



AGORA
MLS AGRUPACIÓN INMOBILIARIA

3^a Edición: BOLETÍN INMOBILIARIO

Análisis del mercado residencial 2º semestre de 2021

- 1. Gonzalo Bernardos / Perspectivas Mercado Inmobiliario Segundo semestre 2021**
 - 2. Presentación Agora MLS.**
-

525 Agencias agrupadas
3.000 Profesionales
31 Provincias
8.000 Inmuebles en gestión en exclusiva compartida.

www.agoramls.es
agora@agoramls.es



Gonzalo Bernardos

INFORME ELABORADO POR EL PROFESOR GONZALO BERNARDOS PARA AGORA MLS

Gonzalo Bernardos es analista y consultor económico e inmobiliario. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y doctorado en la misma especialidad, actualmente ejerce como profesor de economía en la UB y ha ocupado diversos cargos de responsabilidad en el departamento de teoría económica de la misma universidad.

También ha dirigido diversos másters de asesoría inmobiliaria, gestión de franquicias y desarrollo personal y liderazgo. Entre sus cargos en el ámbito académico, ha ejercido como **Profesor Titular de Universidad del Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona**, profesor del *Institut Barcelona d'Estudis Internacionals*, Comisionado de Recursos Económicos de la *Universitat de Barcelona* (Diciembre 2008- Diciembre 2009), Profesor de la *Universitat Oberta de Catalunya*, Vicerrector de Economía de la *Universitat de Barcelona* (Enero 2010 - Octubre 2012), Director del Máster en Desarrollo Personal y Liderazgo, Director del Máster de Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona y director del Máster de Creación, Gestión y Desarrollo de Franquicias de la Universidad de Barcelona.

Es conocido como tertuliano habitual en diferentes medios de comunicación como *RAC 1* o *La Sexta*. Como analista, ha colaborado en diversos programas de radio y televisión como *La noche en 24 horas* (Canal 24 horas de TVE), *8 al dia amb Josep Cuní* (8tv), *La plaza* (Onda Cero), *El Món a RAC1* y *El matí a 4 bandes* (Ràdio 4).



Gonzalo Bernardos

Profesor titular de Economía de la Universidad de Barcelona / Director del Máster Inmobiliario de la Universidad de Barcelona

01

ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

A- ¿POR QUÉ LA CRISIS INMOBILIARIA HA SIDO LIGHT?

En marzo de 2020, los peores presagios se cernían sobre el mercado residencial. Entre sus profesionales, una expresión hizo fortuna: "volvemos al infierno". Una frase que hacía referencia al regreso a una larga y profunda crisis inmobiliaria, tal y como fue la advertida entre 2008 y 13. Sin duda, la más importante en tiempos de paz del siglo XX y XXI.

No obstante, casi ninguno de los anteriores augurios se ha confirmado. En los últimos dieciséis meses, el mercado de la vivienda ha padecido un recesión light. En 2020, con dos meses inhábiles para realizar ventas, las transacciones únicamente bajaron un 14,5%. Indudablemente, un nivel muy diferente al desplome del 32,6% de 2008.

Entre marzo de 2020 y junio de 2021, aunque Idealista considera que el precio ha subido un 3,7%, mis fuentes me indican que la mayoría de las viviendas usadas han bajado entre un 5% y 10%. Me parece imposible que en una etapa donde aumenta considerablemente el paro, hay un gran número de trabajadores en ERTE y caen en picado los ingresos de muchos empresarios, los españoles estén dispuestos a pagar más por un piso.

La discrepancia probablemente sea consecuencia del reflejo en el portal inmobiliario de los precios deseados por los propietarios, el aumento de la diferencia entre éstos y los de cierre cuando llegan los malos tiempos al mercado residencial y el incremento de la oferta de viviendas de alto standing.

Desde mi perspectiva, el sorprendente comportamiento del mercado residencial ha estado basado en los siguientes aspectos:

1) Un protagonismo secundario. El gran protagonista de la crisis económica derivada de la pandemia ha sido el turismo. En 2020, el PIB español disminuyó en 123.074 millones (un 10,8%) y la anterior actividad dejó de generar en un año 92.418 millones, según la Universidad de Nebrija y la Mesa del Turismo. Dados los anteriores datos, dicho sector es el culpable del 75,1% de la caída del PIB durante el pasado año.

Por tanto, en la crisis económica de 2020, el sector inmobiliario ha sido un actor secundario y ha salido en muy pocas escenas de la película. Evidentemente, nada que ver con lo sucedido entre 2008 y 2013. En la anterior etapa, dicho sector chupó mucha cámara y compartió el protagonismo con el bancario.

ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

2) Un escaso exceso de oferta. En febrero de 2020, en las ciudades grandes y medianas del país había un reducido stock de viviendas pendiente de venta. La principal explicación estaba en el exiguo número de inmuebles iniciados y la abundancia de inversores debido a la mayor rentabilidad que ofrecían las viviendas de alquiler respecto a la renta fija.

Los primeros son consecuencia de la escasa o nula financiación de la compra de suelo por parte de las entidades financieras y de la exigencia generalmente de éstas de unas ventas mínimas del 50% para conceder al promotor un crédito que financie la construcción del inmueble **En 2019, el resultado fueron 108.563 viviendas iniciadas, una cuantía notablemente inferior a las 762.540 unidades de 2006 (máximo histórico).**

En febrero de 2020, en las ciudades grandes y medianas del país había un reducido stock de viviendas pendiente de venta



ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

3) La solvencia de la banca. En los años previos, la banca actuó de manera prudente. Una regulación más estricta del BCE y las lecciones aprendidas por sus ejecutivos en la anterior crisis hicieron que su cartera de préstamos fuera más reducida y menos problemática. Por dicho motivo, la irrupción de la Covid -19 hizo extremar su prudencia y seleccionar un poco más a los prestatarios, pero en ningún caso cerrar el grifo del crédito.

Una sustancial parte de las entidades consideró que la concesión de hipotecas podía mejorar su cuenta de resultados y buscó conceder más préstamos a familias con solvencia contrastada. El resultado ha sido una guerra hipotecaria que ha permitido a los españoles acceder a los créditos más baratos de la historia. En la actualidad, es relativamente fácil conseguir un tipo de interés fijo entre un 1% y 1,5%. Sin duda, un verdadero chollo.

4) Unos bajos tipos de interés. En la mayor parte del período 2008/13, el tipo de interés fue muy bajo, aunque menos que en la actualidad. No obstante, la gran diferencia estriba en que antes la banca estaba casi completamente cerrada a conceder nuevos préstamos

hipotecarios y solo los daba a sus mejores clientes. Además, la oferta de tipos fijos no era competitiva.

Dichos tipos hacen que en el momento actual casi cualquier adquirente pague menos en concepto de cuota hipotecaria que de alquiler. Además, impulsa a los que buscan una vivienda mejor a trasladarse desde la actual a una nueva, pues el comparativamente escaso importe dedicado al pago de los intereses facilita que sus planes se conviertan en realidad.

5) Una nueva fuente de demanda. Sin duda, ha constituido una gran sorpresa. En plena recesión inmobiliaria, aparece una nueva fuente de demanda, cuyo objetivo no es especular con la vivienda, sino residir en ella. Sus integrantes son familias pudientes, a las que ya no les gusta su piso, cuyos ingresos no se han visto seriamente afectados durante los peores meses de la pandemia y poseen el convencimiento de que seguirán siendo elevados en los próximos años.

Es una demanda de mejora que busca adquirir dos distintas clases de activos. Por un lado, un inmueble en la misma ciudad con mayor superficie y mejores prestaciones, tales como una habitación más, un balcón am-

ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

plio o terraza y un mayor número de estancias que den a la calle. Por el otro, en una urbe de su periferia, una casa aislada, pareada o adosada, o un apartamento en una urbanización con jardín, piscina, pista de pádel y juegos infantiles.

La segunda demanda ha tenido un carácter mayoritario. Especialmente porque la gran ciudad ha perdido atractivo, al no proporcionar durante el confinamiento y los meses posteriores todos los servicios que hasta el momento ofrecía. En cambio, los municipios de su alrededor, especialmente los más pequeños, los marítimos (en Barcelona) o los próximos a la Sierra (en Madrid), lo han ganado. Un mayor contacto con la naturaleza, una vida más tranquila, un entorno más confortable y la creencia de que su empresa les permitirá seguir realizando teletrabajo, aunque sea durante menos días a la semana que en la actualidad, suponen los principales factores que explican un mejor comportamiento relativo de las transacciones en la periferia de las grandes ciudades que en ellas.

En definitiva, de manera sorprendente, el mercado residencial solo ha padecido una leve recesión durante los últimos dieciséis meses. Una favorable coyuntura bancaria, la aparición de una nueva demanda de mejora y

En definitiva, de manera sorprendente, el mercado residencial solo ha padecido una leve recesión durante los últimos dieciséis meses.

un escaso exceso de oferta en febrero del pasado año explican una evolución mucho mejor de la esperada. Todo lo contrario de lo que sucedió en la última crisis económica.

La anterior recesión desaparecerá en el segundo semestre del actual ejercicio. La masiva vacunación y el rebote económico generado por la disminución de las restricciones de movilidad dotarán a las familias del optimismo necesario para aumentar sustancialmente la adquisición de viviendas. No obstante, si los fondos europeos impulsan el PIB durante una parte de la actual década y el tipo de interés de referencia del BCE continúa siendo reducido, aunque más elevado que ahora, la principal repercusión será la llegada de un nuevo *boom* inmobiliario en los próximos años.

ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

B- LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LA DEMANDA

Una nueva fuente de demanda de mejora

Durante el confinamiento del año pasado, las visitas de los ciudadanos a los portales inmobiliarios más populares alcanzaron récords históricos. Los principales motivos fueron la mayor disponibilidad de tiempo libre, la escasez de distracciones y el descontento con su actual vivienda.

De repente, a un elevado número de familias dejó de gustarles el piso donde residían. Algunas encontraron defectos que previamente no habían observado y otras consideraron que sus prestaciones no satisfacían sus nuevas necesidades. En pocos días, sus exigencias habían aumentado y el inmueble donde vivían era incapaz de satisfacerlas.

Dicha insatisfacción generó un triple efecto: una disposición inmediata a comprar una vivienda, la planificación para hacerlo en un futuro cercano y la decepción derivada de la falta de medios económicos para realizar la adquisición. El resultado de los dos iniciales es una nueva fuente de demanda de mejora, cuya existencia explica parcialmente por qué en 2020 el mercado residencial se comportó menos mal de lo inicialmente previsto.



ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

La primera repercusión fue generada por familias acomodadas que pretendían trasladarse a un inmueble mejor. Tenían distintas preferencias, pues unas buscaban una casa, otras una vivienda con una buena terraza y algunas querían aumentar significativamente la superficie de su piso. No obstante, todas tenían una característica común: sus ingresos habían disminuido poco o nada y ninguna de ellas pensaba que lo haría en una elevada medida en los siguientes ejercicios.

La segunda tenía como protagonistas a los integrantes del grupo **quiero, puedo, pero no debo**. Desde el inicio de la pandemia, las cuentas les salían, si vendían el piso donde vivían. Sin embargo, tenían miedo de que la crisis económica durara un largo periodo y mermara considerablemente sus salarios. La prudencia les aconsejaba esperar un momento mejor para realizar la adquisición. Si las previsiones sanitarias se cumplen, dicha fuente de demanda empezará a comprar inmuebles en el segundo semestre del actual año y continuará haciéndolo en los próximos.



03

ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

2) ¿Qué activos prefiere la nueva demanda de vivienda? Los nuevos demandantes buscan prioritariamente activos de calidad. En relación a la pasada década, cobran importancia determinadas características interiores de la vivienda (superficie, número de habitaciones y fibra óptica) y algunas prestaciones exteriores (un balcón donde tenga cabida una mesa y cuatro sillas, una terraza y una orientación este o sureste). En cambio, pierden protagonismo unos acabados de lujo y una ubicación en alguno de los barrios más céntricos o de alto standing de las grandes y medianas ciudades.

El aumento de la superficie y del número de habitaciones proviene principalmente de la realización de teletrabajo, aunque solo sea de forma esporádica, por parte de los adultos y de la mayor utilización de los programas de educación online por los hijos. Una manera de trabajar y estudiar que no será una moda pasajera, pues en la mayoría de los casos complementará a la tradicional en la actual década y en unos pocos la sustituirá.

Una vivienda de tres habitaciones ya no satisfará los deseos de una sustancial parte de la nueva demanda, especialmente si en la familia hay dos niños o adolescentes. A muchos de los nuevos compradores les parecerá imprescindible que haya cuatro, pues una de

ellas será destinada a despacho. En los próximos años, si la preferencia por una mayor superficie y número de estancias se confirma, los pisos con dos dormitorios perderán una parte de su actual cuota de mercado. Su destino prioritario, más del que ya es ahora, será el alquiler.

La necesidad de privacidad hará que valoren especialmente el espacio destinado a las habitaciones y provocará que las dobles, cuya extensión supere los 10 m² útiles, coticen con una mayor prima que anteriormente respecto a las individuales. Incluso, una parte de la nueva demanda preferirá más superficie en las estancias y menos en el comedor, si éste tiene como mínimo 20 m².

La necesidad de privacidad hará que valoren especialmente el espacio destinado a las habitaciones y provocará que las dobles, cuya extensión supere los 10 m² útiles

ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

3) ¿Un cambio de paradigma inmobiliario?

Indudablemente, la anterior es una tendencia contraria a la observada en las promociones efectuadas durante las tres últimas décadas. En dicho período, la proporción de pisos de cuatro habitaciones ha sufrido una notable disminución y el salón principal ha ido progresivamente ocupando un mayor porcentaje de la superficie del inmueble. En las más recientes, su preeminencia ha sido tan considerable que en un gran número de viviendas la cocina ha dejado de tener un espacio propio y ha pasado a compartirlo con el comedor.

En los próximos años, la fórmula de éxito inmobiliario más popular, conocida como "location, location, location", puede ser solo un vestigio del pasado. Así sucedería si el teletrabajo se implantara de forma generalizada en la Administración, las grandes empresas y las pymes y, a la vez, aumentara la disponibilidad de transporte público para desplazarse desde un municipio de la periferia hacia la gran o mediana ciudad.

Para conseguir el cambio de paradigma, bastaría con que un gran número de empleados trabajara dos de los cinco días en remoto y la frecuencia y rapidez de los trenes y autobuses mejorara sustancialmente. La primera característica permitiría disfrutar completa-

mente de la nueva vivienda y de sus alrededores cuatro jornadas a la semana, la segunda reduciría el tiempo de espera y de desplazamiento. Si se cumplieran las anteriores condiciones, un gran número de pequeños pueblos y ciudades de las provincias cercanas a Madrid recibiría a una parte de las familias que han abandonado la capital, especialmente si los billetes de AVE tienen un precio mucho más reducido que en la actualidad para quien utiliza dicho transporte de forma regular.

En las provincias costeras, las grandes triunfadoras serían las localidades marítimas próximas a las capitales más pobladas y las turísticas más emblemáticas situadas un poco más lejos, especialmente si pueden proporcionar a los nuevos residentes muchos y buenos servicios durante todo el año. La principal tipología de vivienda demandada consistiría en una casa con zona ajardinada o una vivienda con una extensa terraza en una urbanización.

En definitiva, los cambios en el modo de trabajar, aprender y vivir generados por la **Covid19** han provocado la creación de una nueva demanda de mejora. Una tendencia que previsiblemente continuará en los siguientes años, perjudicará relativamente a las grandes y medianas ciudades y beneficiará a los municipios próximos a ellas.

ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

C- LA APARICIÓN DE UN NUEVO “BOOM” INMOBILIARIO / Un nuevo boom inmobiliario: principales causas

En el segundo semestre de 2021, empezará un nuevo “boom” inmobiliario, cuya duración como mínimo comprenderá los ejercicios de 2022 y 23. Su prolongación en el tiempo dependerá principalmente de la magnitud del aumento del precio de los pisos en los 30 meses siguientes y de la velocidad de subida de los tipos de interés de referencia del BCE.

Si durante el anterior período, el incremento del importe de venta no supera el 30% y al final de aquél el tipo de interés hipotecario se sitúa por debajo del 3%, la etapa expansiva probablemente se extenderá durante algún año adicional. No obstante, será difícil que en cualquiera de ellos el precio y las transacciones aumenten anualmente más del 10%.

Los principales motivos que auguran la llegada de un nuevo *boom inmobiliario* son una magnífica coyuntura macroeconómica, unas condiciones financieras inmejorables, la inexistencia de buenas alternativas de inversión conservadoras, la continuidad del teletrabajo y la supremacía económica de la compra respecto al alquiler.



ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

Desde mi perspectiva, en 2021 el incremento del PIB superará con holgura el 6% y en 2022 se situará alrededor del 7%. Ambas cifras darán lugar al mayor crecimiento económico desde la llegada de la democracia, un privilegio que hasta ahora correspondía a 1987 (5,5%). Durante dichos años, las principales causas de la bonanza serán el “efecto rebote”, un elevado aumento del gasto de las familias, la llegada de fondos europeos (37.000 millones EUR en los próximos 18 meses) y la rápida recuperación del turismo.

Durante la pandemia, la mayoría de los bancos han postergado los créditos al consumo y priorizado los destinados a la adquisición de viviendas. El segundo aspecto **ha conducido a una guerra hipotecaria que ha permitido a numerosos nuevos propietarios obtener un tipo de interés fijo entre un 1% y 1,5%.** Unas condiciones que hacen mucho más rentable la compra de inmuebles, pues aumentan de forma significativa la rentabilidad sobre el capital invertido obtenida por los compradores.

En los próximos 30 meses, dicha guerra continuará y lubricará el aumento de las ventas y del precio de los inmuebles, pues la tasa de morosidad hipotecaria descenderá, la liquidez de las entidades continuará siendo muy elevada y el riesgo de conceder un crédito será

El volumen de crédito hipotecario otorgado en el pasado mes de abril nos ofrece una buena muestra de la elevada disponibilidad de las entidades a prestar a las familias

menor que el actual debido a una magnífica coyuntura macroeconómica. El volumen de crédito hipotecario otorgado en el pasado mes de abril nos ofrece una buena muestra de la elevada disponibilidad de las entidades a prestar a las familias. En dicho período, la banca concedió préstamos por valor de 4.783 millones EUR. En 2019, el nivel medio mensual se situó en 3.652 millones, siendo el incremento del 31%.

2) ¿Qué hará en los próximos años la inversión conservadora? En 2021, la vivienda constituye la mejor alternativa para la inversión conservadora. El principal motivo son los muy bajos tipos de interés proporcionados por la renta fija emitida por los países desarrollados y la mayoría de las empresas, así como la casi nula generada por los depósitos a plazo.

ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

En 2022 y 23, los bonos y obligaciones proporcionarán pérdidas a sus poseedores, así como a los que tengan fondos de inversión que invierten únicamente en ellos. Por dicho motivo, en la actualidad constituye una buena estrategia venderlos y adquirir uno o más pisos, siendo recomendable recurrir al endeudamiento para aumentar la rentabilidad del alquiler respecto al capital invertido.

Si lo hacen en la cuantía estándar (por un 80% del precio), en los primeros años la anterior rentabilidad muy probablemente excederá del 10%, pues el importe verdaderamente sufragado por la compra de la vivienda aún será muy reducido.

El teletrabajo, aunque sea de manera parcial, continuará en numerosas empresas, especialmente en las más grandes y la Administración Pública. La anterior opción permitirá la continuidad de una nueva fuente de demanda que apareció durante la pandemia: familias de clase media – alta y alta que compran una vivienda en la periferia de la metrópoli, después de vender o no la que tenían en un magnífico barrio en ella.

En los últimos dieciséis meses, dicha fuente ha sido la principal explicación del mejor comportamiento de las ventas en el resto de sus provincias que en las ciudades

más pobladas. En el próximo futuro, ambas ubicaciones evolucionarán muy bien.

No obstante, lo harán mejor el centro de las grandes capitales por la vuelta de los inversores y la población itinerante, los municipios de más alto standing cercanos a Madrid y de la costa próximos a Barcelona. En los últimos, el producto estrella será una casa con jardín y piscina o con una magnífica y amplia zona comunitaria.



ANÁLISIS DEL MERCADO RESIDENCIAL 1er SEMESTRE DE 2021/ UN ENFOQUE GENERAL

3) Evolución de los precios y transacciones en 2021 y

22. En relación al análisis del pasado mes de octubre, las previsiones para el año 2021 son más positivas que las inicialmente dibujadas por mí debido a dos razones: la gran disponibilidad y efectividad de las vacunas y el elevado gasto público realizado por los principales países del mundo. La primera característica, salvo gran sorpresa, hará que la pandemia esté en completa remisión entre agosto y septiembre. La segunda llevará a que la recuperación económica en dichos países se más rápida e intensa de la prevista.

Una mejor coyuntura económica y sanitaria, junto con el elevado ahorro existente, provocará una evolución más favorable de las transacciones y el precio. Las primeras crecerán el 25% y el segundo aumentará casi un 5%. En este último caso, la negativa variación del primer trimestre será más que compensada por la positiva de los tres siguientes.

En el ejercicio de 2022, la subida de las compraventas será más moderada, se quedará alrededor del 15% y la del importe de venta entorno al 10%. La principal diferencia entre ambos años vendrá generada por su distinto papel. En 2021, el mercado transita de la recesión a la expansión y absorbe el exceso de oferta

generado en el anterior ejercicio. Por tanto, la subida de las transacciones es considerablemente más elevada que la del importe de venta. En 2022 se producirá la consolidación de la fase de auge y ambas variables crecerán a un nivel más similar.

En definitiva, llega un período donde el mercado residencial ofrecerá a los inversores grandes oportunidades. El método compra, reforma y rápida venta volverá a tener un gran éxito, también la transformación de locales en vivienda. En ambos casos, el tiempo (el necesario para realizar la obra) juega a su favor y puede convertir una buena plusvalía en una extraordinaria. La clave del éxito estará en comprar bien, pues la venta al importe inicialmente deseado será más fácil de realizar que una adquisición con descuento sobre el precio de mercado.

Finalmente, con la finalidad de que ustedes saquen el máximo partido al nuevo período, les quiero ofrecer un consejo: no corran detrás de los precios, sino anticipense a ellos. En otras palabras, decidan rápido y adquieran pronto uno o más inmuebles. En una época de bonanza o gran recuperación inmobiliaria, las mejores oportunidades no esperan, simplemente vuelan.

Enfoque territorial



MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

ALICANTE / Un enfoque territorial

Año 2020 / La provincia de Alicante es la cuarta de la península que más visitantes recibe y la segunda, después de Málaga, en turismo de playa. No obstante, ambas capitales tienen una sustancial diferencia: la última está de moda entre los inversores, especialmente los de fuera de la provincia, pero la primera no.

El anterior constituye uno de los principales motivos por los que las transacciones bajaron un 28,1% en la ciudad de Alicante. Una caída superior al resto de la provincia (21,6%), a pesar de que ésta tiene un carácter eminentemente turístico. La otra primordial razón fue el desplazamiento de demanda de una parte de los compradores a los municipios más próximos de la periferia.

En el pasado año, la evolución de las ventas en los municipios del interior de la provincia fue mejor que en los costeros. Entre éstos, la ciudad mejor parada fue Denia, donde las transacciones cayeron solo un 13,1%, un nivel que está por debajo de la media nacional (14,5%). En el resto, las bajadas superaron el 25%. Es el caso Jávea (26,2%), Santa Pola (26,7%), Calpe (30,2%), Altea (33,6%), Torrevieja (35,1%) y Benidorm (37,3%).

En los grandes iconos peninsulares de turismo de playa, Marbella y Benidorm la caída de las ventas ha sido espectacular. La explicación es una mayor parte de adquirentes extranjeros y unos precios superiores a la inmensa mayoría de localidades turísticas.

Año 2021 / La recuperación llegará en mayor medida a la capital que a las localidades costeras. No obstante, el exceso de oferta existente hará que la principal repercusión se vea en las transacciones y casi nada en el precio. Una tendencia bastante común en todos los municipios con un elevado número de habitantes en los que el mercado se ha comportado muy mal en el año precedente.

El principio de la mancha de aceite hará que el centro de la ciudad sea la ubicación donde más se notará la mejora. También se observará en las localidades costeras más próximas, en las que en algunas el precio puede llegar a subir un 5% o más. En los principales municipios del interior, la subida será escasa, más debido a una escasa oferta que a una gran demanda, y difícilmente superará el 3%.



MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

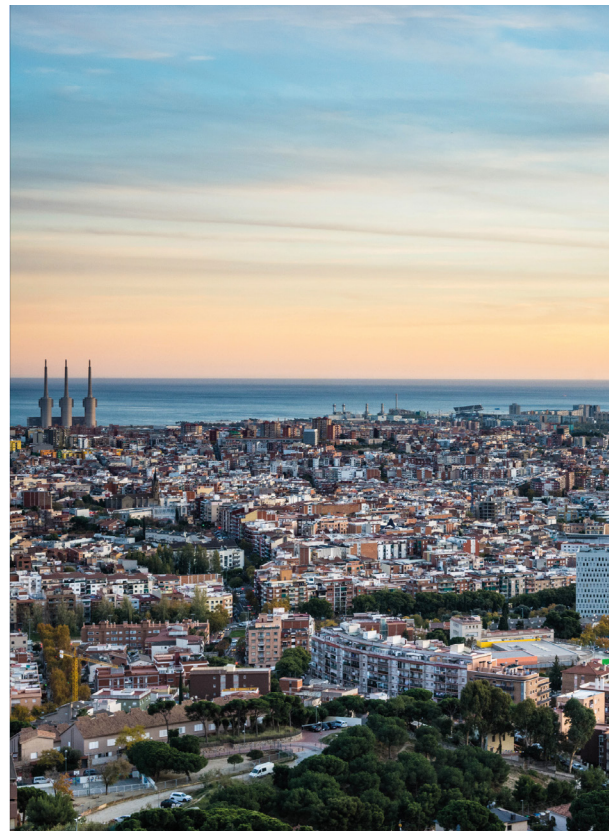
BARCELONA

Año 2020 / En 2020, las transacciones en la gran urbe disminuyeron un 24,5%. Lo hicieron más que en Madrid (22,6%) y en el conjunto del país (14,5%). Una evolución muy diferente a la observada durante la anterior crisis. Durante ella, la capital catalana se convirtió en la ciudad refugio del mercado residencial, pues las ventas solo bajaron un 31,9% en los seis años que duró, mientras que en España lo hicieron en más del doble.

En el pasado año, la gran periferia se comportó mejor que la metrópoli, pues las operaciones en el resto de la provincia disminuyeron únicamente en un 15,9%. No obstante, ésta tuvo un peor evolución que la de Madrid (caída del 6,3%). El mejor comportamiento del mercado residencial se observó en Badalona (- 5,5%), Calafell (-5,5%) y Sabadell (- 6,7%).

En cambio, el peor en Mataró (- 21,2%), Hospitalet (- 25,4%) y Terrassa (- 29,1%). La diferencia entre esta última y Sabadell, dos ciudades con una renta per cápita bastante similar (28.447 versus 29.429 euros), tuvo como principal base una mayor escrituración de viviendas nuevas en la segunda que en la primera.

En la periferia de Barcelona también existió una demanda de alto standing. No obstante, ésta tuvo un impacto menor



MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

que en Madrid, al ser la crisis económica más aguda y existir menos pisos y casas nuevas disponibles. Además, dicha demanda estuvo más repartida entre múltiples localidades relativamente pequeñas de los alrededores. Una muestra de ello es la caída de las ventas en Sant Cugat en un 18,3% y la debacle de Sitges con un 28,7%, esta última muy influenciada por la casi desaparición de compradores de segundas residencias.

En último ejercicio, la provincia de Barcelona quedó muy afectada por la crisis inmobiliaria, pues fue la sexta donde más bajaron las transacciones. (18,1%). Su caída solo fue superada por Santa Cruz de Tenerife (31,8%), Las Palmas (29,5), Islas Baleares (26,5%), Alicante (22,6%) y Málaga (18,9%). Todas las anteriores tienen una característica en común: el turismo es su principal motor económico.

Indudablemente, en los malos resultados de la demarcación influyó notablemente las grandes restricciones a la actividad empresarial, el límite establecido al precio del alquiler, la relativamente escasa oferta de obra nueva y el gran impacto que tuvo sobre la economía de la principal ciudad de la comunidad la ausencia de turismo extranjero.

Año 2021/ La capital catalana será una de las principales beneficiadas por la desaparición del coronavirus, pues empezará a regresar la demanda extranjera y una parte del elevado ahorro acumulado por los catalanes

durante el pasado año se destinará a la inversión en inmuebles. No obstante, en materia de transacciones, precios y oferta de vivienda nueva se comportará peor que Madrid.

El principal motivo será la distinta facilidad para realizar negocios inmobiliarios. La capital de España es una ciudad *business / friendly* y la catalana *business/ hostile*. Una gran parte de los family office radicados en ella diversificará en mayor medida sus inversiones y empezará a comprar o incrementará sus adquisiciones en Madrid, Valencia y Málaga.

A pesar de ello, el efecto rebote hará que el precio en ciudad de Barcelona suba un poco más que el promedio del país (un 7%). Una tendencia que también se observará en las principales ciudades de su periferia, especialmente las más emblemáticas.

El efecto rebote hará que el precio en ciudad de Barcelona suba un poco más que el promedio del país (un 7%).

MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

CANARIAS

Año 2020 / El año pasado, las dos provincias con peor evolución de las transacciones fueron Las Palmas (-29,6%) y Santa Cruz de Tenerife (-31,8%). Entre las 30 capitales con mayor población en España, la principal ciudad de la segunda tuvo la mayor caída de las ventas (-38,8 %). En dicha clasificación, la capital de la primera ocupa el quinto lugar por la cola (-24,3%).

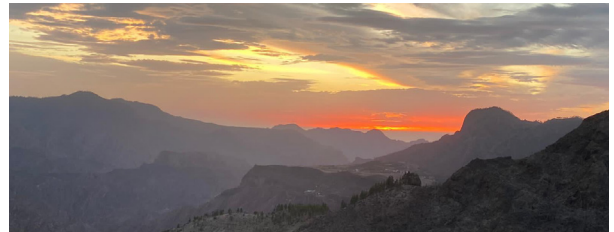
Entre las principales localidades turísticas del archipiélago, una gran disminución de las compraventas fue la tónica general. Entre ellas, destaca Adeje con una caída del 59,3%, la más elevada de los 125 municipios analizados. También es notable en Arona (28,1%) y San Bartolomé de Tirajana (27,7%).

Según los datos proporcionados por el Ministerio de Fomento, las Islas Canarias son el territorio español donde mayor repercusión tuvo la crisis inmobiliaria del pasado año. Las principales causas fueron una gran dependencia de las adquisiciones de extranjeros, una elevada oferta de segundas residencias y una caída del PIB de la economía canaria notablemente superior a la media nacional.

Al igual que en todas las provincias donde el turismo es un gran motor de desarrollo económico, las ciudades o

distritos donde los foráneos nacionales y extranjeros tienen tradicionalmente una elevada cuota de mercado quedaron más afectadas por la crisis que aquellas en las que los compradores son canarios y utilizan los inmuebles como primera residencia.

Según los datos proporcionados por el Ministerio de Fomento, las Islas Canarias son el territorio español donde mayor repercusión tuvo la crisis inmobiliaria del pasado año.

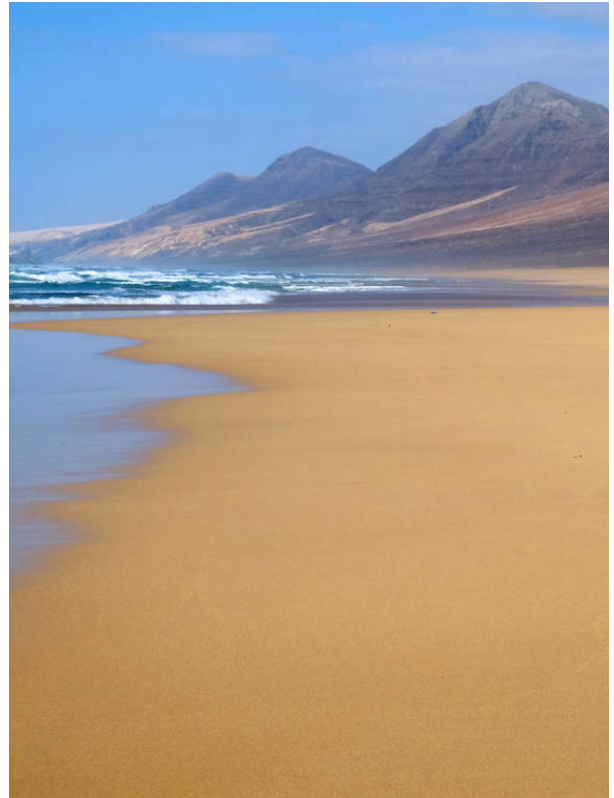


MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

Año 2021 / La mejor evolución de las ventas la tendrá la ciudad de Las Palmas, especialmente el centro ciudad y los barrios que concentran en mayor medida la oferta de viviendas de alto standing. Un buen comportamiento que se extenderá a las localidades próximas que ofrecen apartamentos y casas de calidad en cuidadas urbanizaciones. No obstante, dicha positiva evolución tendrá un mayor reflejo en las transacciones que en el precio, pues en la principal ciudad de la comunidad el importe de venta solo subirá un 2%.

En Santa Cruz de Tenerife, el segundo semestre será más favorable que el primero. No obstante, debido a una oferta significativamente superior a la de Las Palmas, la mejora del mercado no impedirá que el precio siga cayendo y lo haga en un 3%. Una evolución bastante similar la mayoría de las localidades costeras de las islas. No obstante, la caída será más elevada en muchas de ellas.

En casi todos los municipios eminentemente turísticos, las subidas del importe de venta deberán esperar hasta 2022. En dicho año, la recuperación del comprador extranjero será un hecho, el canario adquirirá un mayor número de segundas residencias y algunos nacionales, especialmente jubilados del norte de España, también apuntalarán la indicada tendencia.



MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

GALICIA

Año 2020 / De las 50 provincias de España, La Coruña es la décima con una mejor evolución de las transacciones (-4,9%) y la más poblada de las diez primeras, pues en el pasado año a las demarcaciones con más habitantes les ha ido inmobiliariamente peor que las que poseen pocos. Así, entre las cinco mejores, solo Asturias supera el millón de residentes y, entre las diez, la anterior y La Coruña.

La clave de dicha posición está en el buen comportamiento del resto de la provincia, pues en ella las ventas solo bajaron un 0,2%. En cambio, las transacciones en la capital disminuyeron en un 16,9%, dos puntos y medio superior a la reducción observada en el conjunto del país.

El peor comportamiento de la principal ciudad es una tendencia observada en la mayoría de las demarcaciones. Está sustentada en el desplazamiento de la demanda hacia las

localidades próximas y en la gran reducción de las compras efectuadas por los inversores. Unos inversionistas que tenían como principal destino de sus adquisiciones los inmuebles mejor situados en La Coruña y cuyas inversiones en el resto de la provincia eran mínimas.

Año 2021 / Las perspectivas para 2021 son muy similares a las de la región de Murcia. La subida del precio será escasa, las transacciones aumentarán alrededor del 20% y la mayor recuperación del mercado se observará en su principal ciudad. En especial, en los barrios más céntricos y en las localizaciones de la periferia de más alto standing.

A diferencia de 2020, en el actual ejercicio la provincia de La Coruña no estará entre las diez con mejor evolución de las transacciones. Una posición reservada para las demarcaciones donde se sitúen las ciudades más grandes del país y algunas de las localidades más golpeadas por la crisis inmobiliaria del pasado año.



La subida del precio será escasa, las transacciones aumentarán alrededor del 20%.

MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

GIRONA

Año 2020 / La mejor evolución de las ventas en las cuatro capitales catalanas tuvo lugar en Lleida y la peor en Barcelona. En la primera el aumento fue de un 1,4 %, mientras que en la segunda la disminución llegó al 24,5%. No obstante, la caída en Girona también fue importante, al disminuir las transacciones un 16,2%. Una reducción superior a la media nacional (14,5%).

La diferencia está relacionada con la mayor resistencia de la demanda de inversión en la segunda, la mayor riqueza y renta per cápita de sus habitantes.

Entre las ciudades marítimas de Girona, destaco dos distintos resultados. Los que lo tienen mejor que la capital de provincia y los que lo poseen peor. Entre los primeros, aparecen Blanes (- 8,5%) y Lloret (-15,9%). Entre los segundos, Roses (- 24%) y Platja de Aro (- 26,7%). La diferencia entre unos y otros probablemente esté en una mayor demanda autóctona de los dos municipios inicialmente citados, entendiéndolo como tal la proveniente de la propia urbe o de las localidades muy cercanas.

Año 2021 / Mi expectativa es un aumento del precio de alrededor del 2%. La tendencia será similar a la que suele acontecer en el inicio de una nueva etapa expansiva del mercado residencial. En ellas, el incremen-

to del importe de venta suele ser superior en la principal ciudad de la comunidad que en las otras tres capitales de provincia. No obstante, como sucederá en casi todas las localidades del país, las ventas subirán mucho más que el precio lo harán a un ritmo superior al 20%.

No obstante, el gran despegue de las transacciones previsto para dichos municipios dudo mucho que se traslade a los municipios costeros. En la mayoría de ellos, el anterior incremento difícilmente superará el 15% y será generado en mayor medida por la población ya residente en ellos que por compradores procedentes del resto de España o del extranjero. En casi todas las localidades turísticas, el precio seguirá bajando, pero lo hará por debajo del 5%. Entre las excepciones a la anterior tendencia probablemente estén Blanes.

En casi todas las localidades turísticas, el precio seguirá bajando, pero lo hará por debajo del 5%.

MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

MADRID

Año 2020 / En el pasado año, el mercado residencial de la capital de España se comportó bastante peor que la media nacional, pues las transacciones en ella bajaron más que en el conjunto del país. En la primera lo hicieron en un 22,6% y en el segundo en un 14,5%. No obstante, sucedió lo contrario en el resto de la provincia, al reducirse en dicho territorio únicamente en un 6,3%.

En las crisis inmobiliarias, un comportamiento como el anterior constituye un rara avis. Hasta el pasado año, la evolución de las ventas en la ciudad de Madrid siempre había sido mejor que en la nación. Entre 2008 y 13, la caída de las transacciones en España fue del 64,1%, siendo ésta una disminución muy superior al 38,8% advertido en la capital del país.

El comportamiento anómalo en 2020 fue principalmente consecuencia de una demanda de clase media – alta y alta que compró una vivienda en las mejores ubicaciones de su periferia, de la existencia de una mayor oferta relativa de pisos nuevos en ella y de la casi desaparición de los inversores extranjeros. En anteriores recesiones inmobiliarias, estos últimos y los españoles más adinerados compraban en las mejores ubicaciones de la capital para aprovechar las oportunidades existentes. Esta vez ni unos ni otros lo han hecho de manera significativa.



MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

Entre las 125 ciudades analizadas solo hay 12 en las que suben las ventas de viviendas. No obstante, entre ellas están cuatro municipios de la Comunidad de Madrid y uno de una provincia limítrofe (Guadalajara). Todos ellos comparten una característica común: una gran oferta de vivienda nueva que, cuando llegó la pandemia, ya estaba casi por completo vendida. Entre dichos municipios podemos efectuar dos grupos. Por un lado, Pozuelo de Alarcón y Boadilla del Monte, las dos ciudades con mayor renta per cápita del país. En ellas, los compradores principalmente adquirieron viviendas de *alto standing*. Por el otro, Móstoles, Getafe y Guadalajara, cuyos adquirentes más habituales han sido familias de clase media

Año 2021 / En el actual ejercicio, la comunidad de Madrid probablemente sea el territorio con una mejor evolución de las transacciones. Los principales motivos serán la menor caída del PIB provincial en 2020, la mayor concentración de riqueza del país, la existencia de un gran número de funcionarios y la llegada de muchos inversores del resto de España y el extranjero.

Los principales factores diferenciales serán dos: la política sanitaria desarrollada por *Isabel Díaz Ayuso*, que ha permitido que Madrid fuera la provincia de España donde la actividad empresarial más se aproximó a la habitual en los últimos dieciséis meses, y una comparativamente elevada oferta de vivienda nueva. El incremento del precio

se situara en un 9%. Una alza que principalmente será consecuencia del aumento de la demanda en el segundo semestre. Evidentemente, si en dicho período, pero especialmente en el último trimestre, la incidencia del coronavirus es muy baja. En la capital, el mayor incremento del importe de venta se dará en la almendra (la parte interior de la M-30). No obstante, en todos los distritos su evolución será al alza.

En la periferia, la tendencia será similar a la observada en el último año. Las ciudades más beneficiadas serán las próximas a la capital con un oferta de *alto standing*, los municipios donde haya una importante disponibilidad de viviendas nuevas y las localidades de la Sierra que aseguren a sus propietarios un magnífico entorno natural, una gran tranquilidad y una vivienda cuyas prestaciones sean equivalentes a cualquiera bien equipada de la gran ciudad.

**El incremento del precio se situara en un 9%.
Una alza que principalmente será consecuencia del aumento de la demanda en el segundo semestre**

MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

MÁLAGA

Año 2020 / El pasado año, entre las doce ciudades más pobladas del país, Málaga fue la tercera donde menos cayeron las transacciones (un 13%), después de Córdoba (7,1%) y Bilbao (9%). Un resultado muy sorprendente dada la debacle del turismo y la disminución de los inversores nacionales y extranjeros en el conjunto del país.

Indudablemente, el anterior dato es un ejemplo de la gran fortaleza de la demanda de vivienda de la ciudad, fruto de su magnífica transformación urbanística en las últimas dos décadas y de la mejora de la calidad de vida que ofrece a sus habitantes. Dos rasgos que le han permitido atraer numerosos residentes habituales desde el resto de España y el extranjero. Algunos con la finalidad de disfrutar de su jubilación, otros de las oportunidades de trabajo que ofrece la ciudad.

No obstante, la evolución de las ventas en la provincia fue decepcionante, al disminuir un 18,9% y ser la quinta donde la caída tuvo un carácter más agudo. Los principales culpables de dicha posición son algunas de las localidades con más habitantes de la demarcación, entre ellas Vélez – Málaga (18,7%), Mijas (19%), Benalmádena (22,3%) y Fuengirola (24,2%).

La crisis se cebó especialmente en tres: Marbella (30,3%), Torremolinos (39,3%) y Nerja (42,6%). No respetó ni a un municipio como el primero, donde la demanda de viviendas tiene un gran componente de alto standing, pero sí a Estepona. En dicha localidad, las ventas aumentaron un 7,7%. Un incremento principalmente consecuencia de la entrega de varias promociones en 2020 cuya venta estaba pactada antes del inicio de la pandemia.

Por tanto, la conclusión es obvia: la gran crisis turística pasó una elevada factura a la mayoría de los municipios costeros de la provincia, pero una relativamente pequeña a la capital. Una señal clara de que la segunda no depende tanto del turismo como la mayor parte de las localidades costeras.



MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

Año 2021/ El relativamente buen comportamiento del mercado en 2020 augura uno notablemente mejor en 2021. El precio subirá en la capital un 7% y será uno de los mayores incrementos observados en los principales municipios del país. Las subidas más elevadas se darán en el centro de la ciudad, debido al regreso de los inversores en el segundo semestre, y en las mejores ubicaciones de las localidades próximas a la capital.

En cambio, la demanda de vivienda continuará siendo exigua en la mayoría de las otras ciudades costeras y el exceso de oferta muy elevado. Indudablemente, el resultado será una nueva bajada del precio. No obstante, de menor intensidad que el año anterior, pues una parte sustancial de los vendedores será bastante reticente a realizar grandes rebajas del precio debido a la inminente recuperación de la economía. En ellas, la oferta y la demanda tendrán bastantes dificultades para encontrarse.

El relativamente buen comportamiento del mercado en 2020 augura uno notablemente mejor en 2021.

MALLORCA

Año 2020 / En el conjunto de España, la caída en 2020 de los ingresos de los visitantes procedentes del exterior en un 74,5% afectó en gran medida a todo el país, pero especialmente a las provincias cuyo PIB depende en mayor medida del turismo extranjero. Una situación que se trasladó a la demanda de viviendas e hizo que las dos demarcaciones de las Islas Canarias, Baleares, Málaga y Alicante fuera donde más se notó la crisis inmobiliaria.

No obstante, en Palma las ventas bajaran menos que en el archipiélago balear. En la primera la disminución fue de un 23,4%, mientras que en el segundo la reducción alcanzó el 26,4%. En el último, las ubicaciones más afectadas fueron las más demandadas tradicionalmente por los extranjeros, pues la demanda nacional tuvo un mejor comportamiento relativo que la foránea.

En la isla de Mallorca, la disminución de operaciones en la mayoría de los municipios del interior fue inferior a la advertida en Palma. La explicación viene dada por la actuación de una parte de la nueva demanda, pues prefirió instalarse en ellos en lugar de en la principal metrópoli de la comunidad. En cambio, en las localidades costeras, especialmente si la demanda extranjera ha sido elevada en los años anteriores, la reducción fue bastante mayor que en la capital. Un ejemplo de ello es Calvià, donde las transacciones disminuyeron en un 30,5%.

MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

Año 2021 / En el actual año, la recuperación en Palma será en mayor medida en las transacciones que en el precio, pues éste prácticamente no variará. El descenso experimentado en el primer semestre será compensado por un ascenso de similar magnitud en el segundo. Si la pandemia ya es historia, el cuarto trimestre en ventas será muy bueno. En concreto, mejor de lo que fue en 2018 y 19.

La recuperación en transacciones en las localidades costeras será menor que en la ciudad. Por dicho motivo, en ellas el precio continuará bajando en 2021. El motivo será el lento regreso de la demanda extranjera. En cambio, en las localidades interiores más próximas a Palma, las ventas evolucionarán a un ritmo similar a la de la capital. La nueva fuente de demanda que apareció en 2020 continuará siendo importante en 2021 y de ella se continuarán aprovechando dichos municipios.

La recuperación en transacciones en las localidades costeras será menor que en la ciudad.



MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

REGIÓN DE MURCIA

Año 2020/ En el pasado año, la coyuntura inmobiliaria de la provincia fue algo mejor que la del conjunto de España. No obstante, las principales tendencias del país también fueron observadas en la región. Así, por ejemplo, las transacciones en la demarcación (-12,3%) disminuyeron menos que el promedio nacional (-14,5%). La principal explicación fue la inexistencia de crisis en el sector agroalimentario. Por tanto, una caída del PIB provincial inferior al de la nación.

En la principal ciudad, las ventas bajaron más (-15,8%) que en el resto del territorio (-10,6%). Un resultado que probablemente sea consecuencia de una mayor exposición de la ciudad de Murcia a la demanda de inversión y del desplazamiento de compradores desde la capital a las localidades próximas.

Al igual que en el resto de España, las localidades más afectadas por la disminución de las operaciones fueron las que poseen un mayor carácter turístico y una mayor proporción de segundas residencias. En ellas, la combinación de un importante exceso de oferta y la existencia de muy pocos compradores condujo a una caída del precio de alrededor del 10%.

Año 2021 / La escasez de inversores de fuera de la provincia hará que la subida del precio en 2021 se limite al 3%. Como en la mayor parte del territorio español, las transacciones aumentarán mucho más y su crecimiento superará el 20%. En las localidades más turísticas, el precio seguirá bajando, aunque lo hará menos que durante el año anterior.



MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

TARRAGONA

Año 2020/ La mejor evolución de las ventas en las cuatro capitales catalanas tuvo lugar en Lleida y la peor en Barcelona. En la primera el aumento fue de un 1,4 %, mientras que en la segunda la disminución llegó al 24,5%. No obstante, la caída en Tarragona también fue importante, al disminuir las transacciones en un 22,1%. Una reducción superior a la media nacional (14,5%).

La diferencia está relacionada un superior desplazamiento de la demanda hacia la periferia. No obstante, éste no tuvo la suficiente entidad para explicar un aumento de las ventas en Cambrils del 8%. Un incremento que la sitúa en el cuarto lugar de las ciudades analizadas.

El gran resultado de dicha localidad turística está principalmente relacionado con la escrituración de varias promociones en el trimestre final de 2020, el gran atractivo que posee para numerosos jubilados aragoneses, riojanos y navarros y la elevada calidad de vida que proporciona a sus habitantes. Una positiva evolución que contrasta radicalmente con el desplome de ventas en Salou, donde las compraventas bajaron un 36,2%, siendo la sexta mayor caída de los 125 municipios analizados.

Año 2021 / Mi expectativa es un aumento del precio de alrededor del 2%. La tendencia será similar a la que suele acontecer en el inicio de una nueva etapa ex-

pansiva del mercado residencial. En ellas, el incremento del importe de venta suele ser superior en la principal ciudad de la comunidad que en las otras tres capitales de provincia. No obstante, como sucederá en casi todas las localidades del país, las ventas subirán mucho más que el precio, lo harán a un ritmo superior al 20%.

No obstante, el gran despegue de las transacciones previsto dudo mucho que se traslade a los municipios costeros. En la mayoría de ellos, el anterior incremento difícilmente superará el 15% y será generado en mayor medida por la población ya residente en ellos que por compradores procedentes del resto de España o del extranjero. En casi todas las localidades turísticas, el precio seguirá bajando, pero lo hará por debajo del 5%. Entre las excepciones a la anterior tendencia probablemente está Cambrils.

En la mayoría de ellos, el anterior incremento difícilmente superará el 15% y será generado en mayor medida por la población

MERCADO RESIDENCIAL: UN ENFOQUE TERRITORIAL

VALENCIA

Año 2020/ Al igual que en nueve de las doce principales ciudades del país, las transacciones bajaron más en la capital de la provincia que en el resto de ella. Así, mientras en Valencia lo hicieron en un 22%, en Paterna disminuyeron un 6,1% y en Sagunto un 6,6%. Entre las urbes más importantes de la demarcación, Gandía fue la que tuvo una peor evolución, pues cayeron las ventas un 27,9%. Indudablemente, la explicación está en el pésimo comportamiento de la demanda de segundas residencias en casi todo el territorio nacional.

La buena evolución relativa de los municipios próximos a la capital de la comunidad hizo que las transacciones en el conjunto de la provincia únicamente bajaran un 12,8%. Una comportamiento mejor que la media nacional (14,5%), similar al de Castellón (12,6%) y notablemente superior al de Alicante (22,6%) Cambrils.

Año 2021/ En el actual ejercicio, la recuperación del mercado residencial principalmente se notará en la capital, especialmente en los distritos más céntricos, tales como Ciutat Vella, El Pla del Real o l'Eixample. También en las ubicaciones de más alto standing, tales como la Ciudad de las Artes y de las Ciencias, la parte más emblemática de Campanar y las ubicaciones más cercanas a la playa de la Patacona (Alboraya).

El precio subirá un 6%, un punto más que la media nacional. Lo hará en mayor medida en la principal ciudad de la comunidad que en el resto. Un efecto inverso al que sucedió durante 2020. No obstante, en un municipio como Gandía, el importe de venta es probable que siga bajando, dada la gran oferta de viviendas generada por los residentes temporales y la escasa recuperación de la demanda de segundas residencias.



Agora MLS

¡LA MAYOR FUERZA DE VENTA INMOBILIARIA DE ESPAÑA!

525 Agencias agrupadas
3.000 Profesionales
31 Provincias
8.000 Inmuebles en gestión en exclusiva compartida.

www.agoramls.es
agora@agoramls.es



QUÉ ES UNA MLS / QUÉ ES AGORA MLS

MLS es un sistema de cooperación profesional inmobiliaria, significa **MULTIPLE LISTING SERVICE** o Servicio de contratación múltiple, los inmobiliarios de una zona se unen en beneficio de sus clientes. Es una agrupación efectiva de compra, venta y alquiler de inmuebles

El propietario firma con una agencia inmobiliaria un **contrato de gestión de venta o alquiler múltiple: la Exclusiva compartida o Multiexclusiva**. El inmobiliario que representa al propietario comparte la gestión de venta o alquiler con el resto de agrupados a la MLS que trabajarán con él para traer al comprador o al inquilino.

El sistema MLS proviene de USA desde hace más de 120 años, siendo operativo en varios países: Francia, Italia, Canadá, México, Perú y en España desde 1999. Actualmente en España hay más de 100 agrupaciones inmobiliarias que trabajan el sistema MLS.

AGORA MLS es la MLS empresarial más proactiva de España, estamos a la vanguardia en la gestión del sistema MLS **con más de 20 años de experiencia. ¡Somos la MLS de referencia en España!**

Tenemos 2 divisiones:

1. AGORA MLS AGRUPACION INMOBILIARIA:

Especializada en la compraventa de residencial

2. AGORA MLS RENT: Especializada en el alquiler de residencial

Estamos presentes directamente en 31 provincias en España y a través de colaboración con otras redes, podemos darle servicio en las 50 provincias.

Agora MLS / www.agoramls.es / agora@agoramls.es





AGORA
MLS AGRUPACIÓN INMOBILIARIA

Agora MLS, ¡Es otro nivel!

www.agoramls.es
agora@agoramls.es

