



RADIOGRAFÍA DEL SECTOR DE VIVIENDA TURÍSTICA

En la inversión de vivienda de costa

ANÁLISIS POR ZONAS/ Los precios de la vivienda turística ya crecen con fuerza en muchas zonas de costa, como las Islas Baleares, las de las playas de España están en clara recuperación de precios o presentan indicios de ella, con un mercado cada vez más animado,

Pablo Cerezal, Madrid

El mercado de la vivienda ya despegó con una fuerza creciente, sobre todo en las grandes ciudades. Sin embargo, hay algunas áreas que sobresalen especialmente: las costas, donde el 56% de las zonas están en recuperación y la demanda extranjera y el limitado stock en las zonas prime ha dado vigor a la subida de los precios inmobiliarios. En concreto, y según un reciente informe de la tasadora Tinsa, el 56,2% de las zonas de costa están en proceso de recuperación, mientras que el 28,1% se encuentran cerca de tocar suelo y sólo un 15,8% siguen inmersas en la fase de ajuste.

Así, destacan los archipiélagos balear y canario, con varias áreas en "clara recuperación", seguidas de la Costa del Sol (Málaga) y la Costa de la Luz (Cádiz). Además, hay importantes mejoras en Barcelona, Gerona y Alicante. En estas zonas ya se ha drenado una buena porción del stock de vivienda sin vender, ya que las transacciones se han elevado como un cohete, lo que ha dado alas a los nuevos visados, que llegan a duplicarse. Por el contrario, algunas zonas de la Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía siguen buscando el suelo, debido a que el mercado está saturado de inmuebles sin vender, por lo que todavía es posible encontrar gangas fácilmente. La Cornisa Cantábrica arroja un perfil más moderado. Hay varias claves que apuntan al prolongamiento de la tendencia alcista. "Llevamos varios trimestres viendo una subida moderada pero estable de los precios, la demanda extranjera sube con mucha fuerza, sobre todo en la costa, por lo que el remanente de vivienda sin vender ya se empieza a agotar en muchas zonas", apunta Beatriz Corredor, directora de Relaciones Institucionales del Colegio de Registradores de la Propiedad.

• **Baleares** es la zona más pujante, ya que tanto Mallorca como Ibiza y Formentera se encuentran en "clara recuperación". Las tres islas gozan de una fuerte presión al alza por parte de la demanda extranjera, sobre todo en la ga-

"El 'stock' de vivienda en costa ya se empieza a agotar en muchas zonas", señala Corredor

ma alta y en el sector de lujo, lo que eleva los precios. Por ejemplo, Calviá, una de las zonas más caras de España, a razón de 2.835 euros por metro cuadrado, ya se encarece a un ritmo del 11,4% interanual y podría recuperar su precio máximo histórico en poco más de un año. Además, la escasez de suelo vacante es un factor determinante en la compra de apartamentos unifamiliares, ya que Tinsa detecta "compraventas de viviendas que posteriormente son demolidas para volver a edificar apartamentos en donde la normativa urbanística lo permite".

• **Canarias** es otro de los grandes puntales de la recuperación inmobiliaria, sobre todo en Gran Canaria y Lanzarote, pero también en La Gomera, Tenerife o Fuerteventura. En buena parte de estas zonas, la ocupación hotelera y extrahotelera supera el 75%-80% a lo largo del año, debido al fuerte incremento de la afluencia turística a las Islas derivado, en cierta medida, "de la situación de inseguridad de las zonas vacacionales que compiten con las Islas Canarias", como Turquía o Túnez. Esta presión se ha trasladado también a la demanda de vivienda para uso vacacional propio o para alquiler. Así, en Gran Canaria hay un auge de la compra y remodelación de viviendas turísticas, y lo mismo sucede en Lanzarote. Sin embargo, la actividad constructora y el mercado del suelo todavía no se han recuperado en buena parte de las zonas, por lo que el exceso de oferta podría drenarse en los próximos años.

• **La costa catalana** muestra un fuerte dinamismo, con la vivienda ya recuperándose en Gerona y Barcelona y muy cerca de tocar suelo en Tarragona. Destacan especialmente localidades como Gavà (donde los precios suben a un ritmo del 13,2%), Blanes



Fuente: Tinsa

(12,8%), Palamós (12,1%), Barcelona (9,2%), Premià de Mar (8,7%) o Torredembarra (8,4%). En estas zonas, la mayor parte de los excedentes de la crisis ya están vendidos, pero no hay una gran actividad promotora, por lo que las subidas pueden acelerarse si la demanda se mantiene. Otras localidades muy turísticas, como Salou o Cambrils, están en retroceso, pero la reactivación de proyectos paralizados indica que los promotores apuntan por un cambio de tendencia en el precio.

• **La Comunidad Valenciana** es una de las zonas más heterogéneas, ya que las zonas que todavía se encuentran en fase de ajuste (sobre todo en Castellón) conviven con otras áreas que ya muestran fuertes síntomas de recuperación. Y, todas ellas, trufadas de ciuda-

des con fuertes incrementos de precios, como sucede en Benicarló (13,2%), Peñíscola (10,9%), Orihuela Costa (9,8%) o Benicasim (8,5%). A grandes rasgos, mientras que Alicante concentra la mayor parte de las zonas en proceso de recuperación, Valencia todavía está cerca del suelo y Castellón "todavía está muy lastrada por un stock muy abultado y tardará en recuperarse", advierte José García Montalvo, profesor de la Universidad Pompeu Fabra.

• **Murcia** es otra de estas zonas con exceso de stock, donde los precios todavía están cayendo en la mayor parte de las zonas costeras. Sin embargo, Tinsa ya observa algunos indicios de recuperación, tales como la reactivación de los precios La Manga del Mar Menor y en urbanizaciones

muy concretas, como son los casos de la de Mar de Plata, en Mazarrón, y las de El Rubial, La Loma y El Hornillo, en Águilas. También se ha acelerado el ritmo de ventas, lo que ha permitido dar salida más rápidamente a la obra nueva.

• **Andalucía** es un territorio también muy heterogéneo. Mientras que Almería, Granada y Huelva todavía siguen buscando el suelo al mercado, muchas zonas de Málaga y Cádiz viven incrementos muy destacados, como sucede en los casos de Casares (9,4%), Torrox (8,7%) o Torremolinos (7,2%). Esto se debe a que en muchos sitios los potenciales compradores siguen retraídos a la espera de mayores descuentos, mientras que el stock es muy limitado en otras, debido a que las características del terreno impidie-

ron que la oferta se desbordase en su día. Además, muchos municipios de la Costa del Sol (Málaga) y de la Costa de la Luz (Cádiz) tienen características claramente enfocadas al turista extranjero, cuya demanda crece intensamente. Por eso, ya se han reactivado varios proyectos de este tipo.

• **Galicia**, al contrario, es un mercado con muchas menos viviendas por vender, pero con un atractivo mucho menor para el turista extranjero. Por eso, el descenso desde los niveles previos al estallido de la burbuja ha sido inferior a la media, pero la recuperación también está siendo menos pronunciada, porque más del 70% de las compras dependen de la demanda nacional, que todavía no se ha reactivado por completo. En esta zona destaca Baiona, con una sub-

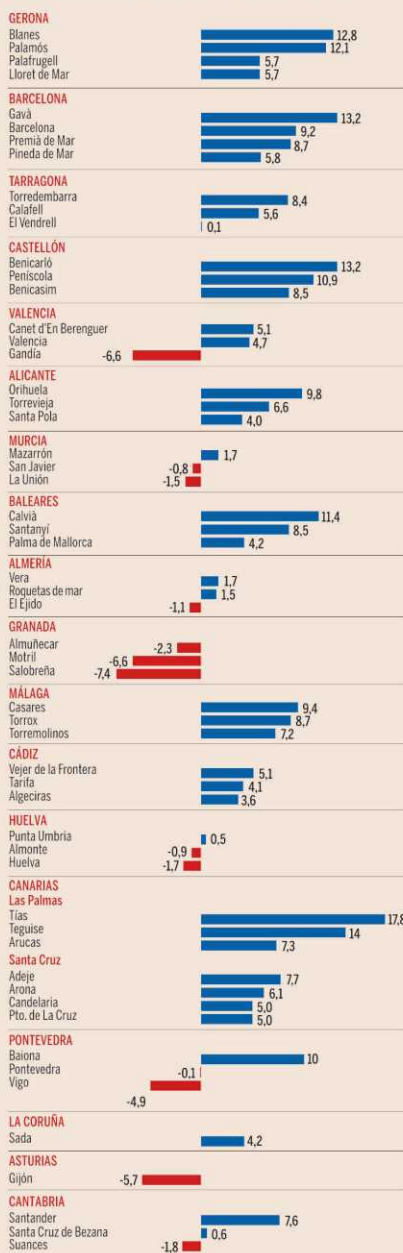


sale el sol

Canarias, Málaga, Cádiz, Alicante y Gerona. Más de la mitad de acuerdo con Tinsa, y muy pocas zonas siguen en retroceso.

LAS CIUDADES QUE MEJOR EVOLUCIONAN

Por provincia. Variación interanual en el primer trimestre de 2016, en porcentaje.



Fuente: Tinsa

Infografía Expansión

da del 10% respecto a los niveles del año pasado.

• En Asturias, los precios todavía no han terminado de ajustarse, aunque sí están próximos a tocar suelo en las zonas más cercanas a Galicia y a Cantabria. Sin embargo, los precios todavía caen a un ritmo del 5,7% en Gijón. La nota optimista es que las compras crecen a un ritmo del 26,4% en esta ciudad, aunque retroceden un 6,3% en Llanes. Esto se debe a que la zona norte presenta una alta dependencia de los compradores españoles.

• Cantabria arroja un perfil muy similar, ya que los precios siguen en caída. Estos descensos son más profundos en las ciudades de tamaño pequeño, mientras que crecen a un ritmo del 7,6% en Santander. Aunque el número de transacciones de viviendas vacacionales vuelve a crecer con cierta fuerza, esta evolución todavía no se ha trasladado al mercado del suelo, donde "no se registra ninguna actividad, debido al exceso de suelo urbano sin edificar y de suelo urbanizable sin desarrollar o con desarrollos urbanísticos paralizados".

• En el País Vasco hay fuertes diferencias entre ambas provincias de costa. Por un lado, la zona de Vizcaya se mantiene en fase de corrección porque la demanda no se ha reactivado y muchas de las áreas se están reconvirtiendo a núcleos de residencia habitual, como ciudades dormitorio para quienes trabajan en Bilbao. En cambio, Guipúzcoa ya muestra indicios de recuperación. El stock es relativamente escaso a lo largo de la costa de esta provincia, y sólo una pequeña parte de él es nuevo lo que, unido al fuerte aumento de las ventas en muchas zonas vacacionales y al acortamiento del tiempo de comercialización, hace que ya se empiecen a registrar incrementos de precio. Sin embargo, la zona tiene el handicap de que depende de los compradores locales, ya que los extranjeros cada vez optan con más fuerza por el clima más cálido.

LOS EXTRANJEROS TIRAN DEL MERCADO DE COSTA

Principales mercados.

> Compras de viviendas en España por parte de extranjeros

En % sobre el total de compradores.



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

> Compras de viviendas en España por parte de británicos

En % sobre el total de compradores extranjeros.



Infografía Expansión

El mercado británico sufrirá por el Brexit

RIESGOS/ La depreciación de la libra y la incertidumbre sobre la sanidad frenarán las compraventas.

P. Cerezal, Madrid

El mercado inmobiliario ha crecido a buen ritmo durante los últimos años, apuntalado por el cliente extranjero, que ha pasado de representar el 4% de las compras en 2009 al 13,2% en 2015, pero esta racha podría truncarse por la futura salida de Reino Unido de la Unión Europea. El Brexit "abre una caja de Pandora de incertidumbre para los 400.000 expatriados británicos en España, afectando asuntos como pensiones, sanidad y fiscalidad", alertaba Second Home & Resort Information Observatory antes de que tuviera lugar el referéndum el pasado 23 de junio. Lo cierto es que se trata de un factor preocupante, ya que el cliente extranjero ha sido clave en el incremento de las transacciones y el británico es el principal de ellos, con más del 21% de las compras.

"La demanda británica puede resentirse, ya que antes venía apoyada por la fortaleza de la libra", señala la ex ministra de Vivienda Beatriz Corredor. Sin embargo, la divisa británica se ha desplomado tras el triunfo del Brexit la semana pasada, lo que supone una pérdida de poder adquisitivo para quienes viven en España. "Todavía es prematuro afirmar cómo puede afectar el

El comprador británico es el principal cliente extranjero, con el 21% de las compras

Brexit, pero hay que tener en cuenta que las primeras nacionalidades de extranjeros que compran vivienda en España son todas bastante estables", agrega. "No obstante, la incertidumbre nunca es buena consejera, y menos en el mercado inmobiliario".

Además, hay muchos temas que dependen de cómo evolucionen las conversaciones entre Londres y Bruselas para definir el estatus de Reino Unido fuera de la Unión Europea. "Dependiendo de cómo evolucione esta negociación, los británicos se podrían quedar incluso sin cobertura sanitaria", advierte José María Basañez, presidente de Tecnitasa, que agrega que este impacto se notará mucho porque "los británicos sólo suponen el 3% de los compradores, pero están en zonas muy concentradas, e incluso hay proyectos orientados específicamente a ellos, por lo que serían difíciles de reemplazar por turistas de otras nacionalidades".

Sin embargo, José Antonio

Pérez, director de la cátedra inmobiliaria del Instituto de Práctica Empresarial lo ve de otra forma. "Si bien se cerrarán menos ventas con los británicos de bajo y medio poder adquisitivo, los de alto comprarán todavía más, como inversión a largo plazo para protegerse de la devaluación de la libra", explica.

Oportunidades

En otro orden de cosas, existe otra posibilidad: "Que el Brexit obligue a muchos negocios de la City a desplazarse junto a su personal e infraestructura hacia el continente, por la necesidad de tener una filial con sede en un país de la Unión Europea para poder seguir operando y prestando servicios en el interior del bloque comunitario", advierte François Carriere, CEO de la red de intermediación inmobiliaria Coldwell Banker Prestige. Por ello, la salida de Reino Unido de la UE puede ser una oportunidad para los locales de oficinas de Madrid y Barcelona, aunque las principales candidatas para acoger a las empresas que salgan de Londres son Fráncfort, París y Dublín. "El precio medio de las oficinas en Londres es ocho veces superior al de Barcelona", arguye Coldwell Banker Prestige.