

La demanda de segunda residencia en España

María Romero*

El sector inmobiliario residencial español es uno de los que más ha ajustado su actividad económica desde el inicio de la crisis. Tras siete años de corrección, los últimos datos publicados, entre los que se encuentran las compraventas de viviendas, apuntan hacia el resurgir de este sector tan importante para la economía española.

Las compraventas de segundas residencias son cada vez más relevantes en España. Este artículo realiza un breve análisis de su evolución en los últimos meses, del perfil del comprador, de las áreas geográficas más atractivas y de las medidas que pueden estar favoreciendo esta dinámica. La posible eliminación del "coeficiente de abatimiento" en 2015, la oportunidad de conseguir un visado de estancia o residencia adquiriendo una vivienda por importe superior al medio millón de euros pero, sobre todo, la mejora del entorno económico y el intenso ajuste de los precios de la vivienda en las zonas costeras podrían dar continuidad en los próximos meses a la mejora de las transacciones de segundas residencias. De materializarse esta previsión contribuiría a absorber el ingente volumen de viviendas sin vender existente en estas áreas geográficas y mejorar la estabilidad financiera de las empresas del sector, las entidades de crédito que operan en las mismas y la economía en general.

No hay ninguna duda de que el sector inmobiliario residencial es uno de los que más ha ajustado su actividad económica desde el inicio de la crisis. Tras siete años de corrección, los últimos datos disponibles apuntan hacia el resurgir de este sector tan importante para la economía española. El más relevante y el que permite la reactivación de toda la maquinaria tiene que ver con la demanda de vivienda. Aunque las transacciones inmobiliarias están todavía lejos de las cifras registradas antes de la crisis, conviene destacar su creciente tendencia

en los últimos meses. Dentro de esta mejora, sobresale la recuperación y creciente relevancia de las compraventas de segundas residencias, tanto las realizadas por residentes en España, como las de aquellos compradores que viven habitualmente en otro país. El presente artículo se dedica, precisamente, a detectar (i) cómo han evolucionado estas transacciones en los últimos meses, (ii) cuál es el perfil del comprador de este tipo de vivienda, (iii) cuáles son las áreas geográficas más atractivas para este tipo de demanda y (iv) qué medi-

* A.F.I. - Analistas Financieros Internacionales, S.A.

das recientemente aprobadas (entre las que se encuentran la previsible eliminación del “coeficiente de abatimiento” en 2015 para los vendedores de viviendas o la concesión de permisos de estancia o residencia para inversores extracomunitarios desde septiembre de 2013) pueden estar favoreciendo esta dinámica.

La demanda de vivienda y sus motivaciones

Antes de conocer cómo ha evolucionado la demanda de segunda residencia en España, conviene indicar qué se entiende por demanda de vivienda, así como identificar sus motivaciones.

La demanda potencial de vivienda está compuesta por todas aquellas personas que tienen intención de adquirir o cambiar de vivienda en un periodo de tiempo determinado. Esta demanda de carácter potencial se convierte en efectiva a través de las compraventas de viviendas. Muchas son las formas de agrupación o división de la demanda, pero todas ellas reproducen, con diferentes matices, las siguientes motivaciones:

- *Formación de nuevos hogares:* es el resultado de la emancipación de individuos o parejas, o bien la consecuencia de la división de hogares preexistentes por divorcios o separaciones.
- *Segunda vivienda:* demanda de vivienda no principal o habitual usada durante los fines de semana o en períodos vacacionales y que procede de residentes en el país o no.
- *Reposición, adecuación, mejora o cambio de ubicación de la vivienda previa:* agrupa a

la demanda que tiene como objetivo mejorar o modificar las condiciones del alojamiento, por ejemplo: las relativas a la propia vivienda o al entorno de la misma, el coste (renta de alquiler o cuota hipotecaria), el régimen de tenencia, etcétera.

- *Inversión:* demanda que utiliza la vivienda como activo de inversión con el fin de obtener beneficios económicos derivados del incremento de su valor, de su alquiler o a través de incentivos fiscales, si es que los hubiera.

En un mercado residencial equilibrado, la mayor parte de la demanda de vivienda tiene su fundamento en las tendencias demográficas, en general, y en la creación de nuevos hogares, en particular. En este sentido, la crisis económica y financiera ha provocado que el número de hogares creados pase de los 425.000 de media al año durante el periodo de 2002-2007 a los apenas 84.000 en 2014. Un volumen que, según las previsiones de creación de hogares recientemente publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE)¹, se mantendrá en los próximos años en el orden de las 60.000 unidades.

La demanda de segunda residencia o inversión es cada vez más relevante en España: en el primer semestre de 2014 representó el 17,3% del total de las transacciones inmobiliarias.

Esta menor relevancia de la demanda de vivienda habitual, junto con el importante ajuste del precio de la vivienda, especialmente, en la costa mediterránea y los dos archipiélagos², ha hecho que cada vez sea mayor el peso de la demanda de segunda residencia o inversión en España³. En el primer semestre de 2014, concretamente, las transaccio-

¹ Para más información, consultar la siguiente nota de prensa: <http://www.ine.es/prensa/np871.pdf>.

² En media y hasta la primera mitad del año 2014, roza el 40%, pero en el arco mediterráneo o en los dos archipiélagos, los precios se han reducido a la mitad.

³ En este último caso, también ha ejercido su influencia la reforma de la Ley que regula a las Socimi (Ley 16/2012, de 27 de diciembre), ya que no solo ha propiciado un aumento de este tipo de sociedades en España (actualmente hay cotizando en el mercado continuo y MAB nueve empresas, cuando hace un año eran solo dos), sino que una parte considerable de los activos arrendados es de carácter residencial (viviendas).

nes inmobiliarias de segundas residencias representaron el 17,3% del total de las registradas. Es por ello, por lo que merece la pena conocer con más detalle cómo está evolucionando este tipo de demanda en los últimos meses, cuál es el perfil del comprador y algunas de las causas que pueden explicar esta tendencia.

Evolución reciente de la demanda de segunda residencia

En el primer semestre de 2014, las compraventas de viviendas rozaron las 173.000 unidades, lo que supuso un incremento del 26,8% respecto al año anterior. A esta favorable evolución está contribuyendo la recuperación de la demanda de segunda vivienda procedente de extranjeros no residentes en España, ya que, aunque las compraventas realizadas por residentes⁴ son más relevantes (en la primera mitad del año 2014, representaron el 93,1% del total), se han reducido con respecto al volumen registrado el año anterior (2,8% interanual). En cualquier caso, es preciso destacar que unas 30.000 viviendas adquiridas en esta primera mitad del año se compraron con el propósito de convertirlas en segundas residencias. Un montante de viviendas que, tal y como se decía con anterioridad, representó el 17,3% del conjunto de las transacciones inmobiliarias.

La demanda procedente de residentes

A pesar de que en el primer semestre de 2014 se ha producido una interrupción de la senda creciente que mantenía la compraventa de segundas residencias por parte de residentes en España, no hay que olvidar que esta constituye una fuente importante de demanda. Poseer la vivienda habitual ya se ha convertido en una señal de identidad de la cultura española⁵ (aun cuando a mediados

del siglo pasado, era mucho más significativa la proporción de hogares que vivía en una vivienda en régimen de alquiler) y quizás también lo sea el hecho de contar con una segunda vivienda en la que la familia disfrute de los fines de semana o el periodo vacacional.

A esta motivación cultural se une también la intensa corrección de los precios de la vivienda, que ha captado la atención de una demanda, –la de segunda residencia–, que cuenta con suficiente ahorro acumulado o exhibe una solvencia crediticia necesaria, y casi imprescindible en estos momentos, para acometer una inversión de estas características.

Las compraventas de residentes, que se concentran en zonas costeras, se mantienen en los mismos niveles medios que el año 2013. Madrileños y catalanes absorben dos terceras partes y además son los más proclives a invertir fuera de su región de residencia.

Igualmente, y aunque todavía está en trámite parlamentario, la posible eliminación de los coeficientes de abatimiento que contempla el Proyecto de Ley por el que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias⁶, puede impulsar en la parte final del ejercicio la compraventa de viviendas, ya que implicará un coste fiscal para el vendedor sustancialmente superior al que tendría que afrontar si la operación se realizase antes de que finalice el 2014. No sería descartable que, para adelantar la venta, se observasen ajustes adicionales de los precios de la vivienda que atra-

⁴ A efectos de considerar la condición de segundas residencias se ha tomado como hipótesis a todas aquellas adquisiciones de viviendas ubicadas en diferente provincia a la de la residencia habitual del comprador.

⁵ Según el INE, el 77,7% de los hogares vivía en 2013 en una vivienda en régimen de propiedad.

⁶ En el momento de redacción de este artículo, la reforma fiscal presentada por el Gobierno de España se encuentra en trámite parlamentario, concretamente, en el Senado. Para más información, véase: http://www.senado.es/legis10/publicaciones/pdf/senado/bocg/BOCG_D_10_415_2810.PDF.

yesen a potenciales compradores, entre los que podrían encontrarse los de segundas residencias.

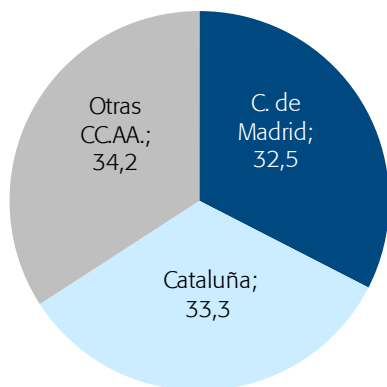
Hasta el momento y con datos del primer semestre de 2014, las compraventas de viviendas realizadas por residentes ascendieron a 27.700 unidades, un volumen que aunque fue más bajo que el registrado el año anterior, se situó en el mismo nivel medio semestral que el del año 2013 o, incluso, el de 2011.

Los madrileños y catalanes son los más activos realizando este tipo de transacciones inmobiliarias, lo que guarda relación con su mayor nivel adquisitivo o PIB per cápita y, probablemente, su menor grado de apalancamiento previo. En el primer semestre de 2014 concentraron dos terceras partes de las compraventas de segundas viviendas de residentes en España. Son también los más proclives a invertir fuera de su región de residencia, ya que, en ese mismo semestre, por cada diez transacciones inmobiliarias realizadas, dos eran compraventas interregionales, es decir, adquisiciones de viviendas localizadas en otras regiones españolas.

En cuanto a las áreas geográficas que concentran la mayor parte de estas operaciones son,

Gráfico 1

Comunidad autónoma de origen de los residentes en España que adquirieron una segunda residencia (% total), primer semestre de 2014



Fuente: Ministerio de Fomento, AFI.

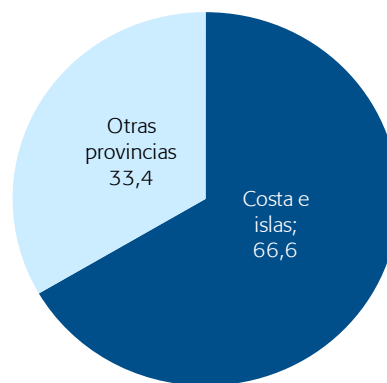
como cabría esperar *a priori*, las provincias costeras, especialmente, las del arco mediterráneo y los dos archipiélagos. Dos de cada tres segundas viviendas adquiridas por residentes en la primera mitad del año 2014 estaban localizadas en estas zonas turísticas.

La demanda procedente de no residentes

La demanda de vivienda procedente de extranjeros no residentes en España no es nada sorprendente si se tiene en cuenta que, por un lado y según la Organización Mundial del Turismo, es el tercer destino turístico a nivel internacional (en 2013 se alcanzaron los 60 millones de turistas extranjeros y las previsiones del Gobierno para 2014 apuntan a un nuevo máximo histórico de 63 millones) y, por otro y según el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, una tercera parte de los turistas recibidos se aloja en viviendas, bien sea de su propiedad o alquiladas. La preferencia por este tipo de alojamiento turístico alternativo al convencional probablemente responde a una mayor satisfacción de sus necesidades, sobre todo en aquellos casos en los que una estancia prolongada o más frecuente puede encarecer significativamente el coste de las vacaciones.

Gráfico 2

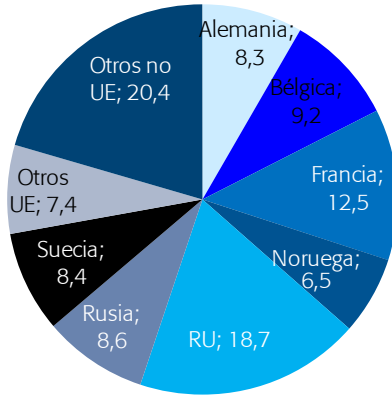
Localización geográfica de las segundas residencias adquiridas por residentes en España (% total), primer semestre de 2014



Fuente: Ministerio de Fomento, AFI.

Gráfico 3

País de nacionalidad de los extranjeros no residentes que adquirieron una vivienda en España
(% total), primer semestre de 2014



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado, AFI.

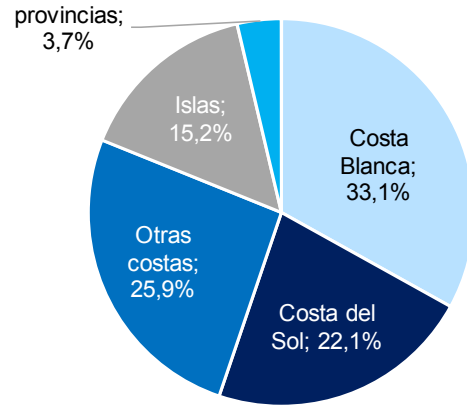
Pero demandar una vivienda en España siendo no residente puede tener también una justificación de carácter regulatorio. Desde el mes de septiembre de 2013, y con motivo de la entrada en vigor de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización⁷, los extranjeros no residentes en España⁸ que adquieran una vivienda por importe igual o superior a 500.000 euros pueden solicitar un visado de estancia, o en su caso, de residencia para inversores, por considerar que han realizado una inversión significativa de capital. Una inversión en inmuebles que, por el hecho de ser menos líquida que si se realizase en otros activos de carácter financiero, supone la permanencia del inversor en España durante un periodo de tiempo más bien dilatado. A pesar de ello, el visado de estancia o residencia no se concede de forma permanente, sino por un periodo máximo de dos años. Este contraste temporal entre la inversión realizada y el visado obtenido podría suscitar la idea de que estos compradores de viviendas no están tan interesados en establecer su residencia en España,

⁷ Para más información, ver siguiente enlace: <http://www.boe.es/boe/dias/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>

⁸ Esta medida es más atractiva para aquellos ciudadanos que tampoco residan en algún país de la Unión Europea, ya que, gracias a la libre concurrencia de los ciudadanos europeos por todo el territorio comunitario, no es imprescindible disponer de un visado de estas características.

Gráfico 4

Localización geográfica de las viviendas adquiridas por extranjeros no residentes en España
(% total), primer semestre de 2014



Fuente: Ministerio de Fomento, AFI.

como en aprovechar el incipiente cambio de ciclo en el sector residencial español y obtener retornos relativamente inmediatos de la inversión realizada en inmuebles de alto valor.

Independientemente del motivo que exista detrás de la intención de adquirir un inmueble en España, lo cierto es que los últimos datos disponibles ponen de manifiesto que las transacciones inmobiliarias realizadas por extranjeros no residentes no han dejado de crecer desde el 2009. En la primera mitad del año 2014, se registraron unas 2.000 operaciones de estas características, lo que supuso un aumento del 12,0% respecto al mismo periodo del año anterior y el doble de las registradas en el peor momento de la crisis.

El perfil del comprador es, principalmente, de la Unión Europea y cuyo país de origen coincide con aquellos que mayores flujos de turistas emiten hacia España. De ahí que en el primer semestre de 2014 fuesen los ingleses y franceses los que adquirieran una tercera parte de las viviendas ven-

didadas a extranjeros no residentes. Sin embargo, es preciso poner el acento sobre otros países, como Bélgica, Suecia y Rusia, ya que aunque todavía representan por separado alrededor de un 8,7% de las compraventas de viviendas, son los que más han aumentado su apetito inversor en los últimos meses.

Las compraventas de extranjeros no residentes, que se concentran en la Costa Blanca y del Sol, se han duplicado desde el mínimo alcanzado en 2009. Ingleses y franceses concentran la tercera parte, pero son los belgas, suecos y rusos los que más han aumentado su apetito inversor inmobiliario.

Especialmente relevante es el recorrido que han sufrido las compraventas realizadas por los ciudadanos rusos y que puede estar en consonancia con la reforma legislativa de la concesión de visados de estancia o residencia. Según el Colegio de Registradores, el 4,7% de las compraventas de viviendas realizadas por extranjeros en el año 2013 superó la cifra de 500.000 euros, de los que un 42,1% eran no comunitarios. Aunque se desconoce con carácter oficial cuál ha sido la evolución de este tipo de compraventas en lo que llevamos de 2014, algunos portales inmobiliarios coinciden en apuntar que son los rusos los que acaparan la adquisición de inmuebles por valor superior al medio millón de euros.

A priori, las áreas geográficas más atractivas para este tipo de demanda son (i) las costeras que garantizan una buena climatología en periodo vacacional, (ii) las que han acometido un mayor ajuste desde el máximo de los precios de la vivienda y (iii) las que cuentan, a su vez, con una importante oferta de viviendas de uso vacacional disponibles para todo tipo de comprador, sea de bajo, medio o alto poder adquisitivo. Por ello, no sorprende que la mitad de las compraventas registradas en los últimos meses se concentre en la Costa Blanca y del Sol, esto es, en las provincias de Alicante y Málaga, respectivamente. Son además estas mismas zonas las que han registrado un mayor incremento de las compraventas de segunda residencia desde el

2009 y las que, probablemente, sigan haciéndolo en los próximos meses.

En el caso de los extranjeros extracomunitarios, las estadísticas del Colegio de Registradores indican que las compraventas de viviendas por valor igual o superior al medio millón de euros se localizan, especialmente, en el País Vasco. Cerca del 7% de las compraventas realizadas en 2013 tenían estas características. Además de constituir un destino turístico atractivo para los extranjeros de alto poder adquisitivo, es también la comunidad autónoma con las ciudades más caras de España. San Sebastián, por ejemplo, tiene el precio del metro cuadrado más alto: en el segundo trimestre de 2014, último dato disponible, ronda los 3.300 euros, cuando la media de las grandes ciudades españolas se sitúa en los 2.000 euros.

Conclusiones

El modesto ritmo de creación de hogares como consecuencia de la crisis y la intensa corrección de los precios de la vivienda han provocado que la demanda de segunda residencia o inversión en España recupere un cierto protagonismo. Del total de transacciones inmobiliarias registradas en la primera mitad de 2014, un 17,3% fueron segundas residencias.

Aunque en el arranque de 2014 se observa una cierta interrupción de la mejora de las compraventas de residentes registradas en 2013, siguen representando la práctica totalidad de este tipo de operaciones. Las transacciones realizadas por extranjeros no residentes, por el contrario, no han dejado de crecer y en el primer semestre de 2014 ya son el doble de las registradas a mediados de 2009.

La posible eliminación del "coeficiente de abatimiento" en 2015, la oportunidad de conseguir un visado de estancia o residencia adquiriendo una vivienda por importe superior al medio millón de euros pero, sobre todo, la mejora del entorno económico y el intenso ajuste acometido de los precios de la vivienda en las zonas costeras, precisamente, donde se concentra el interés inversor de este tipo de compradores, podrían dar conti-

nidad en los próximos meses al aumento de las transacciones de segundas residencias.

Cualquier reactivación de la demanda de vivienda debe ser bienvenida, máxime si se concentra en las áreas geográficas que cuentan con mayor exceso de oferta, como las que resultan atractivas para un comprador de segunda residen-

cia. Por lo tanto, un aumento de las transacciones en estas áreas no solo permitirá absorber el ingente volumen de viviendas sin vender, sino que contribuirá a reestablecer el equilibrio del mercado residencial y mejorará la estabilidad financiera de las empresas del sector, la de las entidades crediticias que operan en estos ámbitos geográficos y la de la economía en general.