

# La importancia de los datos estadísticos en la promoción inmobiliaria

**Elena Múnez**

**Jaime Fernández**

*Servicio de Estudios de ASPRIMA*

## Introducción

La vivienda es uno de los pilares de la sociedad, todos necesitamos una con independencia de la tenencia de esta. Desde ASPRIMA defendemos los intereses de nuestros asociados, ya que son las empresas que proporcionan el bien más preciado para una familia, su hogar.

Nuestra labor desde la asociación es intentar ayudar a nuestros asociados en la toma de decisiones, mostrándole cómo evoluciona el sector mes a mes; por ello hemos creado desde el servicio de Estudios una infografía titulada "Inmodata". Con ella pretendemos que nuestros asociados, de un vistazo, puedan ver la evolución de todas las variables implicadas durante todo el proceso de construcción de una vivienda. Comenzando por la adquisición de la materia prima, el suelo, hasta la formalización de la escritura de compraventa al cliente final.

*Inmodata analiza las variables involucradas en el proceso de construcción de viviendas de obra nueva, comenzando por el suelo y terminando en la cifra de compraventas escrituradas*

Desde el servicio de estudios analizamos todas las variables que pueden afectar al sector, tanto a nivel macroeconómico como microeconómico, aunque nos enfocamos más en el

análisis de variables referidas a la vivienda de obra nueva. Nos interesa destacar este matiz ya que los datos que hacen referencia al mercado de la vivienda nueva tienen un decalaje, no nos muestran la situación actual del mercado, sino la que se producía hace –al menos– 18 meses, como resultado de la firma de los contratos privados de compraventa que posteriormente se elevarán a públicos cuando se entreguen las viviendas. Por tanto, mientras el mercado de la vivienda de segunda mano, con datos más inmediatos, nos muestra variaciones o tendencias, el mercado de obra nueva nos está mostrando el comportamiento del sector de hace un año y medio, no pudiendo por lo tanto comparar –al mismo tiempo– la evolución de ambos mercados. Esto conlleva a que la toma de decisiones de las empresas promotoras se produzca en un entorno más de confianza en los datos propios y tendencias de mercado que en lo que sugieren los datos sobre vivienda nueva.

Otra problemática que encontramos en el análisis estadístico de las variables de obra nueva es la diferente metodología que utilizan las distintas fuentes que proporcionan datos oficiales. Un ejemplo de ello puede ser la firma de transacciones de vivienda. Este dato lo ofrecen tanto el Colegio de Registradores como el Consejo General del Notariado. Ambos utilizan la misma base de datos de partida, pero tratan los datos de diferente manera, por lo que la tendencia en el tiempo es la misma pero el dato final es distinto.

## Variables analizadas en el Inmodata

Como hemos mencionado anteriormente, el Inmodata analiza las variables involucradas en el proceso de construcción de viviendas de obra nueva, comenzando por el suelo y terminando en la cifra de compraventas escrituradas, es decir, se trata de hacer un análisis de la totalidad

del proceso constructivo: suelo, costes de obra, precios de venta, volumen de transacciones, encuestas de sentimiento empresarial...

Iniciamos, pues, el recorrido por la falta de materia prima que afecta al sector. En efecto, desde que las entidades bancarias han dejado de financiarlo, la compra de suelo se realiza en gran medida con recursos propios o dando entrada a fondos de inversión –con el coste financiero que ello supone–. Entendiendo que la compra de suelo urbano se hace en el acto –y no hay una opción de compra anterior–, los datos que nos ofrece el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (MVAU) nos muestran la tendencia actual del mercado, pudiendo analizar si existe tensión en la compraventa de suelo, qué trayectoria sigue y qué tendencia tiene. Este dato es uno de los más importantes a analizar por el promotor, ya que el precio de suelo es el único coste variable cuyo valor residual se calcula descontando los costes fijos derivados de construir (proyectos, licencias, impuestos, contrato con la constructora, comercialización, etc.) y se enfrenta a los posibles precios de venta con el fin de decidir si una operación es viable.

Estos costes fijos en su mayor parte provienen del contrato a precio cerrado con la constructora. En mayo de 2020, los precios de los materiales sufrieron un notable incremento, mostrando una tendencia prácticamente vertical. Hoy, la variación es de casi un 24% más según los datos proporcionados por MVAU. Esta fluctuación en un periodo de tiempo tan corto, y con los precios contractuales cerrados con las constructoras, provocó un reajuste difícil de asumir tanto por parte de la constructora como de la promotora, teniendo esta última que reducir su margen para poder cumplir con los contratos de compraventa ya firmados con los clientes finales. De hecho, y debido al gran periodo de maduración de nuestro producto, las promociones con contratos firmados –por ejemplo– el 1 de enero de 2020, se estaban construyendo un año después con los precios un 25% más altos que los contractuales.

Abundando en la casuística sectorial, y debido a la solicitud de preventas solicitadas por parte de las entidades financieras para la concesión de financiación, este incremento en los costes de construcción no puede trasladarse al comprador final en la mayoría de las ocasiones. Y es

aquí donde otra de las variables que analizamos cobra sentido, el indicador de accesibilidad a la vivienda. El Colegio de Registradores, en sus informes trimestrales, publica el dato de salario dedicado al pago de la hipoteca durante el primer año. Este dato nos muestra el esfuerzo que suponen la compra de una vivienda, siendo aconsejable no sobrepasar el 35% -32,7% en el tercer trimestre de 2023 a nivel nacional- aunque, en el momento actual, superado por Islas Baleares o la Comunidad de Madrid, con mayores tensiones en los precios debido a una clara falta de oferta. Incrementos continuados por encima de ese límite estarían indicando una menor capacidad de compra, menores posibilidades de financiación y, por tanto, un probable techo de mercado.

*Otra problemática que encontramos en el análisis estadístico de las variables de obra nueva es la diferente metodología que utilizan las distintas fuentes que proporcionan datos oficiales*

En este punto, nos gustaría resaltar la estadística que nos muestra la intención de compra publicada por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), que indica la intencionalidad de los encuestados en adquirir una vivienda en el próximo año. Con esta variable podemos observar la preferencia por la adquisición de vivienda –al menos en términos tendenciales–.

En cuanto a los visados de obra nueva –variable que marca el inicio de actividad de obra nueva–, es interesante diferenciar entre los del Colegio de Arquitectos –sobre el proyecto, necesario para solicitar financiación y las licencias de obra en el Ayuntamiento– y los visados del Colegio de Arquitectos técnicos, es decir, los de los profesionales que dirigen la ejecución de la obra. Estos últimos, recogidos por MVAU, son los que incluimos en nuestra infografía porque entendemos que una vez solicitado este visado el inicio de la obra es inminente.



La estadística que nos muestra la finalización de la obra, también publicada por el MVAU, es la de emisión del certificado de fin de obra por el técnico competente, que nos indica las viviendas efectivamente finalizadas -aunque ya no es un problema sectorial, pensemos en la obra que se inició pero no se entregó en la anterior crisis-, que es otro dato indicativo de la salud del sector.

El proceso de construir una promoción termina con la compraventa y la concesión de hipotecas en el caso de que el comprador necesite financiación -el 70% de compradores lo necesitan a nivel nacional, tendencia actualmente a la baja por el ahorro generado durante la pandemia-. Ambas estadísticas las proporciona el Instituto Nacional de Estadística (INE) con datos del Registro de la Propiedad. Otra estadística interesante es la financiación sectorial, ofrecida por Banco de España, la cual nos muestra la salud financiera del sector promotor. En el análisis histórico de esta variable vemos como el crédito vivo ha ido disminuyendo desde el final de la crisis, manteniendo una cierta estabilidad en los últimos 3-4 años.

Finalizamos con el análisis del precio de la vivienda nueva en dos momentos temporales distintos. El precio del contrato privado, proporcionado por INE, el cual muestra la tendencia del mercado inmobiliario con el decaje mencionado anteriormente. Y por otra parte, el precio de la vivienda tasada, más actual por producirse la valoración de la vivienda en el momento de la escritura de compraventa, proporcionado por el MVAU a partir de datos facilitados por empresas de tasación.

Además, se incluyen otro tipo de datos macro que están íntimamente relacionados con la salud sectorial, como pueden ser el nivel de actividad o, aún más importante, el dato de empleo, variable clave a efectos de tomar decisiones de compra.

Por todo lo mencionado, el Inmodata es una infografía completa que analiza el proceso productivo de una promotora, pero también, muestra las debilidades que tienen las estadísticas que manejamos actualmente, mostrando datos desactualizados del mercado de vivienda de obra nueva. ●