Levante
EL MERCANTIL VALENCIANO

A LA CAZA DE LA 2ª

NUEVE DE CADA DIEZ VIVIENDAS VENDIDAS EN LA C. VALENCIANA SON DE SEGUNDA MANO PORQUE LOS BANCOS ESTÁN LIQUIDANDO EL 'STOCK' DE LA CRISIS Y NO SE HAN TERMINADO LAS NUEVAS PROMOCIONES

POR **RAMÓN FERRANDO**

Las ventas de viviendas de segunda mano dominan las operaciones en la Comunitat Valenciana. La estadística anual del Colegio Notarial de València revela que el año pasado el 92,17 % de los inmuebles adquiridos en la Comunitat Valenciana era de segunda mano, 84.040 viviendas frente a 7.147 de nueva construcción. Las inmobiliarias aseguran que se debe a que todavía no se han terminado las promociones iniciadas tras el parón inmobiliario. Sin embargo, los notarios (que controlan todas las operaciones) advierten de que la razón de fondo es que las entidades financieras controlan el mercado y están deshaciéndose de todo el *stock* de viviendas que se quedaron tras los impagos hipotecarios. Los responsables de las notarías inciden en que las entidades financieras todavía tienen una gran cantidad de pisos procedentes de embargos por vender. Los extranjeros también están apostando por la compra de la vivienda usada frente a la nueva porque es más asequible, según revela un informe del Instituto de Valoraciones. El precio de un inmueble de segunda mano, según los agentes de la propiedad inmobiliaria, es de media un 30 % inferior al de uno de obra nueva.

El año pasado se vendieron en la Comunitat Valenciana 91.187 viviendas y solo el 7,83 % era de nueva construcción. La estadística de los notarios revela que incluso en la provincia de Alicante, donde la recuperación inmobiliaria (y la construcción) arrancó hace más de cuatro años, el 88,88 % de los inmuebles traspasados en 2018 era de segunda mano (45.494) frente al 11,22 % de obra nueva (5.108). Francisco Cantos, decano de Colegio Notarial de Valencia, sostiene que la causa principal es que los bancos «tienen una gran cantidad de viviendas. Los mayores vendedores de pisos actualmente son las sociedades financieras. Queda todavía mucho stock de vivienda procedente de la crisis que no ha digerido el mercado». «Mi impresión es hay mucha vivienda de los bancos por vender porque se han traspasado edificios en bloque de promotores que no pudieron hacer frente a los créditos. Yo he visto entrar mucho parque de vivienda por préstamos fallidos y no veo la misma salida», asegura el representante de los notarios. Con respecto a los descuentos, Francisco Cantos cree que es complicado establecer cuál es el precio real de las viviendas. «El problema es que no hay una referencia clara. ¿Se vende con mucho descuento ahora o era muy caro antes? En el *boom*

Edificio de viviendas a la venta en la Gran Vía Germanías de València.
MIGUEL ÁNGEL MONTESINOS

Levante
EL MERCANTIL VALENCIANO

MAL

los precios estaban inflados. La referencia hay que tomarla con los precios de hace quince años. Aunque un hecho objetivo es que el mercado de segunda mano ofrece buenos precios en la Comunitat Valenciana salvo en Alicante».

El decano añade que en la época normal antes del *boom* de la construcción las ventas de viviendas de segunda mano y de obra nueva estaban a la par. «Históricamente al comprador le gusta más la obra nueva porque sabe que no se va a encontrar sorpresas por la antigüedad de la vivienda. Además, la vivienda de obra nueva permite pagar una parte importante poco a poco por adelantado», destaca.

Otro motivo de la diferencia de ventas entre la primera mano y la segunda es que todavía no se han terminado las grandes promociones ya que en ciudades como València arrancaron hace dos años tras el parón de la construcción que ha durado una década. Nora García, presidenta de la Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana (Asicval), sentencia que no se compra más vivienda nueva porque «no hay». «En la ciudad de València hace dos años no había grúas. En dos años estoy segura de que revertirá la estadística y saldrá más obra nueva. Las promociones se pararon en seco con la crisis. En cualquier caso, siempre se ha vendido más la segunda mano», señala. La presidenta de Asicval añade que las diferencias de precio dependen mucho de la zona. «Tiene que haber un 30 % como mínimo, pero no es lo mismo comprar en Natzaret que en Ruzafa», indica. Nora García precisa que el perfil del comprador de una vivienda de obra nueva es el de personas «con estabilidad laboral y ahorros o parejas que ya tienen un piso y lo venden para mejorar». En el caso de la segunda mano «hay de todo. Hay inversionistas que quieren conseguir una buena rentabilidad y familias valencianas que buscan una piso para vivir».

Diferencia de precio

Vicente Díez, portavoz del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (APIs) de Valencia, coincide con Nora García en que la diferencia de precio entre una vivienda de segunda mano y una de obra nueva es de un treinta por ciento. «Es cierto que influye mucho la zona. Por ejemplo, en Malilla y Quatre Carreres se están construyendo entre diez y doce promociones. Si el precio de la obra nueva es muy superior no se va a vender. Otra cosa es la avenida Blasco Ibáñez, donde ahí sí que puede haber una diferencia de precio del 70 % porque no queda suelo. En zonas de la ciudad donde quedan pocos solares libres la diferencia de precio se dispara», asegura Vicente Díez.

Un factor muy importante a tener en cuenta a la hora de adquirir una vivienda usada es la reforma que necesita el inmueble. «En el mercado hay de todo. Desde pisos que no necesitan ninguna reforma a otros que sí. Una reforma media de una vivienda de noventa metros cuadrados ronda los 30.000 euros. El problema es que las reformas son complicadas de financiar», apunta Vicente Díez. Algunos inversores buscan viviendas en mal estado para reformarlas y obtener una mayor rentabilidad, aunque los profesionales aseguran que es un riesgo. «Hay que ir con cuidado porque se deben tener en cuenta los gastos de los impuestos de la compra de la vivienda y su posterior venta. Algunos inversores adquieren una vivienda por 80.000 euros, hacen una reforma de 20.000 euros y la revenden por 130.000 o 140.000 euros. Pero ojo, eso es el beneficio bruto al que hay que restar los gastos en impuestos», alerta el portavoz de los APIs valencianos. «Esto se hace sobre todo en épocas de bonanza cuando se espera una rentabilidad alta. En València, los pisos estaban baratos en 2015, pero ahora la situación ha cambiado. Para invertir así hay que ser un profesional», insiste. Una inversión con menos riesgo es la compra para alquilar a largo plazo. «Eso es más seguro, aunque no se gana dinero de manera tan rápida», afirma Díez.

Función social

Los profesionales del sector destacan que la obra nueva «cumple una función» importante porque regula el mercado. «Si tiene un precio ajustado modera el coste de las viviendas de segunda mano. En zonas donde no hay posibilidad de construir la oferta de vivienda de segunda mano es carísima. Esta es una variable a tener en cuenta en València porque hay barrios con muy poco suelo libre», subraya el portavoz de los APIs.

El decano de los notarios opina que los precios no van a subir con fuerza en la Comunitat Valenciana y València. «No estamos en Madrid, donde los venezolanos están comprando muchas viviendas. El ser humano está condenado a repetir sus errores, pero creo que la última crisis todavía es reciente. Además, la actividad inmobiliaria todavía no ha recuperado la fuerza que tenía. En València no se ven muchas grúas. La clave es que primero se tienen que agotar toda la bolsa de viviendas de los bancos», afirma Francisco Cantos.

LA VENTA DE VIVIENDAS SE DUPLICA EN CINCO AÑOS

El informe anual del Colegio Notarial de València revela que la venta de vivendas (de segunda mano y nueva) se ha duplicado en los últimos cinco años. En el año 2013 (punto álgido de la crisis inmobiliaria) se vendieron en la Comunitat Valenciana 25.219 viviendas y el año pasado se traspasaron 51.474. Francisco Cantos precisa que la demanda evoluciona de forma creciente en forma de diente de sierra con parones y acelerones. «En el inicio del año hemos detectado menos operaciones, pero no veo un parón como tendencia. Los datos reflejan que en los últimos cinco años se han doblado la operaciones». La ralentización en la venta de pisos en 2019 ha ocurrido en toda España con una bajada del 0,2 % de las operaciones, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) publicados esta semana. El portavoz de los API valencianos, Vicente Díez, destaca que las ventas se han moderado porque «los precios son altos». Díez indica que el ejemplo más claro es el de los inversores. «Hay zonas de València como Benimaclet donde el cincuenta por ciento de las operaciones las acometen los inversores que buscan una rentabilidad con los alquileres a universitarios. No hay que ver a los inversores como a los 'cocos' porque reforman las viviendas y ponen en valor los barrios», añade.