

VENTAJAS LOS BAJOS PRECIOS Y LA OBTENCIÓN DEL PERMISO DE RESIDENCIA ANIMAN EL MERCADO

¿Quién compra en España?



Los latinoamericanos buscan una segunda residencia como base de operaciones para moverse por Europa, mientras los europeos sí se instalan en nuestro país

J. Zuloaga / V. Osorio. Madrid

Un empresario latinoamericano se acaba de comprar una vivienda en Madrid por 5 millones de euros y destinará otro millón a su reforma, pese a que la propiedad es nueva. Los atractivos precios del segmento de viviendas de alto nivel están haciendo que el mercado español haya vuelto al punto de mira de los inversores internacionales, tanto particulares como fondos. Pese a que hay dudas sobre si los precios seguirán bajando, "lo cierto es que se han desplomado, sobre todo en la costa, pero también en las ciudades. Como mínimo están a la mitad que antes y hay ejemplos de casas que en 2004 se compraron por 5 millones y ahora se venden por 1,5 millones negociables. Ahora bien, en mi opinión los precios han tocado fondo", afirma Enrique Portuondo, consejero delegado de Velázquez Real Estate, empresa especializada en el asesoramiento inmobiliario a fondos y particulares extranjeros.

Las inversiones en Cataluña también generan dudas, según los expertos, ya que muchos inversores se preguntan cómo acabará la consulta independentista promovida por la Generalitat, pero en contraposición hay otras ventajas que han animado las ventas. La más importante, además de los precios, es la concesión del permiso de residencia para todos los particulares que adquiera en España inmuebles por encima de los 500.000 euros, una norma que ha hecho aumentar las operaciones desde varios países.

Por lo demás, el inversor extranjero que se fija en España pide sobre todo precio, ubicación y facilidades en la gestión. La zona, el precio o el objeto de la vivienda varían enormemente según nacionalidades.

Latinoamericanos. Compran, pero no se instalan en nuestro país, sino que residen en España unos meses y usan la propiedad como base de operaciones para moverse por Europa. Sus zonas preferidas son Barcelona y Madrid, por este orden, y no buscan vivienda en urbanizaciones de lujo sino en los mejores barrios del centro de las ciudades. Las nacionalidades más activas son chilenos, peruanos, colombianos y venezolanos, y su precio medio de inversión supera los 500.000 euros, ya que son las nacio-



Enrique Portuondo. Consejero delegado de Velázquez Real Estate.

nalidades más interesadas en recibir el permiso de residencia, para moverse sin problemas por la UE. Otra cuestión es cuando adquieren propiedades para alquilarlas y no para ocuparlas. En ese caso, se dirigen a viviendas de menor nivel y prefieren comprar cinco casas de 100.000 euros antes que una de 500.000.

Europeos. Los compradores europeos –sobre todo alemanes, franceses, ingleses y de los países nórdicos– ha vuelto a poner el foco en España.

El comprador europeo ha vuelto a fijarse en España. No van al lujo, salvo los rusos

El mercado español no acaba de atraer a inversores chinos y estadounidenses

Este tipo de inversor busca una segunda residencia que se convierte en muchos casos en primera en el momento de su jubilación, pero casi nunca se gastan más de 300.000 euros. "No van al lujo, pero hoy en día en la costa por 300.000 euros te puedes comprar una muy buena casa", asegura Portuondo. Los alemanes ponen el foco en Baleares; a los franceses les gusta el norte de España; los ingleses prefieren sobre todo la Costa del Sol; y los ciudadanos nórdicos se instalan en Alicante y Valencia.?

Las claves del sector

- **Quién compra.** Árabes y latinoamericanos, animados por la obtención de la residencia, y europeos que buscan las ofertas de nuestro mercado.
- **Dónde compran.** Las grandes ciudades y la Costa del Sol es lo más demandado. Según la nacionalidad, Baleares, Alicante y Costa Brava también interesan.
- **Cuánto gastan.** Los europeos no suelen pasar de los 300.000 euros, salvo los rusos. Árabes y latinoamericanos compran por encima de 500.000 euros.
- **Qué piden.** Un precio interesante, una ubicación atractiva y facilidades en la gestión del proceso son las tres cuestiones más demandadas.

El mercado ruso existe y es muy potente. Se están instalando sobre todo en el entorno de Alicante y la Costa del Sol, así como en la Costa Brava. En este caso el precio no es un problema, ya que son los inversores que realizan las operaciones con las cifras más espectaculares.

Otros mercados. Los ciudadanos árabes, sobre todo de Emiratos Árabes Unidos, compran especialmente en Costa del Sol –en urbanizaciones como La Quinta, La Zagaleta, Guadalmina y Sotogrande–, aunque también en Madrid y Barcelona. En este caso, se trata sobre todo de empresarios o altos funcionarios que quieren que sus hijos, al abrigo de esa propiedad y del permiso de residencia, vengan a estudiar a Europa y puedan viajar junto con ellos.

En cambio, los chinos no acaban de interesarse por España. "Han realizado alguna gran operación, pero lo normal es que vengan en grupos grandes, con una amplia selección de viviendas para ver y no acaben comprando", dice Portuondo.

Fondos de inversión. Buscan hoteles de 4 y 5 estrellas en las grandes ciudades y la Costa del Sol; bloques de viviendas terminadas en Madrid y Barcelona, o solares y promociones en curso en la costa tipo *resort*, en las que se venden viviendas con servicios hoteleros. También se fijan en oficinas y centros comerciales. Si entre los inversores norteamericanos privados no hay interés, los fondos de este país sí han puesto los ojos en España.

Las fortunas españolas miran al extranjero

Unos vienen y otros se van. Mientras los grandes patrimonios extranjeros exploran oportunidades inmobiliarias en España, las grandes fortunas nacionales miran hacia otros mercados. El mejor ejemplo es Amancio Ortega, fundador de Inditex, que recientemente ha comprado el emblemático edificio Devonshire House en Londres, por 500 millones de euros, y que también tiene numerosos inmuebles en París y Nueva York. Pero más allá de las inversiones de la mayor fortuna española, otros grandes patrimonios han seguido el mismo camino durante la crisis. "Estas inversiones se han concentrado en oficinas de calidad con contratos de arrendamiento a largo plazo e inquilinos de primer nivel. Ciudades como Londres, Hamburgo o París, han sido destinatarias de estas



Devonshire House, la última compra de Amancio Ortega en Londres.

inversiones, sin olvidar Berlín, pero en este caso centrándonos en inversión residencial", explica Juan Jesús Gómez, socio de Consilio Asesores Patrimoniales Independientes, EAFI. Este experto recomienda ahora vender los inmuebles adquiridos en Londres

y París y buscar oportunidades a nivel europeo en naves logísticas y sedes de compañías en parques empresariales. Además, le sigue gustando el mercado residencial de Berlín, que en su opinión está infravalorado entre un 12% y un 17%.