

An aerial photograph of Barcelona, Spain, taken during the 'golden hour' of sunset. The city's dense urban fabric is visible, with numerous buildings and streets. The Sagrada Família is prominent on the right side, and the Torre Agbar is on the left. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. A dark rectangular box is overlaid in the upper center, containing the company name and tagline.

BOURGEOIS
PRIME / AGENCY
REAL ESTATE SINCE 1950

LO QUE DICEN MÁS DE 23.000 VIVIENDAS VENDIDAS
SOBRE EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA



BOURGEOIS
PRIME / AGENCY
REAL ESTATE SINCE 1950

INCREMENTO DEL 7,65% EN EL PRECIO DE LAS 4.512 VIVIENDAS VENDIDAS EN 2016

Incremento del 7,65% en el precio de las 4.512 viviendas vendidas en 2016. Desde el Club Noteges, con la observación y el análisis de las 23.019 viviendas de uso residencial, vendidas por valor de más de 3.049 millones de euros desde abril de 2011, podemos certificar que los precios experimentaron en 2016 un **incremento del 7,65%** con respecto al año anterior, con una repercusión media de 1.214€ el m2 vendido a nivel nacional.

En la gráfica adjunta, mostramos la evolución experimentada por los precios desde abril de 2011 hasta el 31 de diciembre 2016. La curva superior representa el precio medio por año de las 171.159 viviendas cuyos propietarios nos confiaron su venta. En la curva inferior se muestra el precio medio por año de las **23.019 vendidas** en el mismo periodo analizado.

Se observa como el comportamiento de ambas gráficas son similares, siendo la principal diferencia a resaltar el “gap” o “brecha” existente entre el precio de las viviendas que se ponen en venta y el de las que realmente se venden.

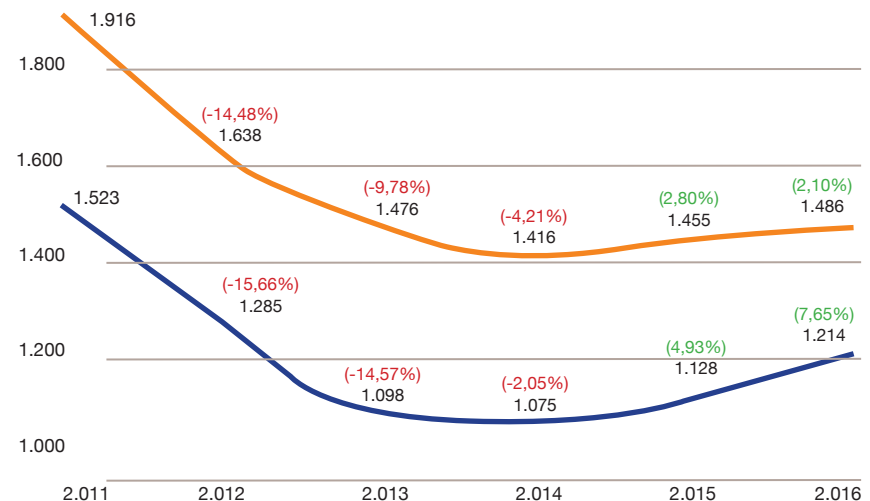
- **2.517 nuevos encargos de venta cada mes.**
- **23.019 viviendas de uso residencial, vendidas desde abril 2011 por valor de más de 3.050 millones de euros.**
- **29% diferencia entre lo que se puso en venta y lo que se vendió en 2016.**

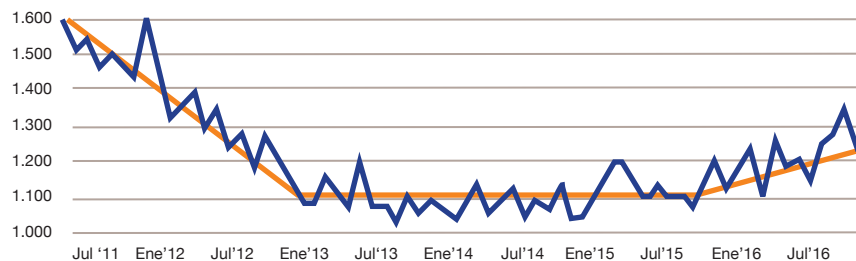
Es por ello que el dato importante para conseguir vender un inmueble, no es tanto si los precios bajan, se estancan o incluso suben como sucede en estos momentos, sino el gap que hay entre lo que los propietarios piden y lo que los compradores terminan pagando por esas viviendas.

Dicho gap se situó en 2016 en **-49.965€ de diferencia** entre los 172.569€, que fue el precio medio de salida de los 31.057 encargos de venta, y los 122.604€ que fue el precio medio de las 4.512 viviendas vendidas, un **-18% de gap** medio, llegando hasta el 32% en Baleares.

Solicite a su Agencia Inmobiliaria asociada al Club Noteges que le entregue un **informe de valoración de su vivienda**, calculado con la brecha de su ciudad en la actualidad.

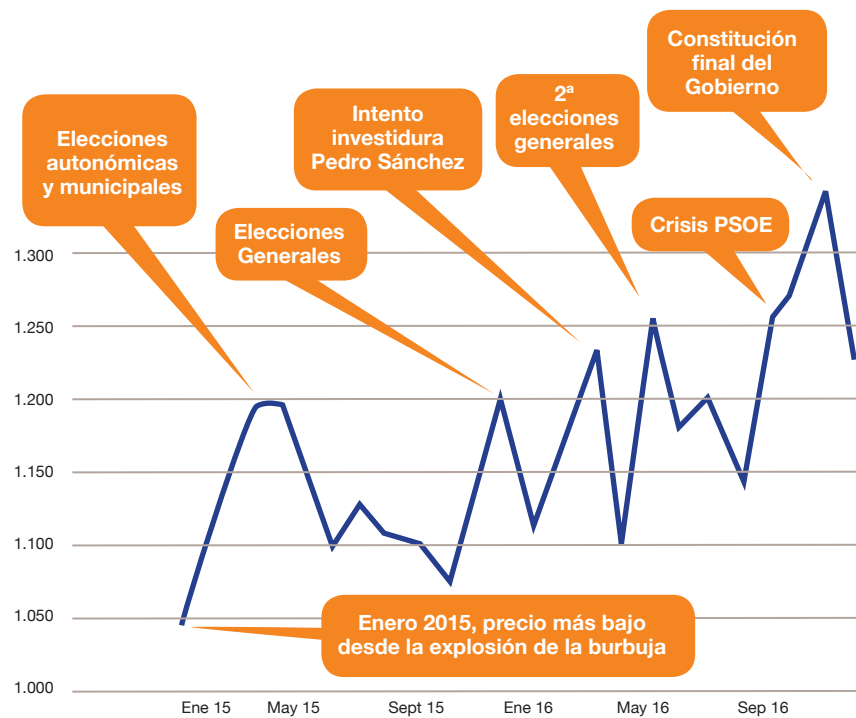
Promedio precio de venta por m2





¿RECUPERACIÓN?

Como se observa en la gráfica mensual adjunta, los precios están prácticamente estancados desde primeros de 2013 que tocaron fondo. En febrero 2015 ligero ascenso que coincide con el periodo de campaña electoral en el que se mantuvo el país hasta final 2016. Provocando esto, alteraciones en el mercado que explicamos a continuación y existiendo dudas razonables de que la tendencia alcista regrese a su punto de equilibrio tras la estabilización política.



¿POR QUÉ AFECTÓ LA CAMPAÑA ELECTORAL AL PRECIO DE LA VIVIENDA?

Con los datos que arrojan las gráficas de venta del Club Noteges, sospechamos que la tendencia alcista iniciada en 2015 tiene más que ver con la situación política del país que con la recuperación efectiva de la demanda. La necesidad de transmitir buenas noticias por parte de la clase política cuando se encuentra en campaña electoral, hizo que durante veintidos meses los españoles escuchásemos mensajes como “el precio de la vivienda toca fondo” o “sube por primera vez en ocho años”, generando unas expectativas que endurecieron las pretensiones económicas de todo el que tenía un inmueble a vender, tensionando así el precio de venta hacia arriba, para volver al punto de equilibrio una vez pasada la campaña electoral.



Ubs: el precio de la vivienda en España permanecerá estancado hasta el 2028

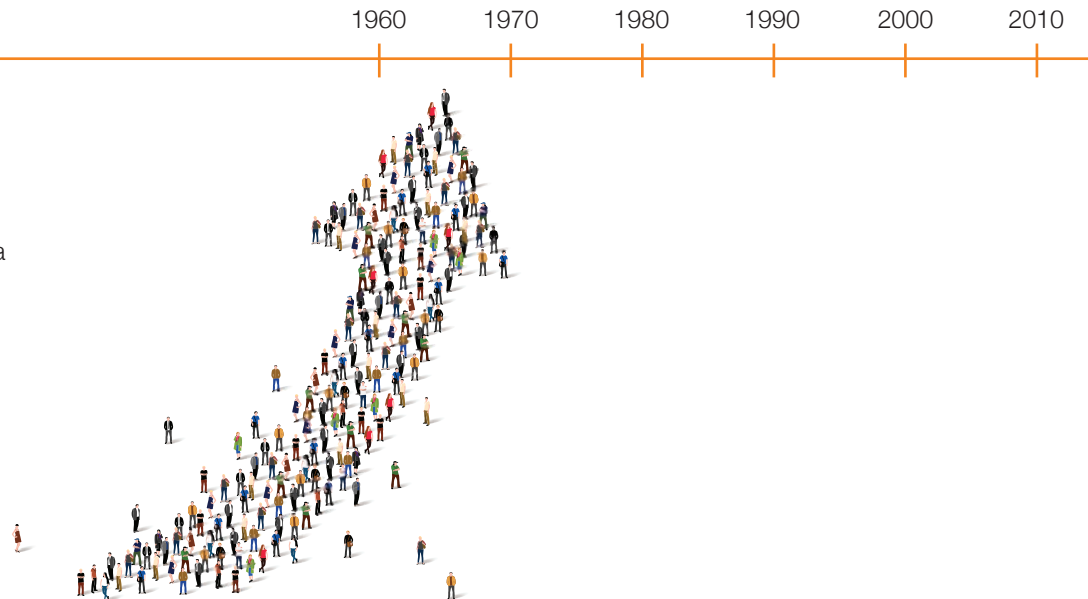
Aún no hemos superado la crisis y ya algunos comienzan a ver brotes verdes en el mercado inmobiliario español.

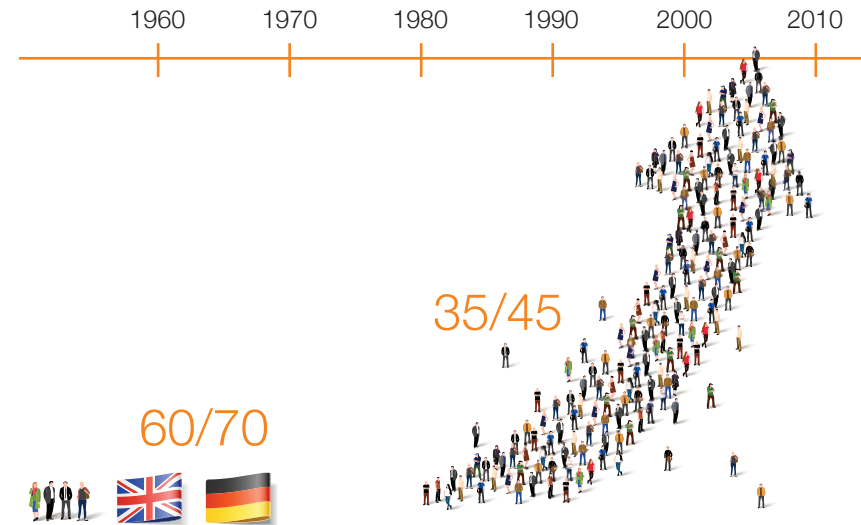
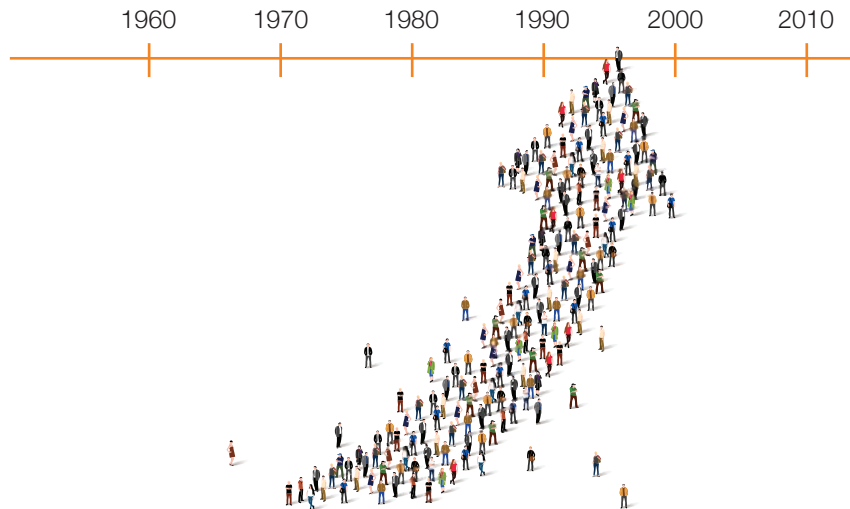
IDEALISTA.COM

PRECIOS ESTANCADOS PARA LAS PRÓXIMAS DÉCADAS

Fue mucho lo que se especuló sobre los motivos que provocaron la burbuja inmobiliaria del ciclo anterior, iniciada en 1995 y que tuvo su máximo apogeo desde el año 2000 hasta 2007 que explotó. Entre muchas razones, se decía que fue la entrada de España en el Euro, pues debía aflorar todo el dinero negro existente en pesetas y el sector inmobiliario era un sitio propicio para hacerlo. El Centro de Estudios Avanzados del BBVA publicó en la primavera de 2002 uno de los estudios de investigación más exhaustivos que se hicieron, en el que midieron y descubrieron que esa motivación fue cierta y real, aunque no representó más que el 14% de las decisiones de compra de aquellos años. La explicación fue mucho más sencilla, una realidad puramente demográfica que le exponemos a continuación.

España tuvo en los años sesenta la mayor natalidad de su historia contemporánea, la conocida como generación del Baby Boom, 14 millones de españoles que nacieron en masa y fueron juntos a todas partes. Fueron en masa a la escuela, con aulas de 45 alumnos, más del doble que ahora. Fueron en masa a la universidad, requiriendo altísimas notas para poder estudiar lo que soñaban. Fueron en masa al servicio militar, y tantos soldados había que no cabían en los cuarteles, librando muchos de ellos por exceso de cupo.





Y en 1995, que estaban en los 25 años, edad de emancipación de esta generación, fueron igualmente en masa a comprar su vivienda, generando una enorme y repentina demanda para el mercado inmobiliario. Si a ésto le sumamos que veníamos de precios muy bajos en comparación a los que veríamos poco después, y de tipos de interés muy altos, en el entorno del 20%, pues ya tenemos todos los ingredientes que generaron la gran burbuja inmobiliaria que se estaba iniciando en aquellos momentos.

Conforme la integración en Europa hacía bajar los tipos de interés, aquella enorme presión de la demanda combinada con la mayor facilidad crediticia, provocó que los precios de la vivienda comenzaran a subir año tras año.

Diez años después se produjo un nuevo boom inmobiliario de similares características, pero ahora en el mercado de segunda vivienda. La generación Baby Boom española estaba ya entre los 35 y 45 años de edad. Esta generación no

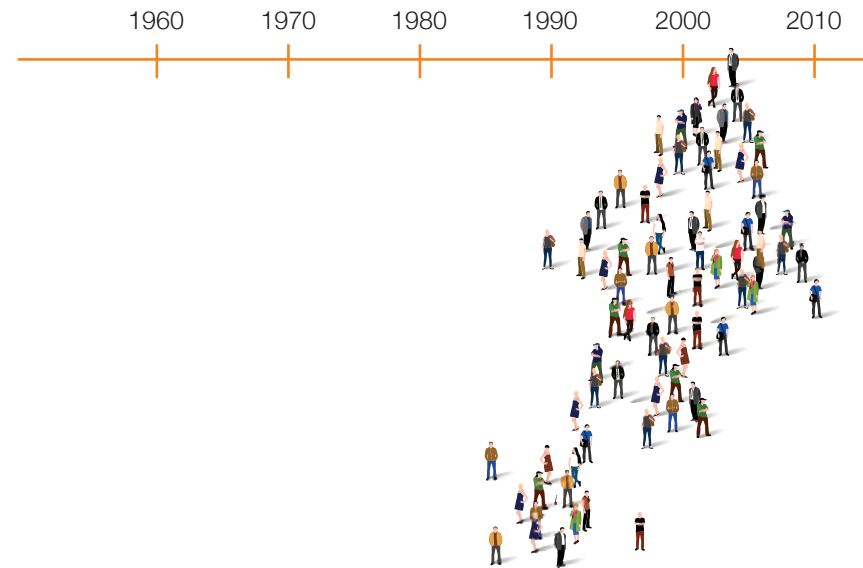
fue de familias numerosas como la anterior, al contrario, en 1970 la natalidad comienza a bajar en nuestro país hasta el punto que desde 1980 tenemos la más baja de Europa, con un promedio de 1,1 hijo por pareja. Al no crecer las necesidades de espacio y tener la primera vivienda ya pagada, fueron muchos los que se lanzaron y de nuevo en masa, a comprar una casita en el campo y, sobre todo, un pisito en la playa.

A ésto le sumamos que la generación Baby Boom en el resto de Europa se produjo justo tras la segunda guerra mundial, entre 1945 y 1955, por lo que millones de europeos encontraban entre los 60 y 70 años de edad. Atraídos por el clima, nuestra gastronomía y los buenos precios de España, 80.000 viviendas fueron compradas por ingleses y 20.000 por alemanes durante esos años en los que eligieron nuestras costas como destino de jubilación.

Fueron éstos y no otros, los ingredientes que produjeron la gran burbuja inmobiliaria, con una demanda de 6 compradores por cada vivienda en venta, provocando que los precios no pararan de subir año tras año.

Pero de nuevo han pasado más de diez años, y ya estamos en 2016. Los Baby Boom españoles ya compraron su primera vivienda, en la que viven y la segunda en la playa o el campo. Esta demanda se ha cubierto y, salvo raras excepciones, jamás volverán a comprar. Así mismo, los baby boomers europeos ya están en los 70 a 80 años y el mercado especulativo ha desaparecido casi completamente, permaneciendo solo la reducida figura del inversor patrimonial que compra inmuebles con visión a largo plazo para obtener una rentabilidad del 5% anual con su arrendamiento, viéndose muy reducida la demanda actual con respecto a la anterior.

En total ni el 30% de la demanda de hace tan solo diez años, lo que sumado al enorme stock de viviendas que aún quedan por vender, todo hace pensar que incluso con la recuperación económica iniciada, existen dudas más que razonables de que mientras haya más oferta que demanda, los precios se mantendrán estancados a largo plazo.



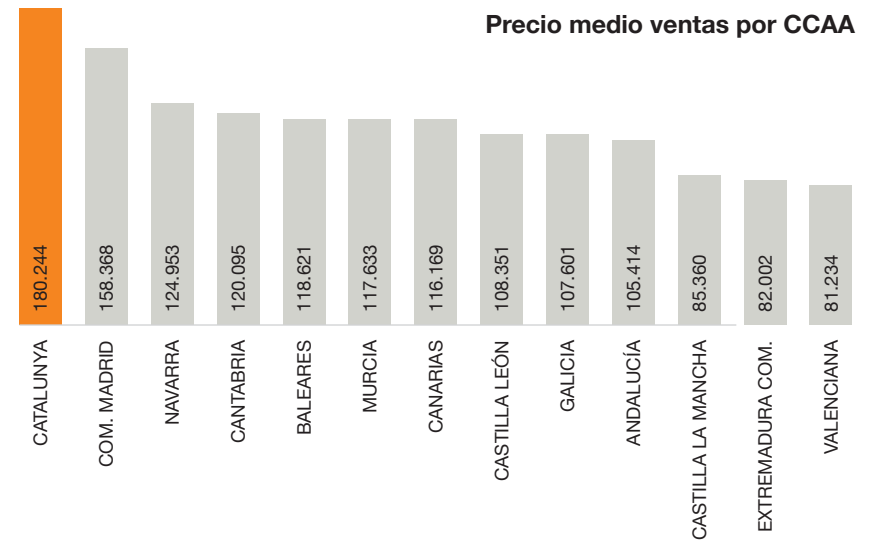
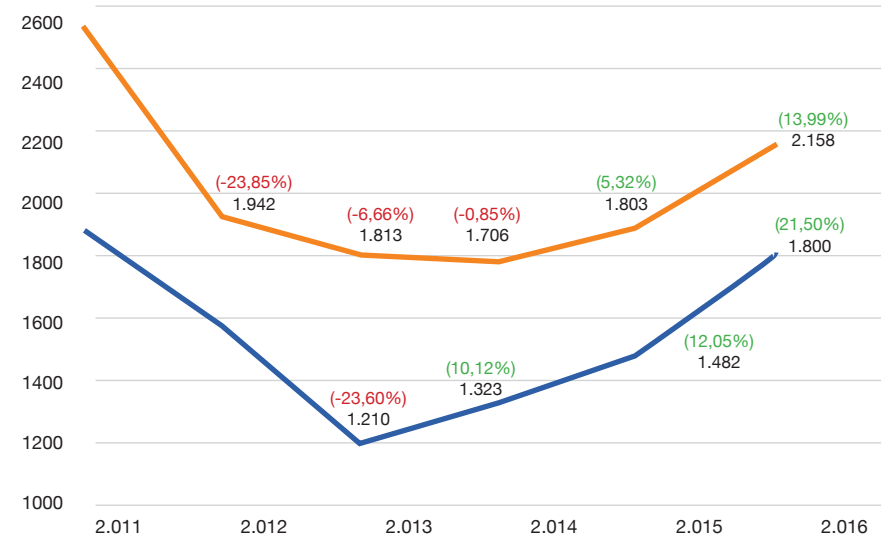
LOS INGREDIENTES CON LOS QUE CUENTA LA DEMANDA DEL MERCADO INMOBILIARIO PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

- Los jóvenes que se emancipan, y recordemos que desde 1980 tenemos la más baja natalidad de Europa, por lo que el grupo de jóvenes entre 30 y 35 años que es la edad de emancipación de esta generación, es alarmantemente reducido para las próximas décadas.
- La demanda de viviendas que se crea por las separaciones y divorcios.
- Y las familias que se ven obligadas a trasladarse por cuestiones laborales.

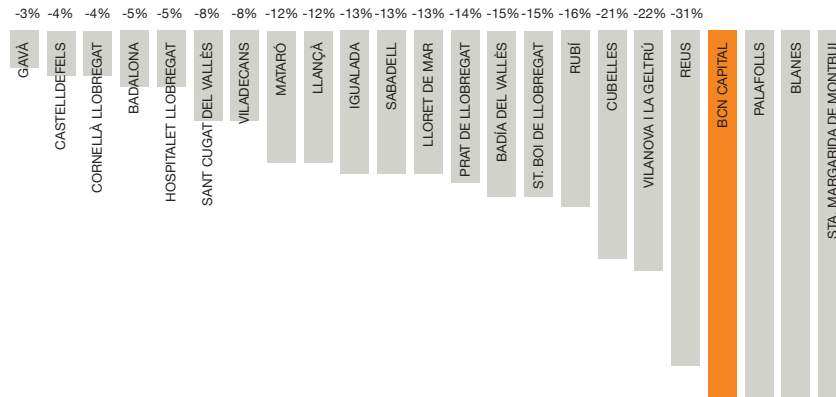
CATALUNYA

Cataluña es la segunda Comunidad Autónoma donde más vendió el Club Noteges después de Andalucía, con 1.041 inmuebles vendidos en 2016, un 20,9% del total nacional, a un precio medio de 180.244€ por vivienda y 1.800 €/m², siendo la Comunidad con precio más alto del país.

En contraste con el 7,69% de incremento nacional, se observa en Cataluña un **fuerte incremento del 21,5%** en el precio de la vivienda con respecto al año anterior.

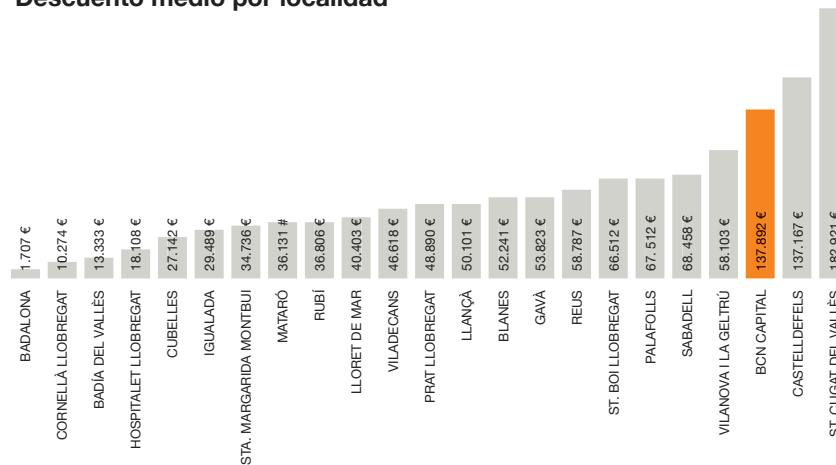


% brecha por localidad

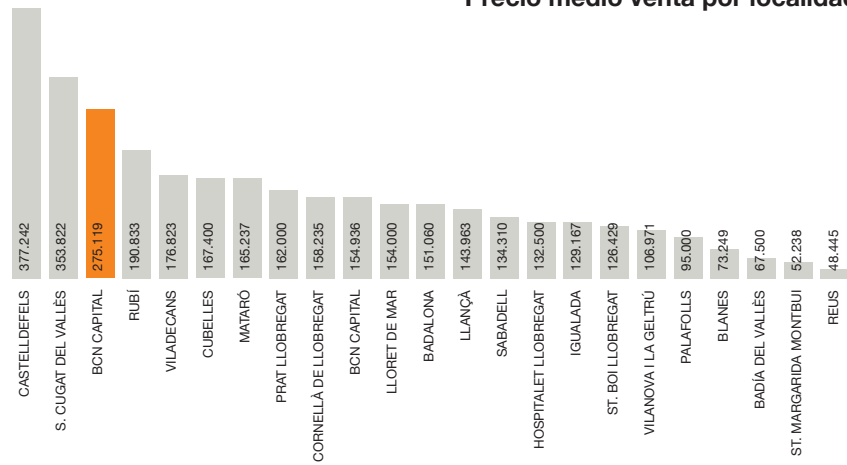


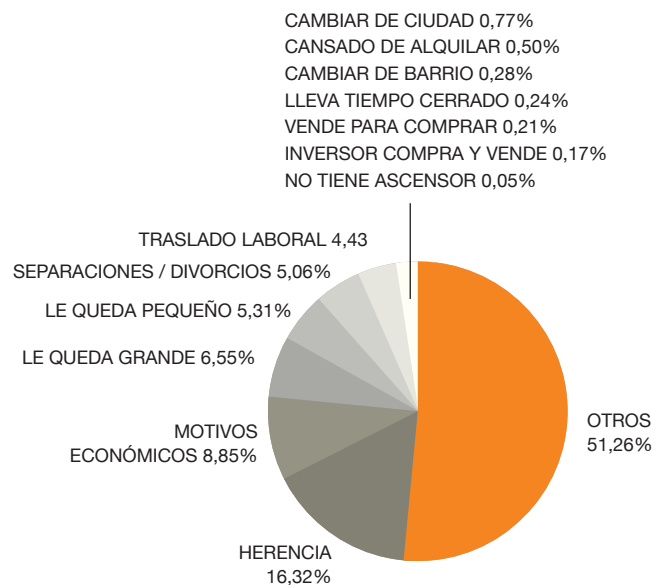
Casteldefels fue la localidad con el precio unitario medio más alto de venta (377.242€), quedando Barcelona capital en décima posición con 154.936€ por vivienda. La diferencia porcentual entre el precio de salida de los 4.014 encargos de venta recibidos en 2016 y el precio final de los 952 que se terminaron vendiendo, fue de un 17% de media en la Comunidad, siendo Blanes y Santa Margarida Montbui los de mayor brecha con un -40% y -41% correspondientemente, y la localidad de Gavà la que menos con tan solo un -3%. El descuento promedio que tuvieron que aplicar los catalanes para vender sus viviendas en 2016 fue de 87.510€, ajustando desde los 267.754€, el precio medio de salida, hasta los 180.244€ que fue el precio medio final de venta.

Descuento medio por localidad

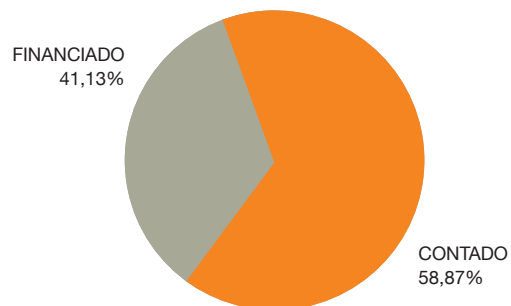


Precio medio venta por localidad

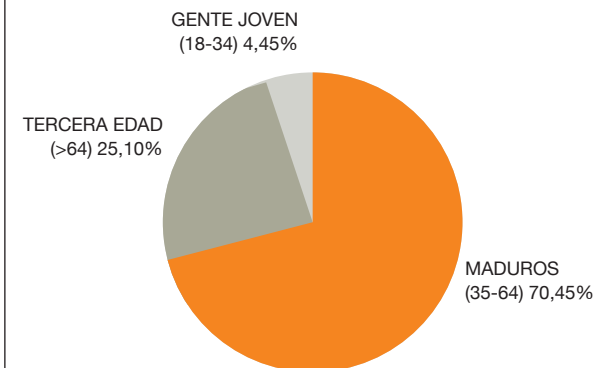




La principal motivación de venta fue HERENCIA (16,32%) seguida de Problemas Económicos (8,85%) y Le Queda Grande (6,55%).

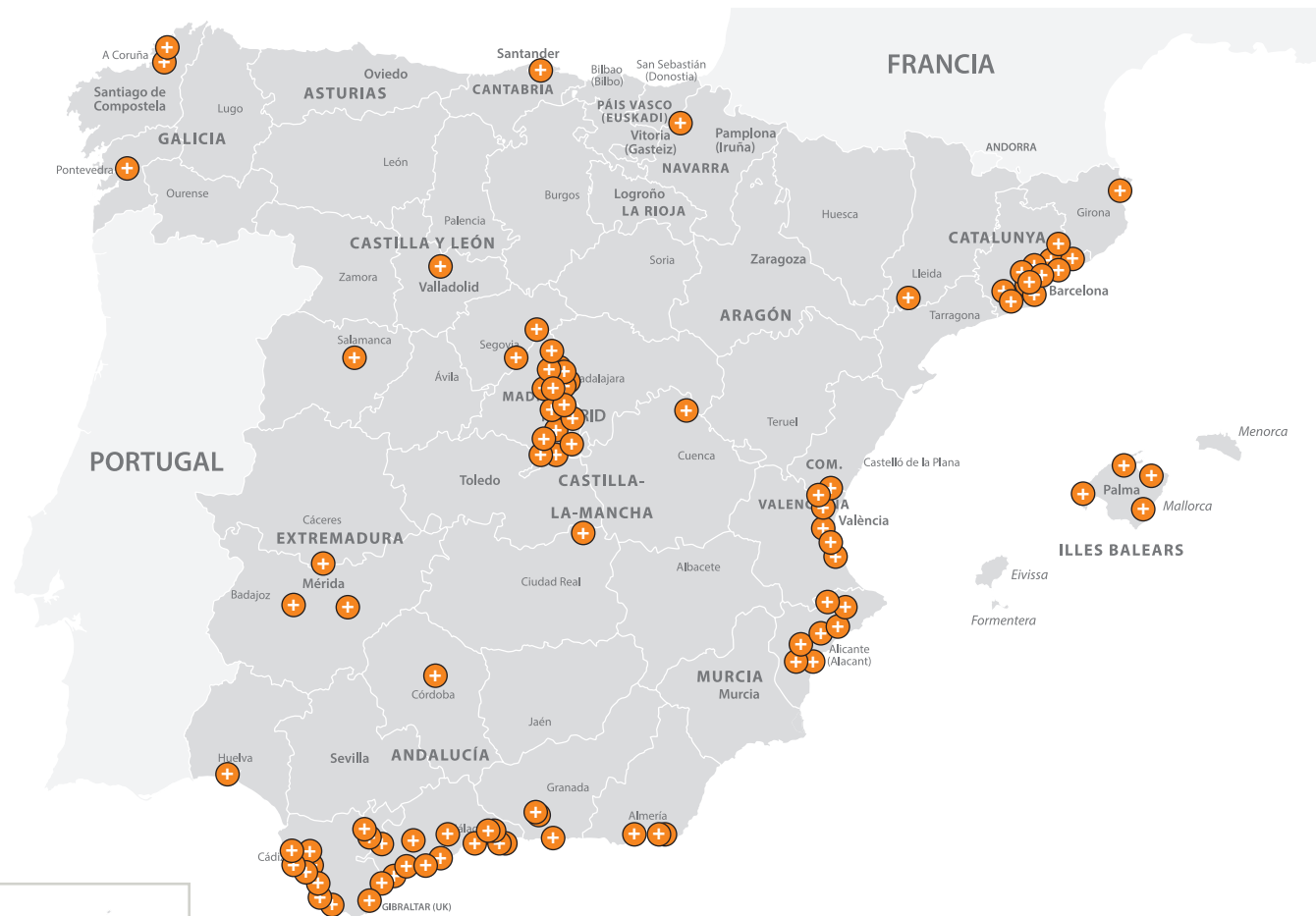


La edad promedio de los propietarios catalanes que vendieron en 2016 fue de 53,57 años, compuesta en su mayoría por la generación Baby Boom de los años sesenta.



Solo el 41,13% de las operaciones de compraventa realizadas en Cataluña durante 2016 necesitaron financiación, el 58,87% restante se vendieron a riguroso contado siguiendo la metodología de trabajo del Club Noteges, localizando al mejor y más solvente candidato de los más de 150.000 compradores que entre todas las oficinas del grupo tienen registrados en la Base de Datos.

Al confiarnos la venta de su inmueble, más de mil profesionales que operan desde 209 oficinas asociadas, trabajarán en equipo para presentarle el comprador más adecuado de los 150.000 que entre todos tenemos registrados en la Base de Datos. Más de cinco mil inmuebles vendidos con éxito en 2016, avalan nuestros servicios.



BOURGEOIS PRIME / AGENCY

REAL ESTATE SINCE 1950

www.bourgeoisprime.com

www.bourgeoisagency.com

Barcelona

Roger de Llúria, 151
08037, Barcelona
93 415 78 78

Bourgeois Agency
Bourgeois Comunidades
Bourgeois Patrimonis

Sabadell

Les Valls, 20
08201, Sabadell
93 727 17 17

Bourgeois Agency
Bourgeois Comunidades
Bourgeois Patrimonis

Maresme

Av. Catalunya, 2
08392, Sant Andreu de Llavaneres
Telf. 93 621 90 00

Bourgeois Prime

Diagonal Mar

Pg. Taulat, 283
08019, Barcelona
Telf. 93 356 26 66

Bourgeois Prime
Bourgeois Agency
Bourgeois Patrimonis

