



Se busca: de segunda mano y 70-90 m²

Un buen piso tarda ahora unos 40 días en venderse, frente a los cuatro meses que costaba hace solo tres años

Natàlia Bosch

Quien tiene un piso de segunda mano en Barcelona tiene un tesoro. Literalmente. Y es que el metro cuadrado de la vivienda en este sector en 2016 ha sido el más caro de España, con precios que rondaban los 2.486 euros, frente a los 1.859 euros de Madrid. Así lo sostiene el último *Informe sobre el mercado de la vivienda* elaborado por el Grupo Tecnocasa y la Universitat Pompeu Fabra (UPF). Y esta dinámica alcista no va camino de revertirse. Al contrario.

Más demanda que oferta

"Ahora es un momento óptimo para vender, porque la demanda de viviendas de segunda mano en Barcelona es mucho mayor que la oferta. Y como hay pocos pisos, el comprador potencial está dispuesto a pagar más por uno bueno", sostiene Claudio Guisado, director comercial de Grupassa. "Además, la demanda es proactiva: no les importa pagar un plus si la vivienda tiene un valor añadido: finca regia bien conservada, buena ubicación, luz natural, garaje..."

Desde Don Piso también ponen énfasis en esta escasez de oferta en la ciudad, y Emiliano Bermúdez, subdirector general, apunta algunas posibles causas: "Por un lado, hay propietarios que se esperan a poner el piso en el mercado porque creen que más adelante podrán venderlo a un precio más caro. Y, por otro, está la problemática de los pisos turísticos. Los propietarios con un alquiler turístico pueden triplicar la rentabilidad respecto a un alquiler convencional. Y esto incide directamente en el volumen de inmuebles disponibles".

Y, claro, con una demanda muy por encima de la oferta, los pisos que salen a la venta vuelan. "Si hace tres años una buena vivienda tardaba en venderse unos cuatro meses de media, ahora en menos de 40 días está vendida", afirma Guisado. Lo dicho, un excelente momento para vender, pero más complicado para comprar, debido a la poca oferta.

Tendencia inflacionista de precios

Una consecuencia inmediata de esta doble velocidad del mercado



01 Eixample

Vivienda muy acogedora de 2 habitaciones junto a plaza Gaudí y la Sagrada Família. Con reforma de diseño, el comedor tiene mucha luz natural.

02 Sants

Piso totalmente reformado de 3 habitaciones en calle Foneria. Cuenta con una terraza y mucha luz natural. Con baño, aseo y cocina office.

portante, con una buena capacidad de ahorro". Un dato relevante que resaltan los profesionales es que muchos de estos compradores acceden a su primera vivienda y vienen del mercado del alquiler. Pero con la escalada de precios al alza llegan a la conclusión de que

La escasa oferta de pisos en venta hace que los compradores estén dispuestos a pagarlos más caros

ahora les sale más a cuenta comprar que alquilar. Y es que en 2016 el precio del alquiler en Barcelona subió un 16,5% respecto al año anterior, consolidándose como la ciudad más cara de España.

De hecho, son las altas rentabilidades del alquiler las que atraen a otro perfil de comprador: el pequeño inversor particular. "Ya tiene una vivienda propia y decide comprar otra como inversión, porque a día de hoy las rentabilidades del alquiler rondan el 4-5%", explica Claudio Guisado. ●

de la vivienda es la inflación de precios. "Si todo discurre con normalidad, se espera que los precios sigan creciendo este año e incluso en 2018", pronostica Bermúdez.

La evolución a la baja de los tipos de interés y la apertura hipotecaria de la banca, unido a la mejora del empleo y a la actual situación del mercado financiero, son algunos de los factores clave para entender el momento dulce que está viviendo el mercado inmobiliario en España. "De hecho, las

expectativas de crecimiento para este 2017 son del 10-12%. Y a día de hoy, es la vivienda de segunda mano la que aglutina un 80-85% de las ventas", afirma Bermúdez.

El piso estrella: 70-90 m²

Tanto desde Don Piso como desde Grupassa coinciden a la hora de perfilar el retrato robot de la vivienda estrella en Barcelona: 70-90 m², 3 habitaciones, sin mucha reforma y por unos 300.000 €. "Un piso de estas características

es una venta directísima", sostiene Guisado. En cuanto a la zona, es básico que esté bien comunicada, siendo Gràcia, Les Corts y Eixample las más deseadas. Bermúdez añade que aunque las modas no suelen influir en la decisión final de compra, sí que hay zonas de Barcelona, como Gràcia, el Gòtic o Sant Antoni, que resultan más atractivas para el comprador.

¿Y cuál es el perfil de este comprador? "Suele ser una pareja de unos 40 años, con hijos y, muy im-