



Vivienda en la costa: qué y dónde comprar en el verano de la recuperación

13/08/2014 - 08:00 [Cristina Vallejo](#)

Las costas más tradicionales son las más atractivas. Para acertar con la tipología, hay que analizar qué tipo de turismo acude a la zona y cuáles son sus gustos

Los datos continúan siendo mixtos, como lo son siempre cuando se inicia una recuperación. **Así, en el informe que publicó ayer Tinsa, vemos cómo mientras los municipios de la costa mediterránea fueron los que más cayeron en julio con respecto a un año antes (7,7%), en Baleares y Canarias hemos visto un avance interanual del 4,2%**, lo que, a juicio de esta tasadora "afianza el cambio de tendencia que ya se apuntaba en junio. Precisamente, son los municipios de la costa mediterránea los que lideran los recortes acumulados desde que los precios marcaron máximos (49,1%), mientras que el recorte más moderado es el sufrido por el "ladrillo" de los dos archipiélagos (27%).

En definitiva: el comportamiento del mercado inmobiliario, lejos de ser en bloque, va por barrios, por ubicaciones, por tipologías. Puede haber llegado, pues, el momento de comprar, pero discriminando. No en vano, se calcula que hay aún alrededor de 230.000 viviendas sin vender en las costas españolas. Ésas, sólo nuevas. Hay que sumar un incalculable número de casas usadas. Un stock que no hace sino presionar a la baja los precios.

Pero el interés por el ladrillo español va en aumento. Nos lo cuenta Patricio Palomar, de CBRE. Según su opinión, desde el verano de 2013 ha ido creciendo. Primero se centró en el sector terciario y ahora llega al residencial en la playa. Pero tanto María Monasterio, de Aguirre Newman, como Carlos Smerdou, de Foro Consultores, invitan a la prudencia: la recuperación comienza, pero en ciertos lugares; la inversión despierta, pero sólo en ciertas zonas. **Además, hay algo muy importante que tener en cuenta: la demanda extranjera está haciendo que cambie la tendencia, pero aún falla la parte más importante de los que tradicionalmente han sido los principales compradores de pisos en la playa: los españoles. Éstos han protagonizado, históricamente, el 70% de las operaciones de compraventa en la costa.** Según Palomar, los compradores españoles siguen contando con la desventaja de la financiación, que sigue sin fluir para adquirir este tipo de activos. Sobre todo en condiciones más o menos accesibles.

Esto, desde el punto de vista de la demanda.

Si tenemos en cuenta la situación de la oferta, Smerdou comenta que puede comenzar a haber una cierta presión al alza de los precios: los vendedores ya no sienten tanta presión para vender su inmueble ante el temor de que los precios continúen bajando. Al contrario. Los propietarios saben que se desharán de su inmueble ahora mejor que hace un año, pero que dentro de doce meses pueden, incluso, vender por un precio más elevado. **En este sentido, fuentes de Tinsa nos comentaban hace unas semanas que ha habido subidas de precios de entre 3.000 y 5.000 euros para inmuebles de 100.000 euros.** No son subidas muy importantes, pero sí son sintomáticas de lo que comienza a ocurrir en el mercado.

Pero, respecto a esto, Fernando Rodríguez de Acuña, de RR Acuña y Asociados, comenta que sí es cierto que la demanda reacciona a bajadas de precios en ciertas zonas, pero hay en otros lugares en los que da igual la dimensión de la rebaja que se realice. Por eso, hay que tener mucho cuidado y elegir bien el destino de nuestras compras, de nuestro dinero.

¿Cuáles son las ubicaciones más demandadas?

Algunos expertos dicen que no hay que arriesgar, que hay que ir a lo seguro, a las zonas más tradicionales de veraneo, es decir, a las Islas, la Costa Blanca y la Costa del Sol. Según Patricio Palomar, entre las primeras, sobre todo Baleares. **Y añade que también la Costa Brava y la Costa del Sol se encuentran entre los destinos más atractivos del momento.**

En Baleares, comenta Palomar, se concentran los inversores de mayor poder adquisitivo, fundamentalmente de origen alemán y británico, y la búsqueda de residencial en esta zona suele ser para uso propio.

En la Costa Brava las que se registran, según Palomar, son muchas transacciones realizadas por ciudadanos franceses y rusos. En este caso, también la principal motivación es contar con una vivienda para uso vacacional, pero en algunos casos, se adquieren para comercializarlas en alquiler en sus países de origen. **Como el de la Costa Brava es un mercado no muy grande y han llegado estos nuevos demandantes (sobre todos los rusos), César Hernández, de Sociedad de Tasación, comenta que los precios ahí ya no tienen mucho margen de bajada.** En cuanto a las localidades en concreto. Hernández dice que las más demandadas son las más pequeñas y con menor oferta disponible. El público ruso busca exclusividad. Tomás López, de Forcadell, habla de Calella y Rosas.

Un poco más al sur, en la Costa Dorada y en Salou en concreto, Smerdou también ha percibido interés por parte de los extranjeros. Tomás López apunta el atractivo de Castelldefels.

En la Costa del Sol, Palomar aconseja no perder de vista las zonas más cercanas a Marbella. Británicos, nórdicos y un nuevo mercado, el asiático, muestran cada vez más interés por esta zona tan tradicional. María Monasterio comenta el atractivo de algunas zonas que no son estrictamente Marbella, como Estepona o Benahavís, donde los ritmos de venta ya son muy similares a los del año 2006.

Las oportunidades en Marbella y los municipios más caros no son tan evidentes como en otras ubicaciones, donde los precios han caído tanto que ni siquiera se necesita financiación ajena para cerrar la operación. **Además, hay que tener en cuenta que los compradores españoles prefieren ubicaciones cercanas a la capital, a Málaga, como Torremolinos y Benalmádena.**

En cuanto a los extranjeros, Monasterio distingue dos tipologías y, por lo tanto, también dos tipos de inmuebles diferentes aptos para cada una de ellas. Así, los rusos y nórdicos buscan exclusividad, mientras que los británicos, alemanes y belgas van buscando más la oportunidad, es decir, el precio más bajo.

Para Carlos Esmerdou, si los alrededores de Marbella se encuentran entre los primeros en recuperarse, los que les van a seguir van a ser municipios como Casares o Manilva. **Y no hay que olvidarse de las zonas más consolidadas de Levante, como Jávea o Benidorm.** El analista independiente José Barta, a favor de estas últimas ubicaciones juega el hecho de que es la más importante en cuanto a volumen de operaciones. Se fija, sobre todo, en los municipios más clásicos: Denia, Torre Vieja, Altea...

Las transacciones en Levante se realizan a precios de entre 1.000 y 1.100 euros por metro cuadrado, por debajo de las que se producen en Andalucía (1.300 euros por metro cuadrado).

¿Qué tipologías son las más interesantes?

Es difícil cuadrar una tipología, es decir, unas características de un inmueble, pero **sí se puede establecer un precio medio al que se producen las operaciones y éste oscila entre los 140.000 y los 150.000 euros.**

Patricio Palomar comenta que hay que fijarse en el origen del comprador y en el destino geográfico de la inversión. Así, aunque en términos generales, el activo estrella suele ser el apartamento, no ocurre eso en la Costa Brava, mientras que en Baleares hay demanda tanto para unifamiliares como para pisos.

Fuentes de Tinsa comentan que hay demanda tanto de unifamiliares de entre 150 y 200 metros cuadrados (sobre todo por parte de extranjeros) como de apartamentos de no más de 90 o 95 metros cuadrados. **Así, César Hernández asegura que los inmuebles más demandados tienen entre 50 y 70 metros cuadrados.** Las familias ahora son más pequeñas y se aprovecha el espacio al máximo. Carlos Smerdou apunta que la tipología más demandada es la de dos dormitorios.

En cuanto a la ubicación dentro del municipio, desde Tinsa también dicen que las primeras y las segundas líneas de playa resisten mucho mejor las crisis y se alquilan más fácilmente.

Las zonas a evitar

También es necesario realizar un pequeño inventario de las costas que conviene no tocar. En esta situación se pueden encontrar **Almería y Huelva**, por el importante "stock" existente en ambas zonas. **También, Castellón y parte de la costa catalana. En concreto, la provincia de Tarragona.**

Patricio Palomar añade a la lista **Murcia**, dado que tiene un stock enorme y una demanda reducida, aunque algunos de sus municipios, como Mazarrón, se cuentan entre aquéllos en los que más han aumentado las transacciones. También cree que tiene riesgo la costa de Alicante lindante con Murcia.

Aunque, José Barta introduce una pista nueva: a su juicio, es fundamental el conocimiento que a nivel internacional se tenga de estos destinos como turísticos. Así, cree que Murcia tiene mayor proyección que Castellón, y este último, más que Almería. Pero, a juicio de César Hernández, contra Castellón juega que se haya construido demasiado. Y **en Murcia, el exceso de urbanizaciones de golf, al calor del éxito de Polaris World.**

Con algo menos de riesgo, Palomar apunta las cercanías de Ayamonte, en Huelva, además de las playas situadas entre Málaga y Cádiz, cerca de Gibraltar. Respecto a Huelva, este experto comenta que su gran ventaja es que, pasada la frontera, ya en Portugal, la oferta es más cara. Huelva es una ubicación mucho más competitiva.

Y, respecto a **Cádiz**, Barta dice que, pese a depender en gran medida del turismo nacional, también es verdad que la oferta es mucho más estrecha.

En el norte también hay que tener cuidado. Desde Tinsa comentan que en puntos de Lugo, Pontevedra, Asturias y Cantabria también hay una oferta importante. Es un mercado, dice Barta, muy desestructurado, muy local. Hay que mirar municipio por municipio.