



Los inversores copan una de cada tres casas que se venden en Alicante

► Los precios relativamente bajos que se mantienen en muchas zonas en contraste con los alquileres que pueden obtenerse animan a los que buscan más rentabilidad para sus ahorros ► Los propietarios tienden a sobrevalorar un 21% sus inmuebles

DAVID NAVARRO

Alicante se ha convertido en una de las zonas del país más atractivas para los pequeños inversores que buscan en el ladrillo una forma de sacar partido a sus ahorros. Los precios relativamente asequibles que aún pueden encontrarse en muchos barrios populares provocan que la rentabilidad de sacar el inmueble al alquiler sea elevada, por lo que este tipo de operaciones se ha convertido en uno de los factores de dinamización del mercado.

Así, en el caso concreto de la ciudad de Alicante hasta el 32,3% de las compraventas que se registran protagonizan inversores, lo que supone cinco puntos más que la media nacional, según los datos que han facilitado este lunes el director de Análisis del Grupo Tecnocasa, Lázaro Cubero, y el responsable de la cadena en la zona, José Ángel Morcillo, durante la presentación del estudio que han realizado sobre el mercado inmobiliario alicantino. Una situación que, con algunos matices, consideran extrapolable al conjunto de la provincia.

Y no se trata solo de ahorradores locales. «En las oficinas de Alicante recibimos peticiones de delegaciones de Madrid, Castilla-La Mancha y otras muchas zonas que tienen clientes que quieren comprar pisos en Alicante como inversión», ha asegurado Morcillo.

El motivo no es otro que la elevada rentabilidad que puede obtenerse. Así, los responsables de Tecnocasa han puesto el ejemplo de la vivienda media que venden sus franquicias en la capital de la provincia, ubicadas principalmente en barrios populares. Una vivienda de 83 metros cuadrados por la que el comprador paga unos 69.000 euros y por la que puede reclamar en estos momentos en el mercado alrededor de 500 euros de renta mensual, lo que equivale a una rentabilidad bruta anual del 8,7%.

Unas cifras que superan ampliamente los intereses de la deuda pública o la remuneración que ofrecen las cuentas corrientes o los depósitos a plazo, y, claro está, también resulta más atractiva que la Bolsa, si se tiene en cuenta que el Ibex 35 ha caído un 13,8% en el último año. Así, el porcentaje de inversores sobre el total de operaciones se ha incrementado en tres puntos desde el año pasado.

Con estas cifras lo que también queda claro, para quien se esté plan-



Una panorámica de la ciudad de Alicante.

PILAR CORTÉS

teando la disyuntiva, es que, de momento, sigue siendo mucho más atractivo comprar que alquilar, siempre que se disponga de los recursos necesarios. Así, un comprador que adquiera esa misma vivienda tipo de 69.000 euro, podrá solicitar una hipoteca de hasta 55.200 euros, por la que pagará 248 euros de cuota mensual, con un tipo del 2,5% y un plazo de amortización de 25 años.

Una cantidad que apenas supone la mitad del coste que supondría el alquiler de esa misma vivienda, según ha explicado Lázaro Cubero.

Eso sí, el experto también ha re-

cordado que las condiciones financieras están cambiando, con las subidas de los tipos de interés aprobadas por el BCE, que han restado atracti-

los créditos intermediados por la franquicia inmobiliaria eran a tipo fijo, en lo que va de 2022 el porcentaje ha caído hasta el 59,1%. Por el contrario, las hipotecas a interés variables suponen el 31,8% y las mixtas, el 9,1%.

Sobrevaloración

Por otro lado, el director de Análisis de Tecnocasa ha señalado que las perspectivas de recuperación de los precios han provocado que los clientes tiendan a sobrevalorar aún más de lo habitual el precio que pueden conseguir por sus inmuebles cuando los sacan

al mercado. Así, de media los propietarios suelen calcular que sacarán con la venta un 21% más del precio que fija el mercado.

En este sentido, otra de las tendencias que observan desde la franquicia inmobiliaria es que se están ampliando los rangos en que se mueven las negociaciones entre comprador y vendedor. En concreto, si el año pasado la rebaja media que se aceptaba rondaba el 9,2% sobre el precio marcado inicialmente, en 2022 las operaciones se están cerrando con un descuento de alrededor del 11,1%. Eso sí, en cualquier caso el precio final que se paga es más elevado, ya que el metro cuadrado de la vivienda usada se ha encarecido un 4,5%, según la compañía.

8,7%

La rentabilidad del alquiler

Es lo que pueden obtener quienes compran una casa para sacarla al mercado.

59,1%

Hipotecas a tipo fijo

El año pasado era el 92% del total.

Para primera vivienda y con pago al contado

La provincia es uno de los mercados con mayor volumen de operaciones de todo el país

D. NAVARRO

► A pesar del importante peso de los inversores, lo cierto es que la

mayoría de quienes compran una casa en la ciudad de Alicante -el 66,2%- la quiere para primera vivienda, según Tecnocasa. El perfil del comprador señala que el grupo de edad más numeroso tiene entre 45 y 54 años (44,6%), es de nacionalidad española (61,5%), cuenta con un contrato laboral indefinido (61%) y estudios secundarios (42,2%). Además, un 60% paga el

piso o la casa al contado, sin necesidad de financiación bancaria.

Por otra parte, la compañía ha analizado el dinamismo del mercado inmobiliario de la Comunidad Valenciana y de la provincia de Alicante, en relación con el resto del país. Una comparación que deja claro el mayor volumen de transacciones que se registran en la zona. Así, mientras que a nivel nacional

se contabilizan 2,4 operaciones de venta de casas de segunda mano por cada cien viviendas existentes, en el caso de la Comunidad Valenciana la cifra asciende a 2,8 y en Alicante se dispara hasta los 3,12. Y dentro de la provincia, destacan las cifras de poblaciones como San Fulgencio, con 4,48 transacciones por cada cien viviendas; Altea, con 4,40; Teulada, con 4,27; o Xàbia, con 4,24.