

## ¿Estamos ante un cambio de ciclo inmobiliario?



**Antonio Lodeiro**

**N**uestro sector, igual que la macroeconomía, está sujeto a ciclos. Escuchamos por todas partes diferentes teorías, distintas predicciones, siempre, normalmente, en función de los intereses de quienes las difunden. Y cada ciclo tiene cuatro fases diferenciadas que permanecen invariables, aunque la duración de cada una puede variar, y varía, de un ciclo a otro. Simplemente repasando la historia de nuestros últimos ciclos podemos tener una idea de en qué lugar nos encontramos hoy y, por tanto, qué podemos esperar.

En la fase de expansión los inmuebles ganan valor y el número de transacciones aumenta. Esto es lo que pasó en España entre los años 1998-2006 y 2018-2020. Pero esta fase viene, inevitablemente, seguida, o bien de una fase de estabilización, o bien, directamente, de una fase de desaceleración.

En España los años 2007-2008 fueron años de desaceleración tras la fase expansiva. En esta fase el precio sigue aumentando, aunque muy ligeramente, pero sin embargo el número de operaciones desciende de forma importante.

Del 2009 al 2012, España entró en la fase de recesión. Esta fase se caracteriza por una bajada importante del número de operaciones que, inevitablemente, viene acompañada por una bajada de precios. A partir del 2013 y hasta el 2017 España entró en la fase de estabilización, en la

que el número de operaciones aumenta y los precios se mantienen, o incluso presentan cierta tendencia a experimentar bajas moderadas en su inicio.

Conviene recordar que los ciclos económicos no siempre pasan por las anteriores etapas de manera sucesiva y en el mismo orden. La razón es que las circunstancias que producen los cambios de fase son cambiantes. Es imprescindible ver y analizar los síntomas, detectar las causas (estructurales, coyunturales, etc.), para intentar anticipar el futuro más inmediato.

Los años 2020-2021 y lo que llevamos de 2022 los tenemos muy presentes y han sido prolíficos en acontecimientos: una pandemia, encarecimiento del com-

bustible y las materias primas (iniciado, no olvidemos, antes de la guerra de Ucrania), la propia guerra europea y el disparo de la inflación como resultado de un período de gran demanda seguido de otro de inmovilización de la industria en general a causa de la pandemia y que ha provocado retrasos en los procesos de fabricación y un importante atasco logístico y del transporte que agudizan más sus efectos.

La pandemia (factor coyuntural), parece que está, como mínimo, gestionada. Pero sus efectos todavía se notan en la economía. El problema logístico y del encarecimiento de las materias primas sería un problema de adaptación de estructuras y de regreso a la producción normalizada si no fuera porque el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania sigue más vivo que nunca; con las consecuencias que todos estamos padeciendo.

### Estabilidad necesaria

Hasta que no encontremos la estabilidad necesaria será muy difícil controlar adecuadamente la inflación y los tipos de interés; y sin ese control, el empobrecimiento de la población

en general será evidente y la capacidad de ahorro, anulada.

Dicho todo lo anterior, yo todavía me debato entre la duda de si entramos en un período de desaceleración o directamente de recesión. Pero lo que sí parece evidente, es que estamos haciendo frente a un cambio de ciclo y negarse a aceptarlo puede ser un error estratégico.

Es momento de tomar decisiones y enfocarse hacia aquellos segmentos de negocio a los que una situación como la actual puede beneficiar más. Creemos que, en una situación de incre-

mento de precios de las materias primas, aumento de los tipos de interés, capacidad de ahorro atacada por la inflación e incertidumbre geopolítica como la que estamos viviendo, el segmento del alquiler va a experimentar un incremento como nunca hemos vivido. Todo ello aderezado por factores que ya estábamos observando en la fase de expansión: mayor movilidad laboral, necesidad de acortar la edad de emancipación, mayor cultura de la economía colaborativa en los segmentos de edad más jóvenes. En conclusión: estamos ante un cambio de ciclo evidente, y, como siempre, los que antes lo acepten y mejor se posicionen serán los que seguirán creciendo.

**CEO – Activum Real Estate Consulting**

