



Barcelona tiene la vivienda de segunda mano más cara de España

El precio de los pisos usados sube un 16,29% en todo el país, según Tecnocasa y la UPF



MANÉ ESPINOSA

Construcción de pisos en Barcelona

MAITE GUTIÉRREZ
Barcelona

El precio de la vivienda de segunda mano en la ciudad de Barcelona es el más caro de España. La aceleración del mercado inmobiliario que vive el país ha llevado el metro cuadrado hasta los 3.851 euros en la capital de Catalunya durante el primer semestre, un aumento del 16,33% interanual, según el último informe sobre el mercado de la vivienda de la Cátedra Grupo Tecnocasa - Universitat Pompeu Fabra (UPF).

A Barcelona le sigue Madrid, con el metro cuadrado en 3.576

euros, lo que supone un incremento del 17,87% en el primer semestre del año. En el conjunto de España, el encarecimiento alcanza el 16,29%, de manera que el metro cuadrado de la segunda mano rompe la barrera de los 3.000 euros de media, cuando hace un año se situaba en los 2.601 euros.

“Se trata de la mayor tasa de crecimiento desde el año 2006”, destacó Paolo Boarini, consejero delegado de Tecnocasa, durante la presentación del informe ayer en Barcelona.

La presión de la demanda y la falta de oferta están empujando los precios de la vivienda usada

hasta niveles que no se veían desde el segundo semestre del 2005. Un encarecimiento que se da de forma generalizada en toda España, señaló el director de análisis de Tecnocasa, Lázaro Cubero, si bien son las grandes zonas urbanas las que sufren la situación con mayor intensidad.

El catedrático de economía de la UPF José García Montalvo recordó la presión que está ejerciendo la creación de hogares sobre la necesidad de vivienda. La llegada de migrantes gracias al ciclo económico expansivo que vive España y la proliferación de hogares unipersonales aumentan la demanda de pisos.

Por otro lado, las mejores condiciones de acceso al crédito, con la desescalada de tipos de interés ha animado a más personas a comprar. Con todo, Montalvo ha advertido que los precios están aumentando a tal velocidad que están “comiéndose” este abaratamiento del crédito.

“Es un buen momento para vender una vivienda, pues la negociación entre comprador y vendedor está en mínimos históricos”, afirmó Cubero. Es decir, la posibilidad de lograr una rebaja en el precio de compraventa se ha reducido a niveles de hace dieciocho años. En parte, por cierto temor de los compradores a quedarse fuera del mercado. Ahora bien, el sistema financiero –prosiguió el catedrático de la UPF– se mantiene estable. “No hay una burbuja de crédito”, insistió.

Según las operaciones realizadas por el Grupo Tecnocasa durante este año, el tiempo medio necesario para vender una vivienda es de 75 días, aunque un poco superior al dato de 2024 (73 días).

En cuanto a la oferta, la construcción de vivienda aumenta a mayor ritmo tras el parón provocado por la crisis financiera, momento en el que un número destacable de empresas quebraron o abandonaron el negocio inmobiliario. Aún así, no alcanza a cubrir el ritmo de creación de hogares.●