



Claves del trimestre:

ENTORNO MACRO: Teniendo en cuenta la evolución de la economía española en los 3 primeros meses del 2021. Nuestra previsión apunta a que se mantendrá la debilidad de la actividad y las restricciones a la movilidad, al menos en lo que resta de año. La vacunación refleja retardos importantes que hace que no despegue el consumo privado y mantenga el sector turístico, hotelero y hostelero en mínimos, amén de posibles rebrotes del virus. Esperamos una recuperación suave y positiva a finales de 2021 y a lo largo del 2022, cuando la vacuna produzca sus efectos, estímulos procedentes de los Planes Europeos que transforme el ahorro acumulado en consumo y que mejore la tasa de paro. Nuestra estimación de crecimiento del PIB para 2021 la establecemos en la horquilla del 4%-5%, teniendo en cuenta las premisas apuntadas.

SEGMENTO RESIDENCIAL: La vivienda siempre tendrá un protagonismo especial dentro de la economía española. A pesar de la pandemia, el interés por adquirir una vivienda para uso propio o para invertir se mantiene, aunque en niveles menores por el riesgo sistémico que nos ocupa. La demanda es muy variada. Además, toma impulso el segmento del alquiler; el aumento de número de hogares en régimen de alquiler como apuntábamos en nuestro anterior Gtrends, hace que aparezcan nuevos proyectos a desarrollar en las principales provincias de España como el Built to Rent (BtR), además del también apuntado nicho de la rehabilitaciones y reformas del parque más antiguo de viviendas.

SEGMENTO LOGÍSTICA/INDUSTRIAL: Se mantiene el interés por el inmo-logístico que no para de crecer y de atraer inversores internacionales y nacionales. Las ubicaciones más atractivas aún mantienen producto compuesto por inmuebles acogidos a normas que se regían por la demanda de otras etapas y que ahora no forman parte del interés de los operadores más activos en cuanto a calidades y características de las plataformas, añadiendo el empuje de la logística de proximidad al consumidor final y entregas de las ventas *On Line*. Aun así, conviene analizar la oferta actual y futura para los próximos años antes de iniciar una inversión importante en la construcción de nuevos desarrollos logísticos.

SEGMENTO OFICINAS: La contratación de espacios de oficinas en inmuebles corporativos o espacios atomizados ha experimentado un parón notable desde el primer confinamiento en marzo del 2020. Causa de ello ha sido el incremento del Teletrabajo por parte de los empleados y la reducción de espacios alquilados por las empresas, además de la nueva figura del "Co working". Es apresurado prever el comportamiento de este segmento a futuro, pero sí se puede asegurar que la flexibilidad y el teletrabajo serán dos nuevos indicadores a la hora de analizar los espacios de oficinas y que las empresas seguirán necesitando un lugar para fijar su sede o el núcleo de su actividad empresarial diaria.

SEGMENTO RETAIL: Más que orientar estas líneas a lo ya comentado sobre que el retail necesita un lavado de cara, nos centraremos en resaltar que es un segmento necesario, que pone en contacto productor y consumidor y que cuando la pandemia remita, volverá a adquirir el protagonismo que siempre ha tenido. Los locales a pie de calle adquirirán fuerza y seguirán siendo escaparates para la venta de producto, aunque exista la parte digital o de ventas. Clave la estrategia diferenciadora de personalizar la atención al consumidor-cliente en las tiendas, Centros comerciales o Parques de Medianas.

SEGMENTO HOTELERO: Se cierra 2020 con una caída en el negocio hotelero sin precedentes, a causa de la pandemia del COVID-19. Los datos de ADR, RevPar, inversión, ocupaciones, se han visto reducidos a cifras superiores al 50%. Las perspectivas, considerando buen ritmo de vacunaciones y control, se esperan para el 2022 para el segmento vacacional y 2023 para el urbano, cambiando probablemente el concepto del cliente de este último segmento. Esta segunda mitad del 2021 y 2022 podría estar caracterizada por un incremento notable de operaciones de transacciones, especialmente en aquellos activos con tesorcerías dañadas.

La visión de Gloval

VALEA. BIG DATA INMOBILIARIO PARA LA TOMA DE DECISIONES

Grupo Gloval ha lanzado una herramienta de Big Data, orientada a los profesionales API (Agente de la Propiedad Inmobiliaria), que agrupa información real y detallada del mercado de compraventa residencial.

Dispone de un buscador por dirección o por valor catastral y realiza estudio de mercado completo de cada sección censal de España, permitiendo un análisis del precio de mercado, de la oferta y la demanda, del margen de negociación y del precio de oferta, permitiendo ver la distribución por habitaciones y superficie.

La herramienta incorpora también indicadores de carácter socioeconómicos que ayudan al análisis.

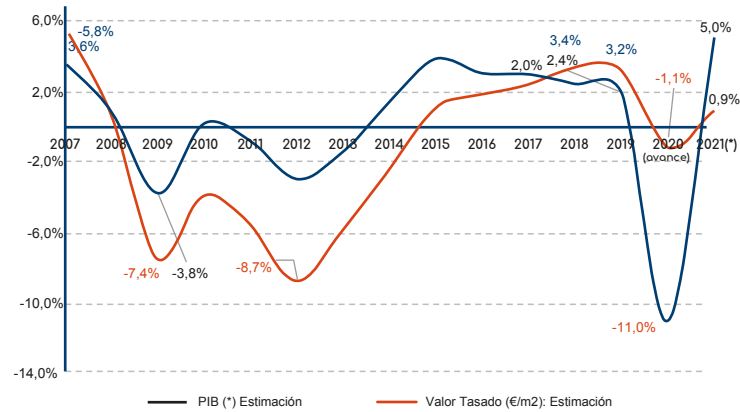


Cuadro de mando:

Entorno macro		Dato
		IVT2020
PIB reales (a/a) (*avance)	●	-9,1%
Afiliación a la Seguridad social (a/a)	●	-1,7%
Tasa de Paro EPA (%)	●	16,1%
Tipo interés nuevos créditos hipotecarios. TOTAL	●	2,2%
Fijo	●	2,5%
Variable	●	2,0%
Índice de Precios al Consumo (IPC) (a/a) Diciembre	●	-0,5%
Indicador Confianza Consumidor (Puntos) Diciembre	●	63,1
Accesibilidad vivienda/RBD (años) (III T.)	●	7,3
Accesibilidad vivienda. Esfuerzo teórico. (%RBD)	●	31,3%
Entorno inmobiliario		
Precio medio (€/m ²) de Vivienda Libre (a/a). Ene-Dic	●	1,4%
Número Hipotecas constituidas. Ene-dic.	●	-7,5%
Visados de Obra Nueva (a/a). Diciembre		
Residencial	●	14,2%
No Residencial	●	33,9%
Certificaciones Fin de Obra (a/a). Diciembre	●	14,2%
Crédito a Hogares para vivienda (a/a). Diciembre	●	-1,1%
Transacciones inmobiliarias (a/a). Ene-dic.		
Residencial	●	-14,9%
Locales Comerciales	●	-23,7%
Naves Industriales	●	-19,2%
Oficinas	●	-41,6%

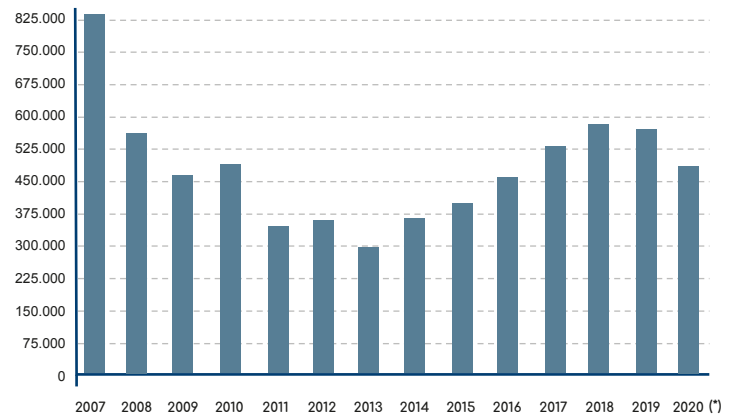
a/a: Variación interanual. RBD: Renta Bruta Disponible.

Gráfico 1:
Gráfico 1: PIB Real y Valor Tasado Vivienda Libre.
(variación interanual, 2007 - 2020 avance y estimación 2021).



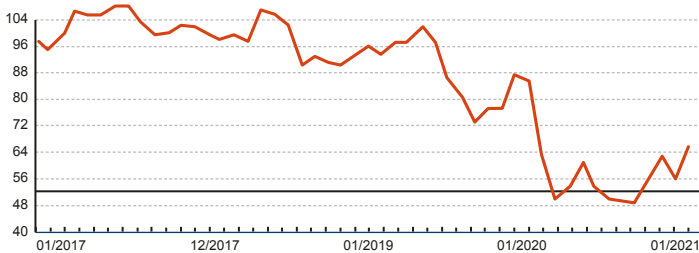
Fuente: INE, MFOM. Gloval research.

Gráfico 2:
Transacciones viviendas.



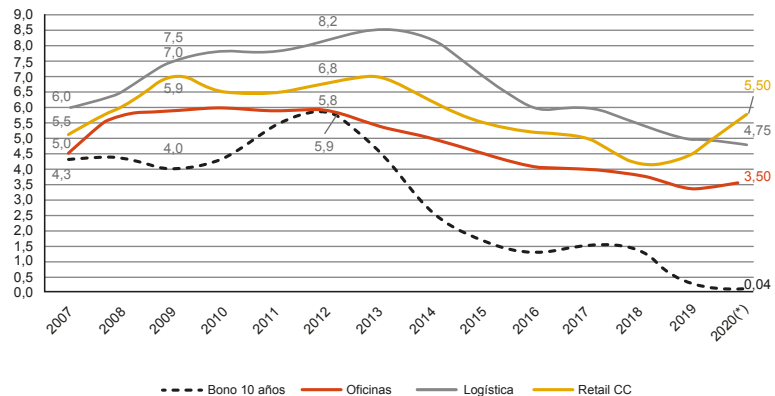
Fuente: MFOM. Gloval research. (*) : dato provisional

Gráfico 3:
Índice de clima del consumidor (ICC).
Saldo Neto.



Fuente: CIS. Gloval research.

Gráfico 4:
Rendimientos del Sector Inmobiliario
vs Bono 10 años. IV T 2020.



Fuente: Mercado. (*) : Gloval research

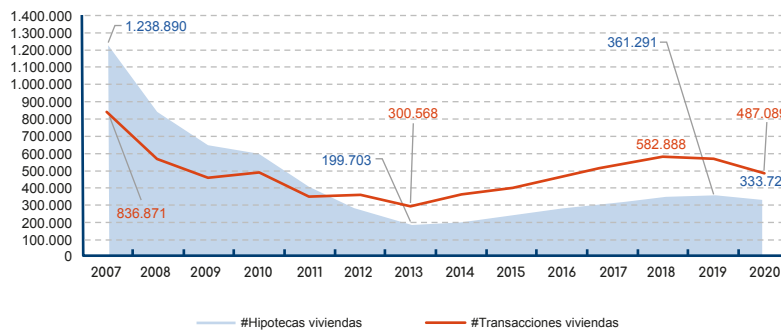


VIVIENDA. Evolución de las hipotecas constituidas vs transacciones

En este recuadro se realiza un repaso a cómo ha evolucionado el mercado hipotecario en España y dentro del mismo, el segmento de vivienda, dado que es el que mayor peso tiene del total de hipotecas constituidas cada ejercicio con el 72,45% en el 2020, frente al 69,58% que registraba en el 2007, antes de iniciarse la crisis de las *subprime*. En este análisis básico se compara el número de hipotecas constituidas para viviendas con el número de transacciones registradas por año y como puede observarse en el gráfico siguiente, no parece que estemos en puertas de posible burbuja dado que aún no se conceden más préstamos que viviendas se transaccionan. Las cifras de 2007 como máximo de más de un millón doscientas mil hipotecas frente a las 836.871 viviendas vendidas, es poco probable que se vuelvan a ver.

En 2020 se han constituido, según el INE unas 333.721 hipotecas en vivienda, teniendo en cuenta el carácter de provisional los datos del año, frente a las 487.000 viviendas transaccionadas según muestra el Ministerio de Fomento, también lejos de las más de 800.000 del 2007.

Gráfico 5:
Evolución hipotecas constituidas vs transacciones. Viviendas. Unidades.

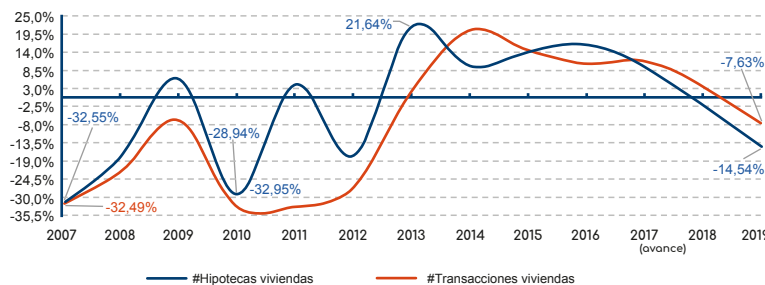


Fuente: INE, MFOM. Gloval research.

Desde el mínimo registrado en 2013, el número de hipotecas ha experimentado un aumento promedio de unos 300.000 préstamos anualmente, mientras que las compraventas lo han hecho en unas 485.000 aproximadamente. El 2020 ha registrado números bajos debido al efecto del COVID-19, como es obvio, aunque también es previsible que con el control y normalización de la parte sanitaria de la pandemia, la economía mejorará, se recuperará el empleo y aumentará la inversión en vivienda tanto a nivel particular como corporativo.

En el gráfico 2, de variaciones interanuales, los mayores descensos se produjeron en el 2008 cuando comenzó la crisis del ciclo anterior, descendiendo ambas variables en más del 32% respecto al 2007. Los descensos se vinieron produciendo los años sucesivos hasta el 2014 donde comenzó a despuntar a cifras positivas desde el 2015 hasta el 2019 donde el número de hipotecas concedidas para viviendas experimentó un incremento respecto al año anterior del 3,7% mientras que el número de transacciones reflejó un descenso del 2,21%. En ambas variables la tendencia media móvil para 3 períodos se acusa más pronunciada en la serie de compraventas que en la de concesión de préstamos.

Gráfico 6:
Hipotecas constituidas vs transacción viviendas. Variación anual (%)



Fuente: INE, MFOM. Gloval research.

En los próximos años, con una economía estabilizada, la tendencia de compraventas será positiva incorporando nuevas formas de adquisición, sin necesidad de guardar una correlación estrecha con la contratación de una hipoteca.



El segmento del “co-living” en España.

El sector inmobiliario está experimentando la entrada en nuestro país de nuevas formas y segmentos relacionados con el mundo empresarial y profesional, como es el *co-living*. Los cambios y movimientos demográficos y los estilos de vida y nuevos hábitos de consumo y convivencia hacen del *co-living* un segmento emergente en toda Europa, desarrollándose de manera especial en UK.

No cabe duda de la estrecha relación que existe entre el régimen de tenencia de vivienda y el mercado laboral, la movilidad, las rentas brutas de las personas, la localización de los núcleos de tejidos empresariales, efecto riqueza y un notable número de variables afectan a una elegir una tipología de tenencia u otra.

En España es característica histórica el régimen en propiedad, aunque cada vez más el modelo está cambiando a otras figuras, como el alquiler a rentas de mercado y el uso compartido. En definitiva y no es nuevo: pagar por el uso.

Como características estructurales de este segmento pueden considerarse las siguientes:

- Gestión profesionalizada por parte de empresas especializadas que se encargan de la operativa de todos los gastos, consumos, servicios, etc.
- Es un alquiler de carácter corporativo, para profesionales con una flexibilidad de calendario del 100%. Elección libre (con disponibilidad) de la fecha de entrada y salida y ampliación en caso de alargarse la estancia por trabajo.
- En un notable número de inmuebles, las estancias son más económicas que un hotel, dado que se dispone de comodidades y utilities como nevera, TV, cocina, menaje completo, etc.

Suele comprender viviendas-pisos ubicados en las áreas más céntricas y exclusivas de las grandes ciudades y que integran toda clase de servicios y comodidades para ejecutivos, autónomos, empleados en general. Tiene un cierto carácter de temporalidad, dado que se alquilan por períodos de corta, media o larga estancia, según la duración del proyecto o trabajo por el que es desplazado el ejecutivo al lugar donde debe trabajar.

Las tarifas del alquiler corporativo son muy diversas, desde los más económicos en torno a los 900€ hasta los más de 9.000€ al mes de los más elitistas, siendo el rango moda en el entorno de los 2.000€ a los 3.500€/mes y las superficies suelen moverse entre los 70 y los 150 m² y no es frecuente que cuenten con garaje, puesto que este tipo de cliente suele moverse andando o en taxi dada la proximidad a los centros de trabajo.

Presentan puntos diferenciados respecto de otros segmentos como el alojamiento hotelero de cierta categoría como es la estabilidad de precios del alquiler corporativo. En este caso no existe temporada alta, media, baja que tienen los hoteles, al igual que en muchos casos la diferencia de tarifas entre uno y otro.

La mayor demanda del alquiler corporativo dentro del segmento *co-living* es el último trimestre del año, donde los movimientos y cierres del ejercicio de las empresas son más activos.

El mercado de inversión está reflejando un gran atractivo por parte de fondos, inversores y operadores, bien porque lo perciben como una apuesta de futuro, bien porque ofrece una rentabilidad interesante comparado con otros activos residenciales, reflejando yields frente al residencial prime con spreads comprendidos entre los 100 y 200 pbs.

España tiene un potencial notable de aumentar la inversión en esta tipología de activo inmobiliario si lo comparamos con otros países europeos como UK, Alemania, etc.



La sostenibilidad será un factor diferenciador en el precio de los inmuebles

La sostenibilidad se incorpora como elemento fundamental del sector inmobiliario para seguir creciendo y mejorando la eficiencia en los activos inmobiliarios tanto de uso residencial como los orientados a la actividad económica.

El marco de actuación de la UE en materia de clima y energía para 2030 fija objetivos muy exigentes de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero e incremento de la cuota de energías renovables y mejora de la eficiencia energética.

Esta política hace necesaria la puesta en marcha de medidas urgentes para la adaptación de la industria a nuevas fórmulas de producción y trabajo. De todos los sectores productivos de nuestro PIB, el sector inmobiliario es uno de los que presenta mayores posibilidades de avance mediante la modernización de los procesos constructivos, con el uso de herramientas de diseño y control que favorecen la consecución de la reducción de la huella de carbono y también de la mejora energética y medioambiental de los activos existentes, su entorno urbano e infraestructuras.

El mercado español se enfrenta a estos objetivos con un parque de viviendas envejecido, mayoritariamente construido con anterioridad a la primera normativa sobre eficiencia energética.

La intervención en rehabilitación en este tipo de viviendas es todavía escasa, y para que crezca, se precisa de la colaboración público-privada (PPP) que permita articular subvenciones o ayudas fiscales.

En Grupo Gloval, desde las áreas de Valuation, Engineering, Analytics y Consulting, trabajamos en la identificación y monitorización del posible impacto en el real estate de aquellos riesgos medioambientales que en este sentido pueden afectar a los activos y su valoración, así como en la integración de metodologías de reporte de esta información.

Debido a nuestra capacidad de servicio integral y especialización en la materia, son numerosos los clientes que nos solicitan asesoramiento y participación en procesos relacionados con la emisión de certificaciones y auditorías energéticas, monitorización de proyectos y valoraciones destinadas a hipotecas verdes, en sus distintas variantes. Igualmente ofrecemos soluciones para la rehabilitación de edificios, dando apoyo a usuarios, propietarios, comunidades, o sociedades y fondos, en todo el ciclo, desde el estudio técnico previo y certificaciones, hasta la ejecución material y su monitorización.

Gráfico 7:
Préstamos verdes promotor gestionados por Grupo Gloval

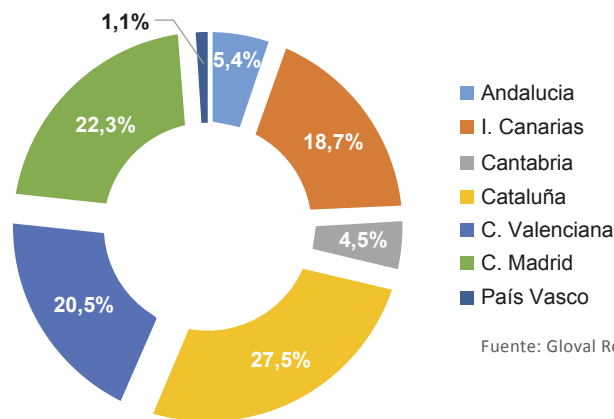


Gráfico 8:
Certificados de Eficiencia Energética (CEE) realizados por Grupo Gloval. CCAA. 2013-2020

