



El inversor protagoniza el 23% de las compras de viviendas de segunda mano en Málaga

► Un estudio de Tecnocasa dice que los pequeños ahorradores buscan pisos antiguos a bajo precio que luego destinan al mercado del alquiler



Una oficina de Tecnocasa en una ciudad española.

E. P.

JOSÉ VICENTE RODRÍGUEZ. MÁLAGA

■ Casi una cuarta parte de las ventas de segunda mano que se realizan en Málaga capital corresponden a un perfil de cliente inversor, frente a un 64,6% cuyo motivo es destinarla a vivienda habitual y un 10% que la adquiere como segunda residencia. Los datos son de un estudio publicado esta semana por el Grupo Tecnocasa y la Universitat Pompeu Fabra (UPF) donde se determina, examinando las principales españolas, que el comprador inversor «vuelve a ocupar su espacio en el mercado inmobiliario español».

En 2021, el 23% de las compraventas de segunda mano a nivel nacional fueron realizadas como inversión, una cifra cuatro puntos su-

perior al dato del 2020 (19%) y que va ya en línea con los años anteriores a la pandemia. Tecnocasa aclara que su perfil de inversor no se refiere a grupos corporativos sino a pequeños ahorradores que buscan rentabilidad en la compra de casas para luego sacarlas al mercado del alquiler.

Por ciudades, Valencia (37,8%), Zaragoza (31,3%) y Madrid (27,9%) son las que en 2021 han contado con mayor porcentaje de inversores. Les siguen Barcelona (24,5%), Sevilla (23,4%) y el citado caso de Málaga (23,1%).

El informe, de carácter semestral, se realiza con datos reales de las operaciones intermediadas por Tecnocasa, y con los datos de los

préstamos intermediados por Kiron, la red de crédito del grupo.

El precio de la vivienda usada en España se situó a cierre de 2021 en 2.327 euros el metro cuadrado, con una subida interanual del 3,37%. Después de cuatro semestres seguidos a la baja, en el segundo semestre de 2021 el precio de la vivienda sube ligeramente.

Móstoles (6,52%) es la población que experimenta una mayor tasa de crecimiento del precio de la vivienda, mientras que el menor crecimiento fue el de Málaga (1,33%). En cuanto a valor real, la ciudad más cara es Barcelona (3.035 euros el metro), seguida de Madrid (2.664). Málaga se mueve en 1.596 euros, en la zona media.

El mercado inmobiliario español, según Cubero, está en términos generales en «fase de crecimiento», caracterizada por un alto volumen de ventas y unos precios relativamente bajos. Sin embargo, Madrid, Barcelona, Málaga y Valencia están en «fase de madurez», con un alto volumen de ventas y precios más altos.

Sobrevaloración de pisos

Cubero también dijo que hay mucha oferta inmobiliaria de particulares que está sobrevalorada, pues las expectativas del propietario y el precio inicial de salida al mercado del inmueble difieren de la valoración profesional realizada por un experto. Es a raíz de eso cuando el inmueble «se quema» y el proceso de venta de alarga. Según sus cálculos, la sobrevaloración es del 18% en Málaga, del 17% en Madrid, Barcelona y Sevilla, del 16% en Zaragoza y del 13% en Valencia.

Respecto al perfil del comprador y el inmueble tipo más demandado, el director de análisis de Tecnocasa, Lázaro Cubero, dijo que el inversor actual prefiere comprar pisos (94,7% del total) frente a casas, áticos u otras tipologías de vivienda. Son inmuebles de entre 40 y 60 metros cuadrados (muchos de ellos de 2 dormitorios) y que no disponen de ascensor. Se trata de viviendas vacías, a reformar, y de más de 60 años de antigüedad, por las que el inversor obtiene una rebaja sobre el precio inicial de más del 12%. Este tipo de viviendas tiene un precio más bajo que la media.

Cubero añadió que gran parte de las compraventas hechas como inversores son «compras rápidas», operaciones en las que todo el proceso de compraventa no se alarga más de 60 días, y que la mayoría de ellas (un 70,2%) se paga al contado. Por su parte, el perfil del comprador inversor es el de una única persona que tiene una edad comprendida entre 45 y 54 años, trabaja como autónomo y cuenta con estudios universitarios.