



Las ventas de pisos de obra nueva crecen más de un 30%

BARCELONA/ Gran parte de las compras no necesitan financiación bancaria.

Marisa Anglés. Barcelona

El salón inmobiliario Barcelona Meeting Point (BMP) es un espejo de la realidad del sector. La zona dedicada a los grandes inversores ha reflejado el gran interés que existe por parte de los fondos extranjeros por el mercado inmobiliario español y la edición de 2014 ha confirmado el regreso de los grandes grupos a España. La zona del salón dedicada al gran público, donde se instalan las promotoras y las agencias inmobiliarias que venden al detalle, van un paso por detrás en cuanto a la recuperación del sector. Aunque reconocen que los pequeños inversores ya están aprovechando que los precios han tocado fondo y están animando las ventas, también afirman que la recuperación y el acceso al crédito todavía no ha llegado en bloque al que compra como usuario.

La zona de exposición es similar a los años anteriores. Algunas inmobiliarias han aumentado su tamaño respecto a 2013. Es el caso de Vertix, Elix, Getsa, Iberhogar, Comprarcasa y Tecnocasa, aunque ninguna de ellas ha alcanzado el tamaño de la época precrisis. Los expositores más grandes siguen siendo Núñez i Navarro, Corp, La Llave de Oro, Vertix y Getsa.

El pequeño inversor vuelve a confiar en el ladrillo y compra en el centro de las grandes ciudades

La mayoría de promotoras, empresas de rehabilitación de edificios y agencias intermediarias coinciden en que las ventas de obra nueva han crecido por encima del 30% en relación al año pasado. El director de la oficina de Barcelona de la inmobiliaria Amat, Guifré Homedes, confirma que en la ciudad de Barcelona, en lo que va de año se ha vendido un 30% más que en 2013. "Hemos recuperado la franja de compradores de viviendas de entre 500.000 y 750.000 euros, habitualmente usuarios que buscan mejorar su vivienda, que por inseguridad, estaban esperando". "Había una demanda retenida", añade. Lo mismo opinan fuentes de la inmobiliaria Elix, que confirma una mayor rapidez en las ventas. La promotora Corp prevé duplicar la facturación en 2015 con nuevas promociones en la ciudad de Barcelona.

Pero los que más están comprando son los particulares que tienen como único objetivo la inversión, no tienen



Elena Ramón

Edificio de viviendas en construcción de Corp en Barcelona.

LAS INMOBILIARIAS DEL SALÓN

Las promotoras con mayor superficie de exposición

- Núñez i Navarro
- Corp
- La Llave de Oro
- Vertix
- Getsa

Fuente: BMP

Las que más han crecido este año

- Vertix
- Getsa
- Iberhogar
- Comprarcasa
- Elix
- Tecnocasa

necesidad de financiación bancaria y han vuelto a confiar en el ladrillo. La empresa de rehabilitación Aubert Aubert Associés, que tiene stand en el BMP por primera vez, asegura que el último bloque de viviendas vendido en Barcelona, ya ha contado con un 60% de compradores nacionales, "y todos sin necesidad de hipotecas".

Engel & Völkers confirma una mayor afluencia de agencias extranjeras, que buscan segundas residencias para ciudadanos de todo el mundo,

aunque la mayoría siguen siendo británicos. Fuentes de Núñez i Navarro, que sigue teniendo uno de los mayores stands de la feria, reconoce que hay compradores no comunitarios, como los de origen chino, pero "el volumen todavía no es significativo".

La mayoría de las inmobiliarias coincide en que el acceso al crédito para particulares se recupera muy lentamente. Es el momento para el pequeño inversor que compra con poco o ningún crédito hipotecario.

Claros indicios de recuperación en el mercado residencial

• La inmobiliaria Aubert Aubert Associés confirma que una gran parte de las compras se realiza sin financiación bancaria.

• Amat y Elix explican que se ha recuperado al cliente que por temor a la situación económica no cambiaba de vivienda aunque pudiera.

• Engel & Völkers indica que existe una mayor afluencia de agencias inmobiliarias extranjeras que buscan viviendas para sus clientes.

• Fuentes de Núñez i Navarro reconocen que hay muchos clientes no comunitarios, pero aseguran que el volumen no es significativo.