

La línea de alta velocidad traerá a la Comunitat un 25% más de compradores de segundas residencias

Los promotores prevén construir 25.000 viviendas vacacionales al año, que sumarán 6.200 más con el AVE

E. PÉREZ ■ VALENCIA

La llegada del tren de alta velocidad a la Comunitat Valenciana supone, además de una ventaja en las comunicaciones con Madrid, un factor de atracción de inversiones, por ejemplo, en el sector inmobiliario. Así lo recoge un estudio elaborado por la Asociación de Promotores Inmobiliarios y Agentes Urbanizadores de Valencia, que asegura que la demanda de segundas residencias en la Comunitat crecerá un 25% anual con la puesta en marcha del AVE.

Los promotores valencianos, lejos de prever una evolución negativa del sector de la vivienda vacacio-

nal en los próximos años, auguran crecimientos en la demanda de inmuebles vacacionales. Estiman que hasta 2013 se construirán al año 25.000 viviendas residenciales en la Comunitat Valenciana. El impacto del tren de alta velocidad en el sector inmobiliario y turístico valenciano elevará esa cifra en algo más de 6.200 viviendas anuales una vez entre en funcionamiento la infraestructura. Las últimas estimaciones del Gobierno sitúan la llegada de la alta velocidad a la Comunitat en 2010.

Para el secretario general de la Asociación de Promotores Inmobiliarios y Agentes Urbanizadores de Valencia, Benjamín Muñoz, el tren de alta velocidad "supondrá un impacto directo sobre el incremento de la demanda". Por ello, añadió, "representa una pieza clave sin la cual estamos perdiendo cuotas de mercado y competitividad".

Los compradores potenciales de viviendas que atraerá el AVE proceden en su totalidad de Madrid y alrededores y son, en su mayoría, de un perfil económico alto, según el estudio *Estimación del impacto económico, turístico e inmobiliario del tren de alta velocidad Madrid-Valencia* elaborado por los promotores valencianos.

El 8,3% de los potenciales compradores son empresarios. Un 16,7% de los inversores en segunda residencia son directivos, similar porcentaje que se estima de trabajadores autónomos y comerciales. Otro 16,7% de clientes potenciales son funcionarios o empleados, igual porcentaje que el que se estima de obreros cualificados. Según el estudio, un 8,3% de compradores serían obreros sin cualificar.

Inversión media

Estas familias, según el estudio de los promotores, estarían dispuestas a realizar una inversión próxima a los 250.000 euros en la adquisi-



Una promoción de apartamentos en la pasada edición de la feria Urbe. /D. TORRES

ción de una segunda residencia. Según el secretario general de los promotores valencianos, "actualmente existe un número elevado de ciudadanos que han mostrado su intención de comprar un inmueble en la Comunitat y la movilidad

que garantizará el TAV (tren de alta velocidad) será clave para que esa demanda se formalice cerrando operaciones".

La Comunitat, según los datos que manejan los promotores, mantiene una posición privilegiada res-

Los compradores potenciales estarían dispuestos a invertir 250.000 euros en una vivienda vacacional

El AVE "representa una pieza clave sin la cual estamos perdiendo cuotas de mercado", dice Benjamín Muñoz

pecto al resto de regiones competidoras (Cataluña, Andalucía...), donde empieza a detectarse un progresivo envejecimiento de la oferta. Así, el porcentaje de promoción vendida y la previsión de futuro revela que en número de viviendas vendidas al mes, la Comunitat Valenciana sigue siendo líder, apuntan los promotores valencianos.

Previsiones

Las previsiones de los promotores chocan con otros cálculos no tan optimistas. Los responsables de los constructores valencianos, por ejemplo, aseguraron recientemente que la venta de segundas residencias en la Comunitat Valenciana estaría congelada al menos tres o cuatro años.

Los últimos datos publicados por el Ministerio de Fomento revelan que, hasta agosto, los Colegios de Arquitectos recibieron solicitudes de visados de obra para 3.267 edificios unifamiliares aislados, casi 900 menos que en el mismo periodo del año anterior. No obstante, el citado estudio no identifica si esos inmuebles estaban destinados a vivienda principal o a segunda residencia.

BALANCE

5.000 alicantinos buscaron vivienda en la feria Inmopoli

Cerca de 5.000 se han dado un paseo este fin de semana por Inmopoli para conocer de primera mano las mejores ofertas y promociones en un parque de 35.000 viviendas. El evento cerró ayer sus puertas en hotel Meliá cumpliendo sus expectativas de afluencia de público, la mayoría de personas de la provincia, aunque también se han acercado gentes procedentes de otras ciudades como Valencia, Murcia y comunidades como Castilla La Mancha, Cataluña y Castilla León, entre otras.

Para las promotoras la feria ha sido un rotundo éxito y han visto cumplidas sus expectativas. La coordinadora comercial de la zona de Levante de Metrovacesa, M^a Carmen Álvarez, considera que la ubicación del recinto, en una zona céntrica, es un elemento que ha dinamizado la participación, además del volumen ofertado.

El mercado valenciano de la vivienda registra una de las mayores caídas de ventas

Entre abril y junio se adquirieron 6.432 inmuebles menos que el año anterior

J. DÍAZ DE ALDA ■ MADRID

Aterrizaje suave, desaceleración o menor vigor. Los señores del ladrillo, las entidades de crédito y la Administración se prodigan estos días en mensajes lo menos alarmistas posibles en un intento de atenuar el miedo escénico. Pero la realidad, contrastada con datos oficiales, es algo distinta.

La venta de viviendas se desploma en toda España a ritmos trepidantes de hasta el 27% interanual en algunas autonomías, según las cifras correspondientes al segundo trimestre facilitadas por los Registradores de la Propiedad.

En la Comunitat Valenciana, el descenso ha sido de los más impor-

tañantes, con una bajada de las ventas del 17,8% en el segundo trimestre de 2007 con respecto al mismo periodo del pasado año. Desde abril a junio de 2006 se vendieron en la Comunitat 36.133 viviendas. Este año la cifra ha disminuido a 29.701.

Y esta disminución se registró antes de que estallara la crisis de las hipotecas basura en Estados Unidos. En el total de España, se vendieron 205.998 viviendas, un 11,5% menos que un año antes. Es el segundo trimestre consecutivo en el que promotores e inmobiliarias cuelgan el cartel de "Aquí no hay quien venda". La adquisición de un piso se lleva ya más del 50% de los ingresos brutos de los compradores,

mientras se complica el acceso a los créditos.

Los últimos datos de los registradores son incontestables y confirman la tendencia que comenzó en enero. Se mire por donde se mire, el negocio flaquea tras años de opulencia en ocasiones irracional. La caída de las compraventas en los seis primeros meses alcanza el 5,43% interanual, con una reducción del 6,9% en pisos usados y del 4,32% en casas nuevas. El recorte anual acumulado (ventas entre junio de 2007 y junio de 2006 respecto a las realizadas entre junio de 2005 y junio de 2006) es ya del 8,8%.

El reflejo más fiel de la marcha del negocio es el contraste entre

el segundo trimestre de este año y el mismo periodo de 2006. Frente al descenso interanual medio del 11,5%, algunas regiones presentan verdaderos agujeros en las ventas. Estas son, por ejemplo, Canarias (21,23%), Cantabria (27%), Cataluña (20,4%) o Galicia, con un retroceso del 17,5%. La Comunitat ocupa el cuarto puesto en la bajada de ventas. Sólo se salvan Asturias, Murcia y Navarra -con ligerísimos incrementos-, y La Rioja, ajena a la crisis con un repunte de las ventas del 18,8%.

Pisos demasiado caros y créditos casi imposibles de afrontar son el lastre que ha dado la vuelta al sector. A los descensos evidentes en las ventas hay que añadir un matiz importante: un porcentaje muy elevado de las operaciones consignadas ahora por los registradores corresponden a compras firmadas realmente hace dos años, lo que pone en evidencia que el negocio pasa por un momento muy complicado.

ESFUERZO FAMILIAR

La hipoteca ya es el 50% del sueldo

Uno de los análisis más reveladores de entre los que presentan los registradores es el que compara el sueldo bruto con las cuotas de la hipoteca realmente contratada para la compra de vivienda. Una relación que, en la Comunitat Valenciana, ha superado ya el 50%. Un año antes, la relación era del 45%. Prácticamente igual que la media española. Es éste un porcentaje alejadísimo del 30% que las instituciones financieras marcan como la frontera que no se debe cruzar si se quieren evitar problemas en las finanzas familiares.

Otro dato importante es el de los plazos realmente contratados en las hipotecas. El préstamo medio se sitúa ya en 28 años y un mes.