

La vivienda en la playa se ha convertido en una alternativa rentable para invertir



ABC

## Cielos cada vez más despejados para la vivienda de costa

► El apetito inversor, centrado en el mercado de segunda mano, se traduce en un repunte sostenido de los precios en casi todas las zonas

M. J. PÉREZ-BARCO  
MADRID

Para disfrutar o para invertir, o para ambas cosas a la vez, comprar una casa en la playa sigue siendo una alternativa muy atractiva a la luz del comportamiento que está teniendo el mercado inmobiliario de segunda residencia en la costa: en crecimiento, pero sin excesos. Y eso quiere decir que este sector ya ha remontado definitivamente los duros años de la crisis: los precios están en alza moderada, las transacciones de compraventa siguen en aumento y el apetito inversor extranjero no ha perdido su interés por nuestros destinos de sol y playa.

El sector «goza de buena salud», sentencia Ferran Font, director de Estudios de pisos.com. Según datos de este portal inmobiliario, en 2018, el precio medio de una vivienda tipo se situaba en unos 231.000 euros, es decir un 4% más que el año anterior. «Son

incrementos asumibles. Las alzas resultan muy moderadas, puesto que no se registran subidas de dos dígitos en ninguna costa», añade.

Claro que esa media no se da por igual en toda la costa. La zona mediterránea registra crecimientos superiores por tener una alta rentabilidad, grandes centros turísticos y por la importante inversión extranjera, concluye un estudio del Instituto de Valoraciones. En concreto, «en el primer trimestre de 2019, Cataluña se consolida como el territorio costero con mayor aumento en cuanto el valor tasado de la vivienda, habiendo registrado una subida en torno al 6%. También otras áreas como Baleares 5%, Andalucía 4,7% y Comunidad Valenciana 4,2%», apunta **Ismael Ruíz**, responsable técnico de este instituto. Mientras, en otras zonas los incrementos resulta-

ron menores, como en Murcia que fue de 1,3%, o en el País Vasco de 1,9%.

Lo que también se está empezando a notar en enclaves muy puntuales, como la costa de El Garraf o en la cercanías a San Sebastián, es la presión sobre los precios (especialmente del alquiler) que están generando los pisos turísticos. «Barcelona, por ejemplo, tienen una alta demanda de vivienda, poca oferta y un boom de pisos turísticos. Eso está desplazando a los vecinos a zonas costeras cercanas, donde los precios de la vivienda también se están tensionando», explica Font.

### Pequeños ahorradores

Lo que también se percibe es que el mercado de la segunda residencia está recogiendo los efectos de un marco económico con tipos de interés a cero: resulta más atractivo invertir en vivienda

### El papel del comprador extranjero

«Tienen más capacidad económica y muchos compran con dinero al contado, no necesitan financiación y si la solicitan es por debajo del 50% del valor de la casa»

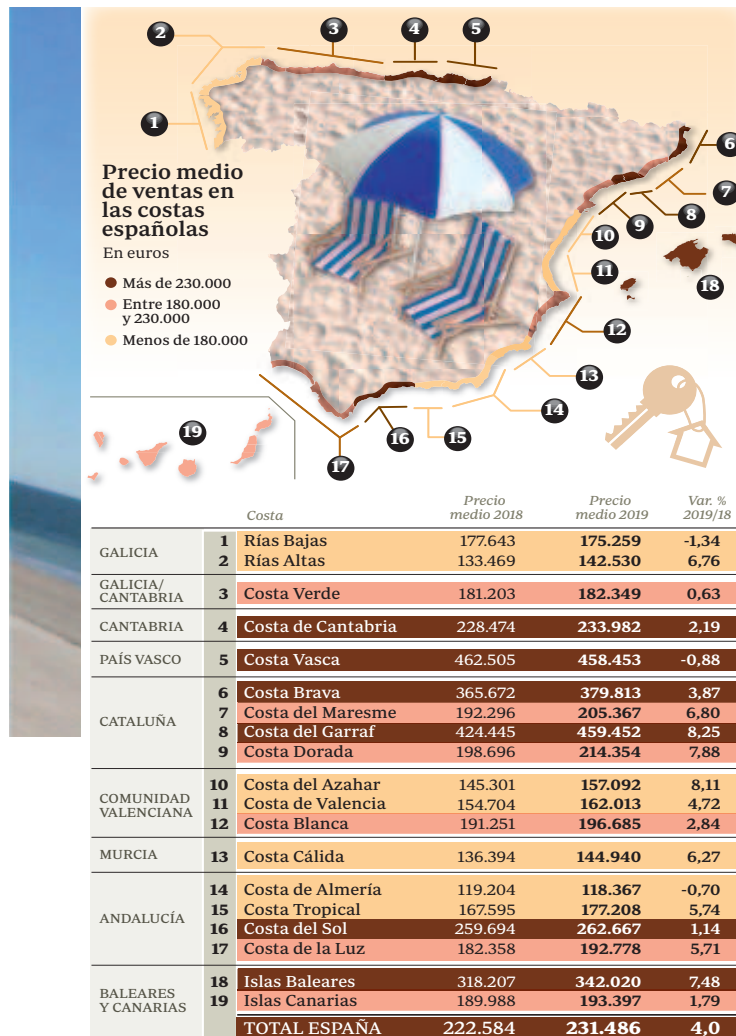
### El efecto de los pisos turísticos

En ciudades «como Barcelona con una alta demanda de vivienda y poca oferta, los vecinos se van a zonas costeras cercanas, donde se tensionan los precios»

que en productos financieros. Por eso, muchos pequeños ahorradores y familias se animan a adquirir casa en la playa. «La segunda residencia —cuenta Font— había ido a la baja en los últimos años. Sin embargo, los estudios apuntan que los baby bombers, que ya tienen su vivienda habitual pagada, vuelven a mirar a la segunda residencia como una buena opción personal para disfrutar y también como inversión para alquilar, ya que tiene una rentabilidad del 2,5%».

Eso ha dado lugar a que se vendan más viviendas en la costa. «Según la Estadística Registral Inmobiliaria del Colegio de Registradores, en el primer trimestre de 2019 se confirma que las transacciones de inmuebles residenciales en provincias cerca del mar sigue aumentando. El mayor número de compraventas por cada mil habitantes se ha registrado en Alicante, Málaga, Castellón, Almería y Girona», cuenta Ruíz.

Por ahora se construye poco, porque la vivienda de segunda mano es la preferencia tanto para compradores nacionales como extranjeros. «Se presenta como una opción efectiva y rentable cuando se busca una segunda residencia o casa de vacaciones para uno mismo o para sacarle beneficios», afirma Ruíz. Sirva un dato para percibir el peso que tiene la vivienda usada en el mercado de costa: «En la provincia de Alicante los compradores extranjeros suponen el 40% del total de las compras de vivienda: el 80% de las casas que adquirieron son usadas y solo el 20% obra nuevas», dice Elena Ger, directora comercial de Sonneil, una compañía especializada en la venta de obra nueva a clientes internacionales.



Fuente: pisos.com

P. SÁNCHEZ/ABC

Ese dato refleja otra realidad: el gran papel que juegan los extranjeros en el dinamismo de este mercado. «Tienen mayor capacidad económica y muchos compran con dinero al contado, no necesitan financiación o si la solicitan suele ser por debajo del 50% del valor de la vivienda», añade Ger. Compran atraídos por la playa, el clima, la calidad de vida, la gastronomía... Para pasar su jubilación, o largas temporadas del año, o las vacaciones, o para alquilar, o de todo un poco... «Al extranjero le gusta la seguridad que le da un mercado de costa como el español donde la vivienda es una inversión segura: a menos riesgos, menos rentabilidad. Pero son muchos los que priman esa seguridad», explica Font.

Desde Sonneil, Ger identifica dos zonas: la Costa del Sol, con los precios más caros y más oferta, y la Costa Blanca. «Esta última —indica— se divide en dos áreas: el norte, donde destacan belgas, noruegos, suecos, franceses y rusos, con precios de la vivienda nueva de ma-

yor valor (el ticket medio se sitúa en unos 250.000 euros). Y la zona sur: para un público con menos nivel adquisitivo. Son sobre todo ingleses, que están alargando más la decisión de comprar una vivienda por el Brexit. El ticket medio está entre 100.000 y 120.000 euros», cuenta la directora comercial.

Aún así los británicos siguen siendo los extranjeros que más casas compran en la costa española. «Alemanes, franceses y rumanos son otros nacionales interesados en este mercado. Este año, destaca la bajada de inversión de suecos, y la fuerte subida de compradores de origen marroquí y argentino», concreta **Ismael Ruíz**.

Por tanto, recuperado de la dura crisis, todo parece indicar que este mercado seguirá siendo prudente en lo que queda de año: «Crecerá a menor ritmo, entre otros motivos por la inestabilidad política que se vive en Europa, la desaceleración económica prevista para 2019 y la nueva ley hipotecaria», augura Ruíz.