



El 'Brexit' frena la compra de casas en la costa por británicos

LLUIS PELLICER, Barcelona
El litoral mediterráneo está acusando ya los primeros efectos del *Brexit*. La venta de viviendas a británicos, que copan el 21,9% de las compras por parte de extranjeros en España,

se han congelado prácticamente. El frenazo, que ya se venía notando las semanas anteriores al referéndum, se debe a la pérdida de valor de la libra frente al euro y a las incertidumbres que genera el proceso de salida, cu-

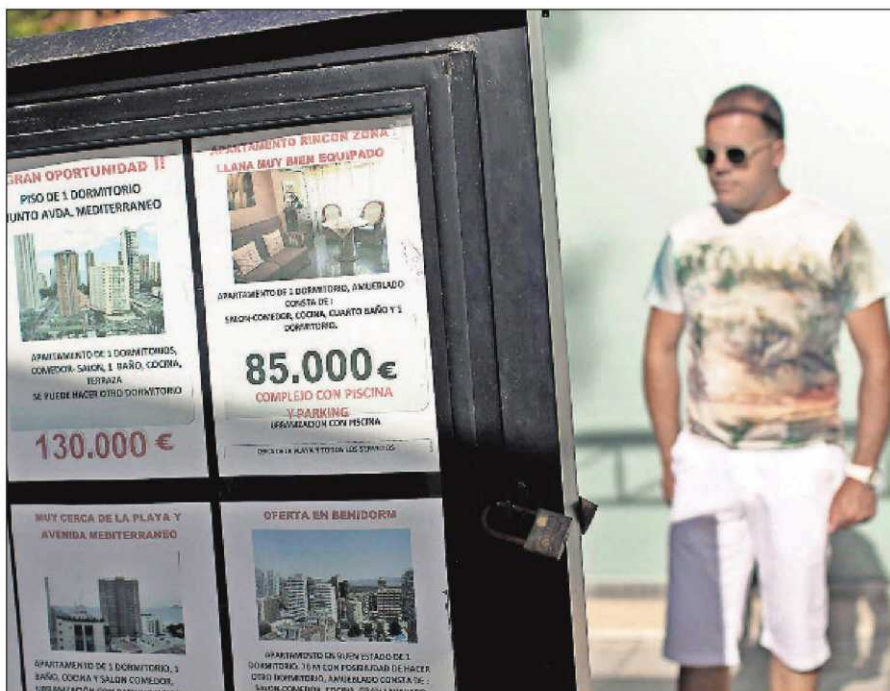
yas condiciones aún deben de empezar a negociarse. Esa situación, que el sector espera que se reconduzca a medio plazo, afecta sobre todo a la costa, puesto que la demanda nacional de segunda residencia sigue desaparecida.

Santiago Sánchez es el director de la inmobiliaria de origen norteamericano Engel & Völkers en Torrevieja y Orihuela (Alicante), una zona donde abundan las viviendas vacacionales. Tras la desaparición del comprador nacional del mercado de segunda residencia, casi todas las transacciones quedaron en manos de extranjeros. Y en esa zona, dice Sánchez, el principal cliente era el británico. "Antes del referéndum ya se paró todo. La gente estaba a la expectativa de lo que pasara. Tras la consulta, sigue igual", cuenta Sánchez, quien pone el ejemplo de un policía jubilado que iba a comprarse una casa. "Su abogado le aconsejó que esperara al resultado del referéndum. Ha decidido no comprar ante la incertidumbre de qué ocurrirá con los permisos de residencia o si tendrá asistencia médica gratuita", lamenta.

Los británicos son los primeros compradores de vivienda extranjeros en España. Según el Colegio de Registradores, el año pasado realizaban el 21,91% de todas las compraventas, muy por delante de los franceses (7,87%), que ocupan la segunda posición. Esta proporción es más elevada en el litoral mediterráneo. "Sin duda, el *Brexit* va a afectar a corto plazo a la demanda británica, que sobre todo iba a Alicante, Málaga, Baleares y Murcia", asegura Mark Stücklin, especialista británico del sector inmobiliario y fundador de shario.org, un observatorio del sector de la vivienda vacacional y los *resorts* en España.

Devaluación de la libra

El primer impacto, y más evidente, que tendrá el *Brexit* sobre el sector inmobiliario pasa por la devaluación de la libra esterlina. Desde que se celebró el referéndum en el que el 51,9% de los británicos decidieron salir de la UE, la libra ha caído alrededor de un 10% respecto al euro. En comparación con el año pasado, cuando llegó a estar por encima de los 1,4 euros, ha descendido más de un 15%. Eso supone un encarecimiento de golpe de las propiedades. "Las ventas ya empezaban a pararse por la incertidumbre del *Brexit*. A corto plazo el efecto es claro. Al descender la capacidad de compra, las decisiones de inversión no se hacen efectivas. Y además, los precios en la



Un turista observa un panel con ofertas inmobiliarias en Benidorm. / MATTHEW LLOYD (BLOOMBERG)

Un destino muy querido por la calidad de vida y el clima

"Para quienes planean comprar una propiedad en España, esto no cambiará la situación actual, puesto que probablemente seguirá el mismo procedimiento que para los compradores de países no miembros de la UE", asegura Salmon. Y, añade, él tiene clientes de muchos otros países de fuera de la Unión que no han tenido problema para adquirir su vivienda. "Pasará un periodo en el que la demanda sí quedará tocada, pero España va a ser siempre el

primer destino de los británicos que quieran comprar una casa fuera de Reino Unido, por la cercanía, la calidad de vida, la atención médica...", añade Stücklin. Y lo lleva siendo desde hace tiempo. No en vano, España ha sido el escenario de populares culebrones o series de Reino Unido como *El Dorado* o *Benidorm*, que narraban los vericuetos de turistas y expatriados británicos en la costa mediterránea.

Al contrario de lo que sucede

con los pequeños compradores, los grandes fondos apenas han dejado de mostrar su interés por España. "Solo lo hemos notado en el mercado residencial y en la compra de algunos hoteles ubicados en zonas con mucha presencia de británicos como la Costa del Sol, Mallorca o Menorca", explica Anna Gener, directora de Aguirre Newman en Barcelona. Más allá de eso, los grandes inmuebles no están pagando la factura del *Brexit*. Al revés, el sector opina que las turbulencias en los mercados de renta variable y los bajos tipos de interés harán que el inmobiliario español, cuyos valores se recuperan, cobre más atractivo entre los inversores.

costa estaban subiendo", asegura el catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra José García Montalvo.

Jesús Serna, intermediario de la red de agencias Re/Max en Orihuela, explica que "antes del referéndum algunos clientes que querían comprar pospusieron la operación y decidieron no hacerlo". No sabe cómo afectará al negocio a medio plazo, pero sí ha notado el frenazo. Santiago Sán-

chez, de Engel & Völkers, asegura, además, que la mayoría de los compradores no tienen por qué tener un alto poder adquisitivo. "Muchos son jubilados que se compran la casa con lo que han ahorrado con su pensión privada y viven con la pública, que no es elevada. Para ellos, contratar un seguro privado también es un gasto alto", explica.

Nigel Salmon es director general de Girasol Holmes, una

agencia de intermediación inmobiliaria ubicada en Gales con oficinas en España. Asegura que tras el *Brexit* recibió numerosas consultas de clientes con casa y otros que pensaban comprar sobre cómo iba a afectarles. Coincide con el resto de inmobiliarias en que el problema es que no hay respuesta oficial aún, puesto que no se han negociado las condiciones de salida. Sin embargo, es optimista.