



Segunda vivienda: la irresistible atracción de la costa

La segunda residencia de costa vuelve a dar buenas noticias gracias al creciente interés de la demanda nacional oportunista. Su recuperación se basa en unos precios atractivos y en su creciente rentabilidad

POR ALICIA ARAGÓN

Cumplir el sueño de tener una casa en la playa se transformó en algo más viable gracias a las fuertes bajadas de precio que experimentó este segmento inmobiliario años atrás. Es precisamente este argumento el que defiende Carlos Smerdou, consejero delegado de Foro Consultores, asegurando que «los precios ya han tocado fondo y se pueden encontrar viviendas a precios muy atractivos tras las caídas sufridas durante la crisis». La puerta que se abre ante el comprador muestra un panorama muy atractivo, ya que este «sabe que los precios aún se encuentran en la parte más baja de la curva, los tipos de interés están como nunca los habíamos visto y, evidentemente, esta oportunidad no escapa a nadie con posibilidad de invertir unos ahorros», asegura Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria.

No obstante, aunque estos inmuebles sean más asequibles que antes, la mayoría de los potenciales compradores necesitan financiación. Las hipotecas que conceden los bancos para las segundas residencias suele oscilar entre el 60% y el 70% del valor de tasación, por lo que «la gente interesada en este producto son personas con un nivel adquisitivo lo suficientemente alto como para pagar, como mínimo, el 30% del precio del inmueble», comenta Chus de Miguel, directora comercial de Casaktua. La exigencia de ahorro llega en el mejor momento, pues buena parte de la demanda ha estado reservando parte de sus ingresos mientras

NIVEL ADQUISITIVO
«La gente interesada en este producto son personas con un nivel adquisitivo lo suficientemente alto como para pagar, como mínimo, el 30% del precio del inmueble»
(Chus de Miguel, directora comercial de Casaktua)

esperaba el momento adecuado de dar el paso definitivo.

El promotor ha vuelto

El inventario de casas sin vender que quedó en el litoral español tras el estallido de la burbuja fue realmente alto. Además, ha tardado más en drenarse en comparación con la primera vivienda. Aunque la tendencia natural es el agotamiento del stock, desde Foro señalan que hay lugares donde «ya hay promociones en marcha porque la oferta se está agotando» y otros emplazamientos donde «todavía queda oferta de entidades financieras». Es en estos enclaves donde el producto que predomina es «la llave en mano y todavía no ha comenzado la actividad constructora».

Aunque la recuperación va por zonas, la remontada de las cifras es muy alentadora. Según Duque, «este último año la construcción de obra nueva ha tenido un repunte muy espectacular, cercano al 55% más respecto al año anterior». Desde Alfa Inmobiliaria añaden que, si bien Madrid y Barcelona capitalizan las promociones, también se han visto grúas en «Costa del Sol, todo el litoral mediterráneo y algo menos en Baleares». Desde Casaktua indican que «ya ha comenzado a percibirse una reactivación en la promoción, sobre todo, gracias a inversión extranjera». No obstante, De Miguel matiza que la segunda mano «continúa siendo la opción predominante por el tema del precio».

El cliente habla español

El comprador nacional ha vuelto al terreno de juego, y lo hace con la mente puesta en

la compra como fórmula de ahorro. Según Alfa Inmobiliaria, la mitad de los clientes responden a un perfil de pequeño inversor nacional, «que obtiene una rentabilidad mensual a través del alquiler y a largo plazo, mientras que espera un segundo beneficio con el incremento lógico del valor de su inversión». Tan sólo un 15% correspondería a particulares españoles que piensan únicamente en el uso personal, destinando la vivienda a «su disfrute en los periodos vacacionales o fines de semana».

Además de la motivación, el perfil del comprador nacional se fundamenta en el momento vital. Smerdou asegura que, por un lado, está el cliente «que tiene entre 42 y 50 años y con niños que compra para pasar las vacaciones», y por otro lado, «el de mayor edad, jubilado o casi, que compra pensando en largas temporadas». Pero en el estudio «La demanda de vivienda en España. Tendencias 2016» realizado por Casaktua, se añade un perfil más, sin duda, el más sorprendente, dado que el informe revela que los demandantes nacionales actuales de segunda vivienda suelen ser jóvenes de entre 25 y 34 años, que forman una familia tradicional, extensa y con previsión de tener más hijos, al tiempo que tienen un alto nivel de estudios y categoría profesional.

Consejos para no equivocarse

La compra de una vivienda, ya sea habitual o de disfrute, no entiende de prisas. Es una adquisición de envergadura, así que la elección debe ser adecuada. Desde Casaktua invitan a «realizar un cuadro con pros y contras, así como una simulación del gasto anual de la vivienda». Es esencial tener presentes las necesidades que va cubrir el inmueble, dado que entre una casa de uso personal y una orientada 100% a la inversión, hay matices que marcan la diferencia. Cuando, por fin, se da con una vivienda que cumple las expectativas, hay que «detectar el factor negociación sobre el precio inicial, un factor que se puede conseguir, especialmente, cuando la propiedad es de una entidad financiera», aconsejan desde Foro Consultores.

Antes de la firma, es fundamental leer con detalle a documentación relacionada con la operación. De Miguel subraya aspectos como «el título de propiedad del transmitente, el último recibo anual IBI,



FOTO: José Ramón Ladra

A la caza del chollo

Aunque las buenas oportunidades aún existen, cada vez son más escasas. Este producto «es accesible para pequeños ahorradores dispuestos a invertir poco más de 70.000-80.000 euros», señala Duque. Smerdou sitúa los chollos en la Costa de Murcia y Almería, así como en poblaciones de interior como Manilva o Casares, «donde todavía hay stock de entidades financieras a buen precio».

Desde Foro Consultores también señalan hacia la marina lucense, donde «se pueden conseguir viviendas por 30.000 euros». No obstante, desde Alfa Inmobiliaria recomienda ser selectivos porque «se han construido viviendas con escasa calidad tanto en zonas desafortunadas como en las que se han quedado sin las infraestructuras prometidas». Igualmente, desde esta red especializada aconsejan «huir de viviendas muy antiguas, mal mantenidas, sin ascensor y con problemas estructurales», puesto que será más difícil alquilarlas y su futura revalorización.

**SU VALOR
COMO
INVERSIÓN
Según datos
de Alfa
Inmobiliaria,
la mitad
de los clientes
responden
a un perfil
de pequeño
inversor
nacional**

la titularidad y el estado de cargas de la vivienda» en lo respecta a la segunda mano, y «la licencia de primera ocupación y todos los boletines de instalaciones» en obra nueva. Internet es el punto de partida para hacer un primer filtrado de la oferta existente, pero no está de más acudir después a un profesional del sector. De Miguel justifica esta decisión porque un experto «conoce cómo se mueven los precios en el mercado, orienta, evita riesgos innecesarios y permite completar la operación sin contratiempos y en el plazo deseado». Además, esta opción «evita pérdidas innecesarias de tiempo y dinero», confirma Duque.

Las zonas que siempre triunfan

La demanda de vivienda vacacional tiene claros cuáles son sus lugares predilectos en la costa. En este sentido, Duque manifiesta que «este mercado es bastante tradicional y previsible». Lo cierto es que los destinos favoritos llevan sin modificar su ranking mucho tiempo, así que en este campo hay pocas sorpresas. El experto de Foro Consultores sitúa la reactivación de esta compraventa en zonas consolidadas como la Costa del Sol, Baleares o Canarias, mientras que «en el resto el movimiento es lento». Casaktua amplía el incremento de las ventas a todo el arco mediterráneo, nombrando a Andalucía, Levante y Cataluña.