



EL MERCADO INMOBILIARIO EN LA COSTA



El propietario, X. Piñol (en el centro), enseña su villa valorada en un millón de euros a una pareja de rusos en la urbanización Punta de La Mora (Tarragona), el pasado jueves. Foto: Josep Lluís Sellart

Brotos verdes por la costa

Un nuevo tipo de cliente extranjero que paga al contado anima las inmobiliarias del litoral mediterráneo español. Franceses, rusos, alemanes, belgas y escandinavos compiten por casas a precio de ganga. Se impone el apartamento de dos dormitorios a 60.000 euros

Por LUIS GÓMEZ

No todo está perdido: dicen que el final de la crisis inmobiliaria asoma por el Este, donde España ofrece sol, buenos servicios, excelentes comunicaciones y, ahora, casas baratas. España se ha convertido en un país de oportunidades para cierto tipo de cliente extranjero con dinero en el bolsillo. No habrá crédito para hipotecas, pero no importa: en el Mediterráneo se está comercializando un modelo de saldo inmobiliario: el apartamento de dos dormitorios a 60.000 euros. Es lo que algunos bancos han tratado de evitar: el precio de derribo. Pues ahí está. La realidad se adelanta al Gobierno y a su proyecto de gran capital todavía no se ha movido.

Porque hay dos formas de contemplar la vida en el sector inmobiliario. Desde arriba, desde la planta 19 de la Torre Picasso de Madrid, donde trabaja el profesional que asesora al fondo de inversión, el panorama se analiza con cautela y frialdad: "A corto plazo, el banco malo será la prueba del 9. Nada volverá a ser como antes", asegura Rafael Roldán, ejecutivo de la consultora Ernst & Young. O, dicho de otra manera: el gran capital todavía no se ha movido.

Abajo, en la superficie, a pie de calle, en la oficina de ventas, se advierte cierto optimismo: "Se está volviendo a vender", afirma Brigitte Castaño, delegada de la inmobiliaria Remax en Alicante, entusiasmada con los nuevos clientes que se acercan por el Levante español, una oleada cosmopolita que reúne a rusos, escandinavos, franceses y, a sus favoritos, los belgas. Alicante, sin ir más lejos, es escenario de un fenómeno que no es anecdótico, como es la aparición de clientes argelinos que adquieren casas en la capital. Los compradores dinero en mano aparecen

también por la Costa del Sol, "donde el 90% de la venta se produce con extranjeros", asegura Leonardo Cromstedt, desde Marbella. ¿Son síntomas de brotes verdes por la costa?

"Eso, todavía, no es mercado", sentencia con indiferencia el asesor de un banco extranjero, que prefiere que no se cite su nombre. Para las grandes consultoras, solo habrá verdadero negocio cuando vuelvan a entrar los fondos de inversión, que se mantienen a la expectativa. "No es suficiente con descuentos del 50% en los precios, así que todo dependerá de cómo sale el banco malo, cómo se valoran sus activos", advierte.

— ¿Qué valoración están esperando?
— Precios de derribo. Ellos [por sus fondos] están esperando el 70%.

Así que la clave parece estar en los pre-

"Se está volviendo a vender, el mercado está muy bajo", afirma Brigitte Castaño en su inmobiliaria de Alicante

El 90% de los clientes de Leo Cromstedt en Marbella son extranjeros que pagan al contado

cios de derribo. ¿Son o no son precios de derribo los que están atrayendo a rusos, belgas, alemanes o franceses? Rafael Roldán, de Ernst & Young, cree que sí: "En el fondo, esto que está pasando es un ensayo del banco malo. Los precios se están ajustando a la realidad. Se están realizando transacciones. Ya hay inversores que vienen de fuera que no están contaminados. Pero será relevante que el banco malo que imponga el Gobierno sea un éxito".

Así que mientras los grandes clientes esperan noticias de ese banco malo para tomar sus decisiones desde las alturas de sus despachos de cristal, el resto del mundo se está moviendo. Es posible que moderadamente, es cierto que sin provocar grandes alteraciones en las cifras absolutas, pero ese mercado que no es mercado para algunos consultores, tiene vida propia.

Porque a la luz de los grandes números, el sector inmobiliario es paisaje quemado desde hace un lustro. Las estadísticas acumulan números rojos año tras año. Los indicadores señalan una pertinaz decadencia: bajan los precios, disminuyen las ventas, cierran inmobiliarias y constructoras, descien- de la producción de cemento y caen los bancos que participaron con más entusiasmo en el *monopoly* del ladrillo. Aquellas noticias de alcaldes firmando convenios para edificar miles de viviendas han dado paso hoy a las imágenes de vecinos acampados en la calle para evitar el desahucio. El primer caso de suicidio ya se ha producido. Y el segundo, dos semanas después.

Diríase que aquí no compra nadie.

Es más, es probable que una parte de quienes compraron devolverían gustosamente su piso al banco.

Sin embargo, todavía cambian de dueño en España más de 300.000 viviendas (356.656 en 2011, según los datos de los nota-

rios). Puede parecer poco respecto de las 853.568 que se vendieron en 2007 (último año triunfal del sector inmobiliario), pero es indicativo de la existencia de un negocio nada despreciable. En las trincheras de los pisos piloto y las oficinas a pie de calle se hace dinero.

La situación en la costa es paradigmática. Hay zonas costeras de España donde reina una euforia contenida, a la vista de los informes de los delegados de agencias inmobiliarias. Hay un nuevo comprador. Es un cliente informado. Es alguien que viene con el dinero en el bolsillo y no busca grandes propiedades. Generalmente, viviendas de uno o dos dormitorios a un precio lo más por debajo posible de los 100.000 euros. "Los ingleses ya no compran en la misma medida", aclara Castaño. "El que está funcionando muy bien es el mercado belga y el escandinavo. Son conscientes de que el mercado está muy bajo y es el momento de adquirir una vivienda. Pagan al contado. Solo he hecho dos hipotecas este año: un guardia civil y un belga al que le faltaba un poco. El mercado nacional no existe".

Esa visión de la realidad es coincidente con la de Leo Cromstedt, delegado de la misma compañía en Marbella, quien afirma que el 90% de sus clientes son extranjeros, preferentemente noruegos y suecos, que pagan al contado. Frente a las 4.758 viviendas que se vendieron en 2004 están las 2.286 que se han vendido en 2011 en Marbella, así que los precios no se estabilizarán, según sus cálculos, hasta que no se venda en el entorno de 3.500 viviendas al año. "El cliente tiene mucha información gracias a Internet. Conoce todo lo que hay a la venta. Si encuentra una zona que le gusta, busca todo lo que hay y busca lo más barato. Quiere mandar. Se va al precio y no tiene prisa". Hay fenómenos particulares como el caso



EL MERCADO INMOBILIARIO EN LA COSTA



'Espagne'

Por MIGUEL MORA

APARTAMENTO DE DOS HABITACIONES en Benidorm: 51.000 euros. Piso en Ampuriabrava, 75.000. Casa de lujo barata cerca de Alicante: 120.000 euros. Miles de anuncios como estos pueblan las webs inmobiliarias francesas. En Vivastreet.fr hay 375 ofertas de viviendas en *Espagne*. En Arkadia, las palabras más tecleadas son Andalucía, Torreveja, Catalogne, Mallorca. Y una herramienta permite comprobar que los precios son hoy realmente asequibles para el poder adquisitivo de los habitantes de la segunda economía europea. Precio medio de un apartamento de dos habitaciones en España: 2.265 euros/m². Hace un año estaba a 2.854 euros/m² (-26%).

"En verano cada vez oigo hablar más francés en Guardamar", explica Nieves Martínez, una española de León que llegó a París en los años sesenta, con 16 años, y que, tras pasar 10 años trabajando en el servicio doméstico en casa de una hija del general De Gaulle, se pudo comprar un piso de 120 metros en Alicante. "Ahora estoy pensando en dárselo a mis hijos y comprarme yo algo más barato, he visto que hay cosas por 60.000 euros que están muy bien".

Como esta cultivada portera, otros muchos "Gómez" franceses, hijos de emigrantes o de republicanos, tienen su segunda o tercera residencia en España. En los últimos meses, el pinchazo de la burbuja inmobiliaria ha disparado las compraventas de inmuebles españoles. Francia figura como el segundo país que más invierte en ladrillo en *Espagne*, con un 8% de las adquisiciones extranjeras. Aunque es difícil cuantificar una cifra de compradores, en el consulado español de París explican que han notado un aumento exponencial de la firma de poderes que se otorgan para hacer operaciones en España. Hoy conceden 1.200 al año, unos cuatro diarios, aunque no todos son para comprar casas. El dato es quizá marginal, pero, como explica Nieves Martínez, "la caída de los precios permite comprar al contado. Los franceses son ahorradores y les gusta mucho aquello".

de Benahavis, municipio pegado a Marbella, donde la venta de viviendas ha crecido un 219% en un año. ¿Cuál es el secreto? Leo lo explica: "Marbella resultaba más competitiva a igualdad de precio y estuvieron tres años sin vender allí. Así que tiraron los precios hacia abajo. Caídas del 70%. Y comenzó la explosión de las ventas".

Opiniones y estadísticas parecidas aparecen por otros lugares de la costa. Por Almería, donde hay compradores rusos desde que se han inaugurado los primeros vuelos chárter con Moscú. Murcia y Alicante, donde los franceses están sorprendiendo a los vendedores. La Costa Dorada, bastión de los rusos. Los datos del Consejo General del Notariado reflejan estas impresiones: en 2007, el 1,1% de los compradores extranjeros eran rusos, que ahora son el 8%, la mayor subida. Algo parecido sucedió con los franceses (del 1,6% al 8,4%).

¿Y los alemanes? Los alemanes están comprando más viviendas de vacaciones que nunca, pero prefieren hacerlo en su propio país. La mitad de las propiedades vacacionales están en Alemania, seguida por España (11,3%). Según un estudio de las inmobiliarias especializadas Fewo Direkt y Engel & Völkers, el porcentaje de viviendas en España ha subido un punto en tres años. Según el Registro del Notariado español, la subida entre 2007 y 2011 ha sido de casi seis puntos. La isla de Mallorca concentra hoy el 3% de las viviendas de alemanes fuera de sus fronteras, dato que solo superan la región austriaca de Tirol y Florida, en EE UU.

Stefan Lange, especialista en propiedades españolas, explicaba la semana pasada al diario berlinés *Berliner Morgenpost* que la crisis ha hundido los precios en regiones muy apreciadas por los alemanes. Habla de viviendas de 50 metros cuadrados que se pueden adquirir por 50.000 euros. También se refiere Lange a los alemanes que regresan. Son casos como el del matrimonio de jubilados Jochen, que vuelven por miedo a que los recortes en el sistema de salud catalán pongan en peligro sus tratamientos.

Sin embargo, uno de los casos más llamativos es el que está sucediendo en la ciudad de Alicante, convertida en una segunda casa para los argelinos. La proximidad geográfica (apenas 12 horas de travesía marítima) y el centenario trasiego comercial son factores que explican la cordial vecindad entre Argelia y Alicante. Pero en el último trienio, animados por la caída del precio de la vivienda en España y ante la existencia de una burbuja inmobiliaria en Argelia, los argelinos han optado por la capital alicantina como emplazamiento para su segunda residencia.

"Entre el 20% y el 30% de las escrituras

que registramos son compras de pisos de argelinos", explica un notario de la capital. La inmobiliaria Tecnocasa señala que desde el pasado mes de julio, en Alicante, el 66% de sus ventas fueron de extracomunitarios. Y, de ellos, el 90%, fueron argelinos.

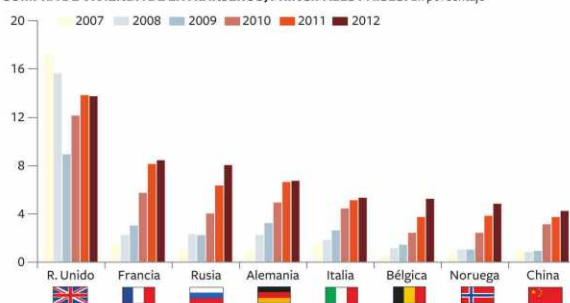
Un buen número de agencias inmobiliarias coinciden en señalar el perfil del comprador magrebi: varón, de poder adquisitivo medio-alto, en muchos casos profesionales liberales y que busca pisos baratos que rondan los 40.000 euros y no superen los 80.000. Esa búsqueda, hace cinco años, habría sido inútil.

El argelino se está ubicando en el primer esancho de la ciudad y en los barrios más económicos del norte, con la plaza Orán y de Argel como principales enclaves. Y, naturalmente, paga al contado.

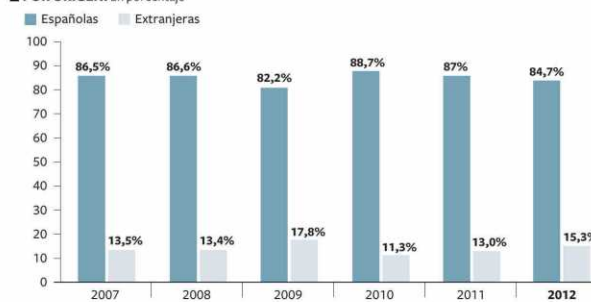
Pero son los rusos los clientes más llamativos. Vienen de lejos, vienen con fuerza y son numerosos. Según la agencia moscovita Masa International, España se ha convertido en el principal lugar de compra, desbancando a Bulgaria, que hasta hace poco era el país preferido por los rusos para tener una vivienda en la playa. Solo en Moscú hay 250 agencias que se dedican a vender bienes raíces en España y hay varias dedicadas en exclusiva, según datos de la empresa rusa GIS (Geoinformatsionnaya Sistema). Un factor que ha provocado este boom es el turismo: un millón de rusos visitan España cada

El mercado inmobiliario

■ COMPRA DE VIVIENDA DE EXTRANJEROS, PRINCIPALES PAÍSES. En porcentaje



■ POR ORIGEN. En porcentaje



■ OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE VIVIENDAS. Variación julio 2007 - julio 2012



Fuente: Registro General de Notariado.

EL PAÍS

año. Rusia es el mercado al que se dirigen las inmobiliarias de la Costa Dorada, como Europa Dom, fundada hace cinco años: rusos son el 75% de su clientela. "Y va *in crescendo*", matiza Olga Otero, su directora, que se plantea instalar pisos piloto en Rusia.

"La banca está buscando compradores colectivos rusos, que adquieran un bloque

"Entre el 20% y el 30% de las escrituras que registramos en Alicante son adquisiciones de pisos de argelinos"

Los rusos son el tercer país más interesado en España. En Moscú hay 250 agencias que venden inmuebles españoles

como inversión", apunta Manuel Sosa, secretario de la Cámara de la Propiedad Urbana de Tarragona. La Generalitat se ha lanzado a la caza de inversores rusos, a quienes trata de atraer para el complejo Barcelona World, la alternativa catalana al macrocasino de Eurovegas que ha elegido Madrid, impulsada por La Caixa y la promotora Veremonte. Los terrenos para alzarlo están reservados en las inmediaciones de Port Aventura. Barcelona World constará de seis parques temáticos inspirados en diferentes partes del mundo. Una de esas partes es Rusia.

Sin embargo, estas apreciaciones son relativas. El dato absoluto es concluyente: el 85% de los compradores de viviendas en España son los españoles, una cifra que apenas ha bajado en dos puntos en los últimos años. Pero el comprador español está tan deprimido como su economía.

Así que algunos expertos creen que la llegada de estos nuevos clientes, esta mezcla de centroeuropeos con su libreta de ahorros disponible, es el primer síntoma de una salida de la crisis. Un primer brote verde. Y un primer aviso para la mayor inmobiliaria de Europa, que está a punto de nacer con sus 90.000 millones de euros en activos, el tráfico y llevado banco malo. ¿Actuará con precios de derribo? •

Con información de Rosa Biot y Santiago Navarro, desde Alicante, Juan Gómez (Berlín), Rodrigo Fernández (Moscú) y Mercè Pérez Pons (Tarragona).