



## 6 razones que explican el auge de la vivienda de segunda mano

El 22,9% de las viviendas transmitidas en abril fueron nuevas (6.227) y el 77,1% usadas (21.014).

- [Las entidades ofrecen descuentos de hasta el 70% para dar salida al stock](#)
- [El mercado inmobiliario español seguirá creciendo hasta 2020](#)

La demanda se decanta por adquirir viviendas en zonas altamente

urbanizadas.

La segunda mano está tirando de la recuperación del sector. Solo hay que echar un vistazo a las [estadísticas de cierre de 2014](#) publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE). **De las 319.389 compraventas sobre vivienda realizadas el año pasado, 119.446 correspondieron a vivienda nueva y 199.943 a usada.** La tendencia se confirma con los últimos datos, [correspondientes al pasado mes de abril](#): el 22,9% de las viviendas transmitidas fueron nuevas (6.227) y el 77,1% usadas (21.014). Se trata de un momento dulce para el mercado centrado en esta tipología de vivienda. Repasamos las razones de su auge en la actualidad.



## 1. No solo compran particulares

Coloquialmente, **se entiende como vivienda de segunda mano aquella que ha sido utilizada previamente**, haciendo referencia al desgaste de la misma, pero lo cierto es que a nivel estadístico y a efectos de gravámenes impositivos, el concepto alude, como sostiene Luis Rodríguez, director ejecutivo de Acuña y Asociados, “a los inmuebles adquiridos en segundas y posteriores transmisiones”. Del mismo modo, indican desde esta consultora, “la estadística recoge todas las transmisiones de viviendas, independientemente de la titularidad del adquirente”.

Esto significa que las operaciones **no solo están protagonizadas por compradores individuales, sino también por personas jurídicas**, tales como entidades financieras y fondos de inversión. Del mismo modo, Rodríguez advierte que la compraventa no es la única fuente de engrosamiento de activos inmobiliarios de bancos, pues cada año adquieren un volumen importante de inmuebles procedentes de ejecuciones hipotecarias o de daciones de pago. “Hasta el año 2016, este tipo de adquisiciones se seguirá produciendo en los niveles de 50.000 viviendas anuales”, asegura.

## 2. Precios atractivos

El estallido de la burbuja inmobiliaria tuvo como consecuencia **una caída generalizada de los precios de las viviendas**, que se nota más en el caso de los inmuebles de segunda mano. Según el Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español de 2014 de Acuña y Asociados, el precio medio en España de la vivienda usada se situaba en 1.318 euros el metro cuadrado en áreas metropolitanas,

casi 100 euros por debajo del de la vivienda nueva, que registró un precio medio de 1.407 euros por metro cuadrado.

Rodríguez asegura que la evolución del precio de la vivienda “es clave en las decisiones” de compra de los usuarios, ya que dada la actual situación del mercado “la vivienda nueva tiene poco recorrido”. Una opinión que no comparte el consultor independiente José Luis Ruiz Bartolomé, quien asegura que “la oferta de obra nueva es más competitiva que la de segunda mano porque, si bien la vivienda ha caído mucho de precio, **el suelo, que es la materia prima de la obra nueva, es lo que más ha caído**”. Este hecho se une a los intereses de los promotores, añade Ruiz Bartolomé, asegurando que “quieren eliminar al máximo el riesgo comercial” y están dispuestos a “sacrificar beneficio para asegurar unas ventas rápidas”.

### 3. Localizaciones más variadas

La apuesta por el mercado de segunda mano también encuentra en la ubicación de los inmuebles un atractivo potente, sobre todo, en las áreas urbanas. Según Rodríguez, los compradores buscan comprar en zonas próximas a sus lugares de trabajo, familia o amigos, por lo que **se decantan por adquirir viviendas en zonas urbanas altamente urbanizadas** donde “es difícil encontrar vivienda nueva y, sí o sí, lo que hay es usada”. Asimismo, “también hay mucha gente que prefiere vivir en áreas urbanísticas modernas”, por lo que, si existe cierta demanda en estas áreas independientemente de que el precio suba o baje a su alrededor, “no estarán dispuestos a moverse”.

### 4. Tamaño adecuado

Los cambios experimentados a nivel demográfico por la sociedad y los tipos de familia que se registran, de tamaño más reducido, funcionan como indicadores. Para Ruiz Bartolomé, “las burbujas inmobiliarias se caracterizan porque, según se va calentando el mercado, el tamaño de la vivienda va menguando, sube el precio por metro cuadrado y, para compensar, se empequeñece el conjunto”. El director ejecutivo de Acuña y Asociados asegura que “la tipología también influye” en la inclinación de los compradores, pues hay que tener en cuenta cuáles son “los gustos y preferencias de los demandantes”. Este experto confirma que **la vivienda media que más se compra ahora tiene 97 m<sup>2</sup> y dos dormitorios**, “con un grado de ocupación de 1,8 personas por inmueble”.

### 4. Oferta mayor

En paralelo, la cantidad de viviendas que configuran el stock actual de inmuebles en España también determina la inclinación de los compradores por las viviendas de segunda mano. Según Ruiz Bartolomé, **en los años posteriores al estallido inmobiliario se edificaron alrededor de 40.000-50.000 viviendas anuales**. En la actualidad, el número de viviendas de menos de dos años de antigüedad, que son las que el INE considera de nueva construcción, representan menos de 100.000 unidades.

Este consultor calcula que descontando a esta cantidad el número de viviendas que se venden anualmente se llegaría a **un stock de vivienda nueva unos 20.000-30.000 inmuebles**, lo que hace mucho más atractivo para el comprador, en términos económicos, decantarse por una vivienda de segunda mano. No hay que olvidar otro dato: los inmuebles residenciales en manos de las entidades, aunque sean vivienda a estrenar, cuentan como segunda transmisión, es decir, que son segunda mano a efectos legales.

## 5. Fiscalidad ventajosa

Otro indicador que juega a favor de las adquisiciones de la compra de inmuebles de segunda mano son los impuestos. Rodríguez indica que, aunque hay diferencias dependiendo de autonomía donde esta se encuentre ubicada, “la vivienda de segunda mano suele ser mejor opción que la nueva”. Así, el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), que grava la segunda mano se mueve entre el 6% (en Madrid, por ejemplo) y el 10% (véase el caso de Cataluña). Sin embargo, el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) es siempre del 10% para vivienda nueva libre. La única excepción con la que se saldría ganando es la nueva protegida, gravada con un 4%.

## 6. La obra nueva va con retraso

El inicio de nuevas promociones quedó truncado por la crisis. Ahora se empiezan a ver grúas y a señalizarse ventas sobre plano. Todos estos movimientos no se convertirán en números hasta dentro de unos años. Tal y como explica José Luis Ruiz Bartolomé, **“las viviendas que se empezaron a construir el pasado año no aparecen en ninguna estadística** y, sin embargo, son pisos que se están vendiendo”. Ello se debe, apunta el especialista, a que en España “no se escritura un piso hasta que no se entregan las llaves”. “Las ventas de obra nueva de 2016 y 2017 registrarán lo que realmente se está vendiendo hoy sobre plano o en cooperativas”, añade Ruiz Bartolomé, quien subraya que “son miles de viviendas que no salen en los registros actuales y que por tanto dan una imagen distorsionada de la realidad” pues “realmente se está vendiendo mucha obra nueva, pero en contrato privado”.