuencia, delimita claramente el comportamiento del mercado de vivienda español en relación con el 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 esta, 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 (€/m<sup>2</sup>) 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 con 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 reside.

### **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 con la deuda media contraída en cada compraventa de vivienda.

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

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

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

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

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

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

### **Tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios de vivienda**

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

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

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

La importancia de este informe radica, principalmente, en el conocimiento periódico de las preferencias de los ciudadanos y entidades financieras en relación con 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 con la definición del Instituto Nacional de Estadística, “comprende todas las remuneraciones, tanto en metálico como en especie, realizadas a los trabajadores por la prestación profesional de sus servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los periodos de descanso computables como de trabajo. El coste salarial incluye por tanto el salario base, complementos salariales, pagos por horas extraordinarias, pagos extraordinarios y pagos atrasados. Todos estos componentes se recogen en términos brutos, es decir, antes de practicar retenciones o pagos a la Seguridad Social por cuenta del trabajador”. Dicho concepto no incluye las Percepciones no Salariales<sup>3</sup> y las Cotizaciones Obligatorias a la Seguridad Social<sup>4</sup>.

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

---

<sup>3</sup> 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.

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

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

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

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

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

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

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

### 3.2.2. Informes disponibles anualmente

#### **Precio medio registrado de locales comerciales y naves industriales**

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

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

#### **Superficie media de vivienda registrada (m<sup>2</sup>)**

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

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

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

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

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

Las agrupaciones de superficie media podrían ser ilimitadas. Actualmente se diferencia entre pisos de menos de 40 m<sup>2</sup>, entre 40 y 60 m<sup>2</sup>, entre 60 y 80 m<sup>2</sup>, y más de 80 m<sup>2</sup>, 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 con la configuración de distintos tramos de periodos de tiempo en los que la vivienda era transmitida, comprobando el peso relativo de transmisiones según tiempo de antigüedad en la posesión de la vivienda.

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

**Número de hipotecas sobre vivienda e hipoteca media de extranjeros**

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

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

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

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

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

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

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

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

**Duración de los nuevos créditos hipotecarios. Tipo de bien inmueble**

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

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



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





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>20</b>
<b>PARTE PRIMERA</b>	<b>21</b>
El marketing inmobiliario y la creación del producto inmobiliario.	21
<b>Capítulo 1. El producto inmobiliario atendiendo a la demanda.</b>	<b>21</b>
<b>1. Las necesidades de la demanda potencial de un producto inmobiliario.</b>	<b>22</b>
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
<b>2. Estrategia de suelo en el que promocionar.</b>	<b>25</b>
<b>3. Cálculos y estudios de rentabilidad inmobiliaria.</b>	<b>26</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>28</b>
El Marketing inmobiliario en internet (Inbound marketing).	28
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>40</b>
Esquemas. Las 4 P del marketing inmobiliario: (Producto, Precio, Plaza y Promoción).	40
<b>PARTE SEGUNDA</b>	<b>52</b>
Departamento de marketing de una promotora inmobiliaria.	52
<b>Capítulo 2. El equipo comercial de promotora inmobiliaria</b>	<b>52</b>
<b>1. Uno sólo vende 1 piso. Un equipo de 2, vende 5 pisos.</b>	<b>52</b>
<b>2. El Jefe de Ventas de una Promotora Inmobiliaria: es más fácil vender que enseñar a vender.</b>	<b>59</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>64</b>
Organigrama comercial de una empresa inmobiliaria.	64
<b>1. La gestión comercial en la estructura de la empresa inmobiliaria.</b>	<b>64</b>
Dirección de marketing o comercial	64
<b>2. Funciones de dirección para la promoción y venta de inmuebles.</b>	<b>65</b>
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
<b>3. Organización de la Dirección Comercial inmobiliaria.</b>	<b>68</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>72</b>
¿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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>76</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>79</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>84</b>
¿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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>89</b>
Planificación, comercialización y marketing de áreas industriales.	89
1. El Plan Director y precomercialización.	89



<b>2. Comercialización de parques empresariales.</b>	<b>90</b>
<b>3. Innovación en el Plan Director y diferenciación para mejorar el marketing.</b>	<b>92</b>
<b>4. Comercialización y Marketing de áreas empresariales. Métodos.</b>	<b>92</b>
<b>5. Fases en la comercialización</b>	<b>93</b>
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
<b>6. Política de comunicación ajustada al marketing.</b>	<b>95</b>
<b>7. Clases de Marketing.</b>	<b>96</b>
Caso práctico. El proceso de marketing de un área empresarial	97
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>99</b>
<b>Prima de riesgos y rentabilidad de suelo industrial (polígonos industriales y logísticos).</b>	<b>99</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>101</b>
<b>Realización de un Plan director de comercialización relacionado con el plan de negocio y el estudio de rentabilidades (TIR / VAN)</b>	<b>101</b>
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
<b>PARTE TERCERA</b>	<b>102</b>
<b>Marketing mix inmobiliario.</b>	<b>102</b>
<b>Capítulo 3. Plan de Marketing y marketing mix (producto inmobiliario demandado, precio, publicidad).</b>	<b>102</b>
• Política de productos.	102
• Política de precios.	102
• Política de fuerzas de venta.	102
• Política de publicidad, promoción y relaciones públicas.	102
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>104</b>
<b>¿Qué es el marketing mix inmobiliario? Las "4Ps"</b>	<b>104</b>
<b>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.</b>	<b>104</b>
<b>2. Las "4Ps"</b>	<b>106</b>
Precio	106
Producto	106
Distribución	106
Promoción	106
<b>3. Las 3P que se añadieron a las 4P.</b>	<b>106</b>
Personal	107
Procesos	107
Presentación	107
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>108</b>



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

<b>1. El estudio del mercado _____</b>	<b>108</b>
Precio _____	108
Clientes potenciales _____	108
Competencia _____	108
<b>2. El mercado inmobiliario. _____</b>	<b>109</b>
a. Tamaño del mercado _____	109
b. Estructura del mercado _____	110
c. Estructura del mercado _____	110
<b>3. La clientela inmobiliaria. _____</b>	<b>111</b>
¿Qué hay que saber de los clientes? _____	111
<b>4. ¿Cómo y dónde encontrar información sobre el potencial cliente inmobiliario? _____</b>	<b>112</b>
<b>5. El producto inmobiliario. _____</b>	<b>113</b>
<b>6. ¿Cómo diferenciar el producto inmobiliario? La marca. _____</b>	<b>114</b>
<b>7. El precio _____</b>	<b>115</b>
<b>8. La publicidad inmobiliaria: dar a conocer el producto con un mensaje adecuado a los compradores inmobiliarios. _____</b>	<b>116</b>

**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**

<b>Los factores que aseguran el éxito de un producto inmobiliario. _____</b>	<b>121</b>
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**

<b>1. Para producto residencial _____</b>	<b>124</b>
a. Demanda familiar _____	125
b. Demanda unipersonal _____	126
c. Segunda residencia _____	126
d. Tercera edad _____	127
e. Inversores _____	128
<b>2. Para oficinas, industrias y locales comerciales _____</b>	<b>128</b>
a. Producto industrial _____	128
b. Producto terciario (oficinas y locales) _____	128
c. Garajes y varios. _____	129



<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>130</b>
<b>¿Qué nos enseña un estudio previo de la demanda inmobiliaria?</b>	<b>130</b>
Motivaciones de los compradores inmobiliarios.	130
Características del producto inmobiliario.	130
Características de la demanda inmobiliaria.	131
<b>Capítulo 6. Los elementos que deciden la compra de una vivienda.</b>	<b>132</b>
<b>1. Introducción.</b>	<b>132</b>
<b>2. Primera residencia</b>	<b>133</b>
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
<b>3. Segunda residencia</b>	<b>135</b>
Ubicación	135
Precio	135
Calidades de la vivienda	135
Climatización	135
<b>Inversión.</b>	<b>136</b>
<b>4. Conclusión. La valoración de la postventa como imagen de marca.</b>	<b>137</b>
<b>Capítulo 7. La publicidad para dar a conocer el producto.</b>	<b>139</b>
<b>1. Introducción al ámbito publicitario.</b>	<b>139</b>
<b>2. Concentración en prensa.</b>	<b>141</b>
<b>3. Requisitos del anuncio en prensa.</b>	<b>141</b>
<b>4. La radio.</b>	<b>142</b>
<b>5. Requisitos de la cuña publicitaria en radio.</b>	<b>143</b>
<b>6. La visita, la clave de la venta.</b>	<b>144</b>
<b>7. El folleto.</b>	<b>144</b>
<b>8. Requisitos del folleto a entregar en la visita.</b>	<b>144</b>
<b>9. Las técnicas agresivas americanas.</b>	<b>145</b>
<b>10. La información por teléfono</b>	<b>146</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>149</b>
<b>Caso práctico. ¿Cómo diseñar un folleto informativo de una promoción inmobiliaria?</b>	<b>149</b>
<b>1. Los datos técnicos figuran en el estudio de viabilidad de la promoción inmobiliaria.</b>	<b>149</b>
<b>2. Preparación de la documentación para ser adjuntada en folleto informativo.</b>	<b>150</b>
Planos	150
Memoria de calidades.	150
Precios y condiciones de pago.	150
Documentación contractual y legal.	151
Diseño de la carpeta de presentación.	151
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>153</b>
<b>¿Hay alguna estrategia infalible para vender inmuebles? No.</b>	<b>153</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>155</b>



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
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>157</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>164</b>
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
<b>PARTE CUARTA _____</b>	<b>167</b>
Marketing inmobiliario para comerciales. _____	167
<b>Capítulo 8. Técnicas de marketing inmobiliario en relaciones personales. ___</b>	<b>167</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>177</b>
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>b. Categorías del modelo Kano.</b>	<b>179</b>
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
<b>3. Método SPIN o XEROX aplicado a la intermediación inmobiliaria.</b>	<b>180</b>
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
<b>4. Método "conozca a su cliente" inmobiliario. Know Your Customer (KYC).</b>	<b>182</b>
<b>5. Método AIDA en la intermediación inmobiliaria.</b>	<b>183</b>
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
<b>6. Métodos de corrección de errores. Satisfacer a los clientes inmobiliarios insatisfechos.</b>	<b>188</b>
Precio de la competencia.	188
No se ha cuidado al cliente inmobiliario.	188
Fallos del servicio de atención al cliente.	188
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>190</b>
<b>Software inmobiliario, una solución al problema. Software CRM (Customer Relationship Management) en la intermediación inmobiliaria.</b>	<b>190</b>
<b>1. Qué es CRM: Customer Relationship Management y Software CRM en la intermediación inmobiliaria.</b>	<b>190</b>
<b>2. ¿Para qué sirve un Software CRM inmobiliario?</b>	<b>190</b>
<b>3. Características de un CRM inmobiliario.</b>	<b>191</b>
<b>4. Clase de CRM inmobiliario.</b>	<b>191</b>
CRM Operativo	191
CRM Analítico	191
CRM Colaborativo	192
<b>5. Ventajas y Beneficios de un sistema CRM inmobiliario.</b>	<b>192</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>193</b>



Guía de conversación en marketing inmobiliario telefónico. _____	193
Comprador: Al contado _____	196
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>198</b>
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
<b>Capítulo 9. El Piso piloto: la clave del éxito. _____</b>	<b>206</b>
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
<b>Capítulo 10. Estructuración por fases de aproximación del cliente en la venta inmobiliaria: claves para el éxito. _____</b>	<b>215</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>224</b>
Argumentos de venta _____	224
<b>Capítulo 11. La postventa. Entrega de viviendas y servicio al cliente: imagen de marca. _____</b>	<b>227</b>
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>230</b>
El servicio postventa inmobiliario _____	230
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>231</b>
La postventa inmobiliaria, la gran asignatura pendiente. _____	231
<b>Capítulo 12. La fidelización del cliente. _____</b>	<b>233</b>
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
<b>Capítulo 13. El marketing en la promoción en comunidad y cooperativa. ____</b>	<b>240</b>
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



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



Publicidad en la compraventa de inmuebles. Reglas a respetar por el promotor	261
<b>Capítulo 15. Publicidad en la compraventa de inmuebles.</b>	<b>261</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>268</b>
Los jueces ya han dicho mucho de los "folletos".	268
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>271</b>
Cuidado con los plazos de entrega que los jueces ya han dado disgustos serios.	271
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>277</b>
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
<b>CHECK-LIST</b>	<b>289</b>
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
<b>PARTE SEXTA.</b>	<b>290</b>
Investigación del mercado inmobiliario	290
<b>Capítulo 16. Investigación del mercado inmobiliario</b>	<b>290</b>
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
<b>4. Estudio de la oferta inmobiliaria. _____</b>	<b>295</b>
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
<b>5. Previsión de la demanda en el mercado inmobiliario _____</b>	<b>298</b>
a. Conocer la demanda inmobiliaria. _____	298
b. El "universo" o muestra representativa. _____	298
<b>6. Clases de encuestas. El muestreo. _____</b>	<b>299</b>
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
<b>7. Las listas de espera como fuente de información de la demanda inmobiliaria real. 302</b>	
<b>8. Resultados de marketing _____</b>	<b>303</b>
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
<b>9. Anticiparse a los movimientos cíclicos del mercado. _____</b>	<b>305</b>
a. Análisis del mercado de los consumidores. Comportamiento del comprador. _____	305
b. Edad y nivel económico. _____	305
c. Ciclos económicos. _____	306
<b>Capítulo 17. El comprador y la oferta _____</b>	<b>308</b>
<b>A. Clases de demanda en función de la necesidad. _____</b>	<b>308</b>
1. Primera demanda. _____	308
2. Demanda familiar. _____	308
3. Demanda de tercera edad. _____	309
4. Residencial. _____	309
<b>B. Clases de demanda según el colectivo. _____</b>	<b>309</b>
1. Familiar. _____	309
2. Demanda unipersonal. _____	310
3. Segunda residencia. _____	311
4. Tercera edad. _____	311
5. Inversores. _____	312
<b>TALLER DE TRABAJO. _____</b>	<b>313</b>
<b>¿Cómo garantizar el éxito en la promoción inmobiliaria _____</b>	<b>313</b>
1. Como enfocar la oferta a la demanda _____	313
2. Factores diferenciadores de la demanda inmobiliaria: una decisión de grupo	



familiar. _____	315
<b>3. Prever el tipo de comprador que se interesará en nuestro producto.</b> _____	<b>317</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b> _____	<b>320</b>
<b>Técnicas de programación y previsión de ventas inmobiliarias.</b> _____	<b>320</b>
<b>1. Previsiones de ventas inmobiliarias.</b> _____	<b>320</b>
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
<b>2. Indicadores de política comercial inmobiliaria.</b> _____	<b>320</b>
a. Población _____	321
b. Capacidad económica. _____	321
<b>TALLER DE TRABAJO.</b> _____	<b>323</b>
<b>Investigación y estudios de mercado inmobiliario.</b> _____	<b>323</b>
<b>1. Estudios de mercado de oferta y demanda, cualitativos y cuantitativos.</b> _____	<b>323</b>
<b>2. Categorías de estudios de mercado inmobiliarios.</b> _____	<b>325</b>
a. Investigación de productos y servicios _____	325
b. Investigación del mercado _____	325
c. Investigación de las ventas _____	325
d. Investigación de la publicidad. _____	326
<b>3. Fases de la investigación del mercado inmobiliario.</b> _____	<b>327</b>
a. Definición precisa del problema inmobiliario a investigar. _____	328
b. Desarrollar el mejor procedimiento para obtener la información inmobiliaria. _____	328
c. Localizar la información inmobiliaria que necesitamos. _____	329
d. Precisar las técnicas de recogida de información inmobiliaria. _____	329
e. La interpretación de los datos inmobiliarios obtenido. _____	332
f. Resumen e informe con los resultados inmobiliarios. Informe para la dirección. Informe técnico. Informe sobre datos obtenidos. Informe persuasivo. _____	333
<b>4. Partes del informe del mercado inmobiliario.</b> _____	<b>333</b>
El informe técnico. _____	334
El informe persuasivo para el gran público. _____	334
<b>TALLER DE TRABAJO</b> _____	<b>337</b>
<b>Los informes del Observatorio de vivienda y suelo del Ministerio de Fomento</b> _____	<b>337</b>
<b>1. Actividad de la construcción y de la promoción residencial.</b> _____	<b>337</b>
<b>2. Mercado de la vivienda. Precios y transacciones.</b> _____	<b>337</b>
<b>3. Mercado del suelo. Precios y transacciones.</b> _____	<b>337</b>
<b>4. Rehabilitación.</b> _____	<b>337</b>
<b>5. Alquiler de vivienda.</b> _____	<b>337</b>
<b>6. Financiación y acceso a la vivienda.</b> _____	<b>337</b>
<b>7. Créditos dudosos y lanzamientos.</b> _____	<b>337</b>
<b>8. Sector de la construcción.</b> _____	<b>337</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b> _____	<b>393</b>
<b>Modelo de estudio de demanda de vivienda</b> _____	<b>393</b>
<b>SISTEMÁTICA</b> _____	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
<b>ÍNDICE DE ENCUESTA</b> _____	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
<b>PARTE SÉPTIMA</b> _____	<b>454</b>
<b>Estudios de mercado inmobiliario.</b> _____	<b>454</b>
<b>Capítulo 18. El difícil acceso a la información inmobiliaria.</b> _____	<b>454</b>
<b>1. Ineficiencia informativa del mercado inmobiliario.</b> _____	<b>454</b>
<b>2. Factores microeconómicos que influyen en la oferta y demanda de activos inmobiliarios.</b> _____	<b>456</b>
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
<b>3. Metodología de investigación del mercado inmobiliario.</b> _____	<b>459</b>
a. Modelos de investigación del ciclo inmobiliario. _____	459
b. Datos a investigar: nº de vivienda, ratio precio/vivienda/renta, financiación, etc. _____	460
<b>Capítulo 19. Estudios de mercado inmobiliario.</b> _____	<b>461</b>
<b>1. Análisis del mercado: oferta y demanda.</b> _____	<b>461</b>
Los estudios de mercado. Análisis de la oferta y la demanda. _____	461
Estudio de la oferta. Estudio de la competencia. _____	461
Estudio de la demanda. _____	461
Estudios de mercado. Departamento comercial/de márketing. _____	461
Producto inmobiliario que demanda el mercado. _____	461



<b>2. ¿Qué es un estudio de mercado inmobiliario?</b>	<b>462</b>
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
<b>3. Estrategia inversora en función del producto inmobiliario.</b>	<b>464</b>
<b>4. ¿Es vendible el producto que se puede promover? Diseño del producto inmobiliario.</b>	<b>465</b>
Diseño óptimo del producto inmobiliario: adecuar el estudio técnico y comercial a las posibilidades del promotor inmobiliario.	465
<b>5. ¿Por cuánto se puede vender?</b>	<b>466</b>
<b>Capítulo 20. Estudios de mercado inmobiliario.</b>	<b>468</b>
<b>1. ¿Qué es un estudio de mercado inmobiliario? Una radiografía del mercado inmobiliario de una zona.</b>	<b>468</b>
<b>2. ¿Para qué sirve un estudio de mercado inmobiliario?</b>	<b>468</b>
<b>3. ¿Quién está interesado en comprar un inmueble en esa zona?</b>	<b>468</b>
a. Análisis socioeconómico de la demanda inmobiliaria (target group).	469
b. Análisis estratégico de la competencia inmobiliaria de la zona.	470
<b>4. Ya sabemos quien está interesado, ahora vamos a segmentarlo por edades, capacidad financiera, etc.</b>	<b>470</b>
<b>5. Al promotor inmobiliario le interesa conocer el "nicho de mercado".</b>	<b>471</b>
<b>6. Fases de elaboración de un estudio de mercado inmobiliario.</b>	<b>472</b>
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
<b>7. Metodología del proyecto inmobiliario.</b>	<b>474</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>479</b>
<b>Técnicas y fuentes de información para la elaboración de su estudio de mercado</b>	



<b>inmobiliario en función de la procedencia de los datos y la tipología de la información.</b>	<b>479</b>
<b>1. Según la procedencia de los datos.</b>	<b>479</b>
a. Fuentes primarias.	479
b. Fuentes secundarias.	480
<b>2. Según la tipología de la información inmobiliaria a obtener.</b>	<b>482</b>
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
<b>CHECK-LIST</b>	<b>488</b>
<b>Desarrollar estudio de mercado en base a los siguientes puntos:</b>	<b>488</b>
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
<b>PARTE OCTAVA</b>	<b>492</b>
<b>Casos prácticos sobre elaboración de estudios de mercado inmobiliario.</b>	<b>492</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>492</b>
<b>Fuentes de información de un estudio de mercado inmobiliario a efectos de localización y análisis de titularidades.</b>	<b>492</b>
<b>1. Expedientes municipales de licencias de obras</b>	<b>492</b>
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
<b>2. Sistemas de geografía catastral. Sistemas de Información Geográfica (SIG) y Google maps.</b>	<b>493</b>
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



<b>3. Cálculo de edificabilidad en función de la superficie de los solares.</b>	<b>495</b>
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
<b>4. Comprobar titularidades en base a Catastro y Registro de la Propiedad.</b>	<b>497</b>
<b>5. Anuncios en internet.</b>	<b>501</b>
<b>6. Entrevistas.</b>	<b>501</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>503</b>
<b>Esquemas.</b>	<b>503</b>
¿Cómo calcular la demanda del mercado inmobiliario? Fórmula de cálculo.	503
Clasificación y segmentación del mercado inmobiliario.	503
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>513</b>
<b>Esquemas.</b>	<b>513</b>
Investigación del mercado inmobiliario.	513
Comprender las necesidades de los consumidores como objetivo de una investigación de mercado inmobiliario.	513
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>528</b>
<b>Esquemas.</b>	<b>528</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>534</b>
<b>Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.</b>	<b>534</b>
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
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>548</b>
<b>Metodología estadística de un estudio de mercado inmobiliario. Método hedónico.</b>	
Caso aplicado a la evolución de precios de una ciudad española.	548
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>569</b>
<b>Estudio de mercado inmobiliario de una gran ciudad española enfocado a la tipología de usuarios de oficinas para inversores extranjeros.</b>	<b>569</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>576</b>
<b>Estudio de mercado inmobiliario de una gran ciudad española zonificando las áreas de oficinas para inversores extranjeros.</b>	<b>576</b>



## **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

<b>2. Tabla con la muestra considerada. Promoción inmobiliaria/promotora/situación/todo vendido/lista de espera/en venta.</b>	<b>831</b>
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**

<b>Estudio de mercado residencial de un barrio de una gran ciudad.</b>	<b>852</b>
<b>1. Caracterización del ámbito</b>	<b>853</b>
<b>2. Tipología de zonas</b>	<b>853</b>
Zonas urbanas céntricas	853
Superficie	853
Población	853
Densidad (Hab./Ha.)	853
<b>3. Datos socioeconómicos. Población extranjera. Procedencia población extranjera. Pirámide de población. Nivel de estudios. Estado civil. Tasa de actividad.</b>	<b>853</b>
<b>4. Usos por número de inmuebles</b>	<b>853</b>
<b>5. El número total de inmuebles en el ámbito y porcentaje de uso residencial.</b>	<b>853</b>
<b>6. Inmuebles por año de construcción.</b>	<b>853</b>
<b>7. Inmuebles por ubicación en planta.</b>	<b>853</b>
<b>8. Datos de oferta/demanda.</b>	<b>853</b>
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
<b>9. Alquileres. Valor unitario en alquiler</b>	<b>853</b>
<b>10. La rentabilidad bruta media (Gross yield)</b>	<b>853</b>



## ¿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.

