



Un hombre consulta la oferta de pisos en el Salón Inmobiliario de Madrid de 2012. / LUCÍA GISMERO

La estadística de los notarios señala que esas zonas del litoral han sido las receptoras del capital extranjero (ver gráfico). Los foráneos representan ya el 36,3% de los compradores en la provincia de Girona, el 39,9% en la de Málaga y el 40,5% en Tenerife. "Aunque en los primeros meses de 2013 las transacciones han vuelto a caer, hay provincias como Alicante, Murcia, Tarragona o Almería donde las compras crecieron", asegura Luis Montes, director general del Grupo Banco Sabadell. Montes

La escasa demanda nacional recurre al ahorro o donación de familiares

Británicos, belgas, franceses, rusos y holandeses lideran las operaciones

La hora de comprar casas a tocateja

- ▶ El 70% de las adquisiciones de viviendas en España se pagan al contado
- ▶ Los compradores extranjeros llegan sin necesidad de financiación

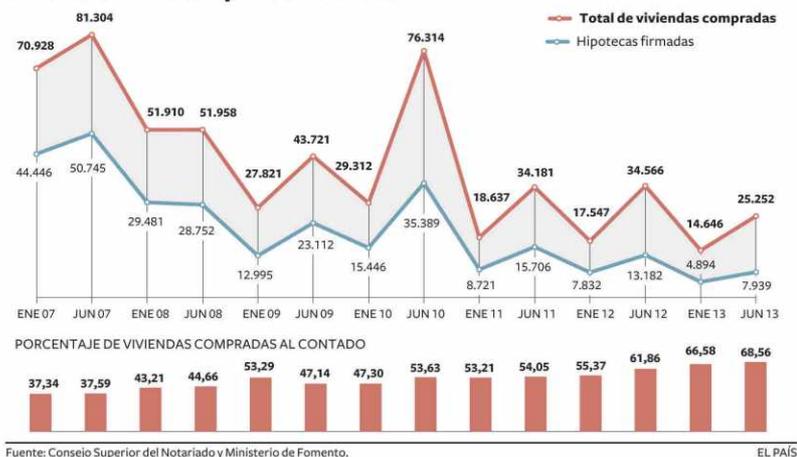
LLUIS PELLICER
 Barcelona

Las hipotecas a 50 años y la financiación para la casa, la reforma y los muebles son cosas de otros tiempos. De cuando comprar una vivienda era sinónimo de hipotecarse de por vida. Ya no es así: hoy siete de cada diez compraventas se pagan a tocateja. El crédito es caro y escaso, por lo que las transacciones —todavía bajo mínimos— se realizan tirando de ahorros o mediante donaciones de familiares. La otra explicación es el aumento de compradores extranjeros, que según la estadística del Ministerio de Fomento suponen ya el 17% del total. Estos están adquiriendo viviendas con fondos propios o usando financiación bancaria de sus países de origen.

Nigel Salmon es el director general de Girasol Holmes, una agencia de intermediación inmobiliaria ubicada en Gales. Se dedica a vender casas de Florida, España y Portugal a través de un equipo repartido en varios países. Sus clientes, cuenta, son sobre todo jubilados y gente que durante los últimos años ha estado esperando que los precios bajaran para comprarse un apartamento cerca del mar. "En los dos últimos años está siendo mucho más fácil vender", sostiene. En cartera tiene viviendas en la Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía por precios de hasta 50.000 euros. Los compradores son sobre todo británicos, holandeses, belgas, franceses y rusos. La mayoría compra sin hipoteca. "Como durante la recesión no han podido adquirir una casa han tenido tiempo de ir ahorrando", señala.

Antes de que estallara la burbuja, las compras sin hipoteca suponían el 37,3% del total, se-

Evolución de la compra de viviendas



Fuente: Consejo Superior del Notariado y Ministerio de Fomento.

EL PAÍS

Un método que se impone en EE UU

LL. P., Barcelona

El fenómeno del aumento del pago al contado no solo se da en España. En EE UU más de la mitad de las compras de viviendas que se han efectuado en el último año y medio se han cerrado al contado, según Goldman Sachs, cuando esa proporción en 2005 era de solo el 10%. El

banco de inversión justifica esa subida en el "importante papel que los inversores están jugando en el mercado de la vivienda", junto a las dificultades de los compradores para hacerse con un préstamo por las restricciones en los criterios de concesión que impone la banca estadounidense.

La Asociación Nacional de Agentes de la Propiedad (NAR,

por sus siglas en inglés) también resalta en su último informe ese fenómeno, que atribuye a la llegada de inversores foráneos. La NAR señala que "cerca del 63% de las transacciones" de las que ha tenido conocimiento por parte de clientes foráneos se realizaron al contado, mientras que esa proporción baja al 30% en el caso del comprador doméstico.

gún el Consejo General del Notariado. Esa proporción hoy se ha duplicado y el pasado mes de junio las adquisiciones al contado suponían casi el 68,6% de las operaciones. Un estudio de la Universidad Pompeu Fabra (UPF) elaborado a partir de datos de la red inmobiliaria Tecnocasa apuntaba que durante el primer

trimestre de 2013 el 60,2% de las operaciones no requirieron de financiación.

José García Montalvo, profesor de la Pompeu Fabra, está elaborando un trabajo en el que explica la razón de esta tendencia. La primera es "la fuerte reducción de los precios de las propiedades", que "permite a los com-

pradores con algunos ahorros pagar sin necesidad de obtener una hipoteca". En efecto, en el primer trimestre del año el recorte en los precios se aceleró, de manera que las zonas de costa, donde se amontonan segundas residencias, han experimentado descensos en términos reales de más del 50%.

explica que las ventas de su entidad a extranjeros —más de 25.000 unidades— alcanzaron un "pico histórico" en 2012, por encima incluso de 2007.

En Alicante, los compradores extranjeros ya son mayoría: el 54,2% de todas las compras. Durante 2012 solo cerró dos compras a españoles. "El 99,9% son extranjeros. Muchísimos belgas, pero también franceses, suizos, escandinavos y rusos", afirma Brigitte Castaño, agente inmobiliaria de ReMax en Alicante. A ellos se han unido ahora los argelinos, dadas las buenas conexiones entre Alicante y Orán en barco y avión. "Son ciudadanos de clase media-alta que se dedican a profesiones liberales", explica Castaño, quien coincide en que casi todos sus clientes "pagan al contado".

No solo son compradores finales. El estudio de la UPF, explica García Montalvo, detectó mucho "pequeño inversor nacional que compraba viviendas en zonas no céntricas por entre 70.000 y 80.000 euros". Luis Montes, del Sabadell, certifica el retorno del "inversor particular". "Este comprador está diversificando sus ahorros al invertir en vivienda, lo que conlleva un buen número de transacciones al contado", explica el directivo del banco.

Pero las compras al contado no solo reflejan la llegada de extranjeros. Hay otra cara menos agradable. "Los bancos han ajustado sus parámetros de riesgo y han decidido reducir su exposición al sector de la vivienda. Por tanto, es más difícil obtener una hipoteca", dice García Montalvo en el documento que está preparando. El profesor advierte, además, que el diferencial respecto al euribor se ha multiplicado.

Ignacio Navas, coordinador del Observatorio de la Vivienda del Consejo Superior del Notariado, cree que los datos "no son una buena noticia". "Hay muchas donaciones, pero por desgracia no todo el mundo tiene a su alcance esa ONG en la que se ha convertido la familia", lamenta Montes.