

ECONOMÍA

OBSERVATORIO INMOBILIARIO

La importancia de las compras de viviendas por extranjeros

● La demanda de los foráneos ha contribuido a sostener el mercado, ya que se registró una rápida recuperación tras el crack inmobiliario y en 2019 se han alcanzado máximos de 2007

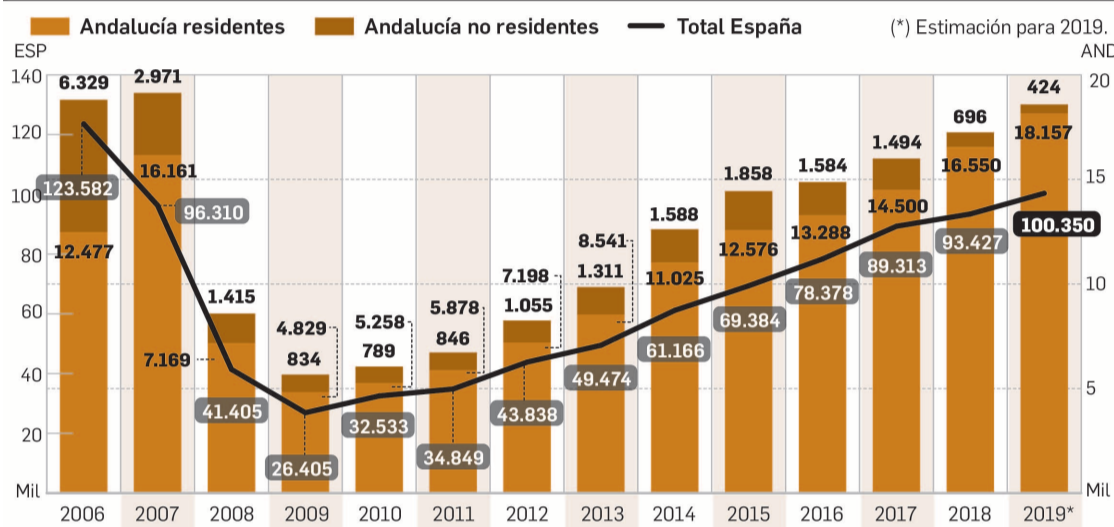
EUROVAL

Sociedad de tasación y valoración

A demanda de vivienda en Andalucía por extranjeros, residentes o no ha sufrido las vicisitudes propias de la crisis, pero ayuda sustancialmente a mantener el sector. Como primera idea, la demanda total por extranjeros, que en 2006 y 2007 era de 19.000 viviendas, cae a un mínimo de 5.700 en 2009, pero a diferencia de lo que ocurre con los extranjeros en la demanda nacional, en Andalucía permanece desde entonces relativamente estable, con una subida que tiene lugar ya en 2010, mientras que el mercado en general estaba aún hundido. Los extranjeros compraban el 12% de todas las viviendas que se vendían en Andalucía en 2007, y este porcentaje sube al 19% en 2016, estando en la actualidad alrededor del 15%, lo que es apreciable por cuanto supone de sostén del mercado de vivienda.

En segundo lugar, tomando ejes con escalas diferentes para España y Andalucía, se observa que el movimiento es muy similar en estos años; hay una caída en 2009 y una recuperación casi paulatina, de manera que en 2019 se llega al nivel de máximos de 2007. La parte más significativa es la de residentes; los no residentes eran muy importantes antes de la crisis, y en 2006 suponían la tercera parte de las transacciones de vivienda realizadas por extranjeros, pero luego no llegan a un 15%.

Transacciones inmobiliarias de extranjeros



FUENTE: Ministerio de Fomento. GRÁFICO: Dpto. de Infografía.

Viendo espacialmente la evolución de las compras –nuestro tercer punto–, en 2006 y 2007, Málaga supera el 50% de todas las viviendas vendidas a extranjeros en Andalucía, y luego cae en menor medida que las otras provincias, por lo que en los años 2012 y 2013 llega a copar el 70% del mercado andaluz de venta a extranjeros; cuando este mercado se recupera de forma general, el porcentaje sigue siendo alto, un 60%. En 2014 y 2015 en Málaga se alcanzan los volúmenes de ventas a extranjeros de 2006 y 2007, y va creciendo hasta unas 11.000 viviendas, que además es el 25% de todas las que se venden en la provincia de Málaga; lo que muestra que el mercado de extranjeros es especialmente importante. Algo similar, a menor escala, ocurre en Almería, aunque está aún lejos de las ventas de

TRANSACCIONES INMOBILIARIAS DE EXTRANJEROS

Territorio	2007	2009	2010	2017	2018	2019*
ESPAÑA	96.310	26.912	32.533	89.313	93.427	100.350
ANDALUCÍA	19.132	5.663	6.047	15.994	17.246	18.581
Almería	4.084	789	735	2368	2.830	3.460
Cádiz	1.316	422	350	848	1.068	1.271
Córdoba	351	62	68	130	177	231
Granada	1.449	408	467	1.039	1.067	1.169
Huelva	832	120	162	295	429	603
Jaén	436	72	82	165	170	178
Málaga	9.595	3.617	3.920	10.641	10.837	11.048
Sevilla	1.069	173	263	508	668	829

Fuente: Ministerio de Fomento

2006 y 2007; las demás provincias recuperan más o menos los niveles de 2007, con la excepción de Huelva y de Jaén.

En cuarto lugar, los datos sobre extranjeros residentes en Andalucía ayudan a comprender lo que ocurre en el mercado de la vivienda; la evolución de extranjeros residentes –como puede

verse en el Anuario Joly de este año– seguía el mismo ritmo en España y Andalucía hasta 2007. Desde ese año, aunque se limita, crece más en Andalucía, donde hay unos 630.000 extranjeros residentes –como promedio anual unos 240.000 están afiliados a la seguridad social– que son el 7,5% de la población total

(10,3% en España), y se concentran en Almería y Málaga, y en menor medida Huelva. Por último, hay que entender la evolución de las compras por extranjeros dentro del auge del mercado de la vivienda en España, el atractivo de determinadas zonas, y la capacidad adquisitiva de los extranjeros y el tipo de vivienda que compran. Algunas medidas como dar residencia a extranjeros que invierten en España tienen escaso impacto, y

Los extranjeros concentran en Málaga el 60% de sus compras en la región

puede más la dinámica del mercado, en el que no hay que olvidar que la vivienda nueva sigue siendo relativamente cara, y supone ahora apenas un 12% del total de ventas, de aquí el carácter muy local de promociones con precios relativamente elevados, y que sólo representan una parte reducida del mercado.

Como quinto punto, es de destacar que pese a los problemas en Gran Bretaña, siguen siendo los principales compradores extranjeros con un 15,5% del total; entre un 7,5 y un 5% están Alemania, Francia, Bélgica, Suecia, Rumanía, Italia y Marruecos; si añadimos China, Rusia, Holanda y Noruega, casi el 75% de todas las ventas a extranjeros son a personas de estos 13 países, y el resto está muy repartido entre el este, centro y norte de Europa, y norte de África.

EN CORTO

Sistemas de valoración automática

Uno de los temas más destacados en el mercado de la vivienda es la valoración automática de las mismas por métodos estadísticos, aunque se aplica a grandes carteras de inmuebles de entidades bancarias, grandes sociedades inmobiliarias y fondos de inversión, que necesitan tener una aproximación al valor de sus activos, este tema ha evolucionado en un intento de intermediar on line en el mercado de compraventa de vivienda, ofreciendo una valoración y compra inmediata de la misma. En Estados Unidos son conocidas



compañías inmobiliarias como Zillow, Opendoor, Compass, Knock, Offerpad, Flyhome, y otras, estableciendo a partir de la valoración relaciones entre propietarios, intermediarios, compradores, e inversores para alquilar. La homogeneidad de los mercados en grandes ciudades en los que se trabaja hasta ahora dificulta decir si se trata de una disrupción importante del mercado de intermediación de venta de vivienda.

Preferencias de los extranjeros

En relación con nuestro tema central de compras por extranjeros, hay informaciones

como el estudio de Casaktua sobre un cierto cambio de preferencias hacia viviendas de interior, frente a playa, y en núcleos urbanos o no, por igual. Se ve también que hay demandas específicas, con barrios de las grandes ciudades como Madrid, por extranjeros; al igual que viviendas de lujo muy localizadas en la Costa del Sol, pero también en Rota, San Roque y Sotogrande en Cádiz. La promoción, financiación, y comercialización de estos proyectos, que son minoritarios, se complementa con la demanda más modesta de residentes extranjeros.