

Publicidad



Inicio

Inmobiliario

Hogar

Data

Somos

Buscar



Vivienda

Los extranjeros prefieren la segunda mano a la obra nueva



COMPARTIR



COMENTAR



- 10 factores que marcarán el mercado de la vivienda en 2019
- El mercado inmobiliario planta cara a la Ley Hipotecaria, según Alfa Inmobiliaria

T. Álvarez

8 ENERO, 2019

La compraventa de vivienda libre por parte de extranjeros experimentó un incremento del 5,6% durante el primer semestre del año, según los datos del Consejo General del Notariado, que muestran que este indicador ascendió hasta las 53.359 operaciones entre enero y junio. **La cifra es la más alta de la serie histórica y muy superior a las 33.000 compraventas que se materializaron durante el primer semestre de 2007**, antes de que tuviera lugar el pinchazo de la burbuja inmobiliaria.





Sin embargo, en el último año se ha producido un giro en el comportamiento del comprador de vivienda extranjero en España que, a diferencia de la etapa precrisis, ahora opta por comprar vivienda de segunda mano. En este sentido, Alfredo Millá, fundador y CEO de Sonneil, advierte de que no hay que “dejarse seducir por los números generales”, ya que del análisis en detalle se desprende que **la compraventa de obra nueva por parte de ciudadanos foráneos registra un mínimo histórico del 17%** y se sitúa 44 puntos por debajo de los niveles experimentados una década atrás. ¿Cuáles son los motivos por los que los extranjeros dan la espalda a este tipo de inmuebles?

Avance de los precios

El cambio en el tipo de vivienda que adquiere el comprador extranjero en España se debe a varios motivos, según explica Ramón Riera, presidente de Fiabci Spain. Dentro de los mismos destaca **la variación experimentada por los precios de las viviendas de nueva construcción en algunas zonas**, “sobre todo en la costa, donde la demanda extranjera es mayor”. Al respecto, Riera descarta hablar de la existencia de una burbuja en este segmento del mercado de la vivienda, pero sí reconoce que en dichas áreas se ha producido un aumento de los valores de los inmuebles “que no ha tenido lugar en otras zonas menos demandadas”.

Esta variación ha motivado, a su juicio, “que la vivienda de segunda mano sea considerada como la opción más rentable y efectiva del mercado” para los compradores foráneos. Una decisión que este experto justifica en el hecho de que **los clientes extranjeros buscan una propiedad en España que ejerza bien como segunda residencia**, bien como “inversión para sacar beneficio”. “Por este motivo, cada vez más promotores en la costa deciden bajar los precios de sus viviendas, para que sean igual de competitivas que las ofertas de segunda residencia”, aclara Riera.

Descompensación entre oferta y demanda

En segundo lugar, los expertos destacan que existe una descompensación entre la oferta y la demanda de obra nueva. En esta línea, desde Sonneil se muestran preocupados porque actualmente en España **“se registra algo de euforia” en relación a los precios del suelo y de las viviendas** “cuando la demanda real de nueva construcción no ha crecido por el peso de la usada”. Es por ello que, indican, “nos encontramos en una situación en la que la oferta de segunda residencia, pese a que la compraventa de viviendas por parte de extranjeros crece, puede llegar a exceder la demanda”.

Como ejemplo, Millá expone el caso de **Alicante, la provincia que mayor número de compraventas registra por parte de extranjeros (40% del total)**. Dentro de estas operaciones, solo un 10% de las viviendas vendidas durante el año pasado se correspondieron con obra nueva, a pesar de que Alicante es una de las provincias españolas “que más apuesta por las promociones de obra nueva”, subraya el CEO de Sonneil. De hecho, argumenta que en los últimos cuatro años los visados de obra nueva en esta zona han experimentado un incremento del 125%.

Contexto internacional

El mercado de obra nueva también se ve afectado por la situación de la economía europea y, en concreto, por la situación del **Brexit y la devaluación de varias monedas, como es el caso de la corona sueca o de la lira turca**. Estos movimientos, argumentan los expertos, han repercutido en el decrecimiento de la compra de obra nueva por parte de los ciudadanos de tales nacionalidades. En concreto, Jesús Serna, bróker de Re/Max, afirma que, desde su votación, el Brexit “ha provocado incertidumbre y ha afectado negativamente a ese mercado”.

Prueba de ello es que los compradores británicos han pasado de representar el 25% del total de compraventas que este colectivo materializaba en España hace unos años a protagonizar, actualmente, el 17% de las operaciones que se cierran. Igualmente, **la pérdida de poder adquisitivo de estos clientes ha repercutido en el presupuesto** de los inmuebles que adquieren, que ahora se sitúa más en consonancia con los valores medios en los que se mueve la vivienda usada que con el precio de la obra nueva.

Cuestión cultural

En paralelo, desde Fiabci Spain aseguran que el comprador extranjero en España se mueve por una cuestión cultural, que le hace buscar “propiedades típicamente españolas”. Estos inmuebles, según Riera, se distinguen por contar con rasgos inexorables a las zonas en las que se ubican, “pero que a la vez mantienen el sello de ciudad europea”. De ahí que, desde su perspectiva, **el cliente extranjero prefiera adquirir una vivienda rehabilitada en una finca clásica a una vivienda de obra nueva** “que no tiene ese toque arquitectónico diferenciador”.

De la misma opinión se muestra Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, quien asegura que en este tipo de viviendas el diseño arquitectónico “ha cobrado un interés que antes no tenía”. De ahí que resulte muy importante que las instalaciones susceptibles de compra “cuenten con **una buena orientación y grandes ventanas para disfrutar de las vistas**”, además de servicios comunes como gimnasio, zonas verdes, jardín, piscina o club social.

Condicionantes de futuro

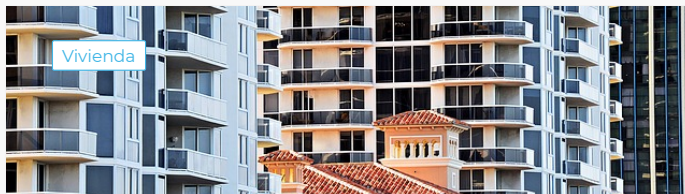
A pesar de la situación actual, los expertos consultados coinciden en afirmar que el cliente internacional seguirá demandando vivienda nueva en los próximos años “como hasta ahora y a niveles más altos”. Para ello, desde Re/Max destacan que hará falta que **la oferta de producto “sea atractiva” y que el país cuente con estabilidad**, la cual estará proporcionada por “el establecimiento de niveles de precios sin grandes subidas buenas conexiones” para que los clientes puedan acceder con facilidad a sus viviendas.



Por su parte, desde Comprarcasa se muestran “precavidos” y no descartan “sorpresas” en el contexto macroeconómico internacional, como **una subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo**. Este condicionante, según Toni Expósito, director general de la compañía, “podría generar una importante vulnerabilidad en el mercado español”. De ahí que haga una llamada a estar “en alerta” y mantener “una actitud de contención”.

COMENTAR

NO TE LO PIERDAS



Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. [Más información y cambio de configuración](#)



Un 15% de la vivienda vendida en la costa va a parar a manos de extranjeros

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. [Más información y cambio de configuración](#)



¿Por qué los extranjeros compran tanta vivienda en España?

Y ADEMÁS

Inmobiliario

Aumentan un 23,2% los visados de obra nueva

El precio de la vivienda nueva aumentó un 5,4% en 2018

El precio de la vivienda continuará subiendo en 2019

Diciembre es uno de los mejores meses para comprar vivienda



Suscríbete a nuestra News

y recibe cada semana noticias y artículos del sector inmobiliario

Escribe aquí tu email

He leído el [aviso legal](#) y la [política de privacidad](#)

SUSCRIBIRME

Inmobiliario

Alquiler Arquitectura Economía Empresas Famosos Hipotecas

Inversión Vacacional Vivienda

Data

Informes

Hogar

Bricolaje Complementos Decoración Diseño Estancias Jardinería

Somos