tinsa research

Extended Papers

Costa española 2014

Se aborda en este informe el estado actual del mercado inmobiliario de vivienda en la costa española, con especial atención al destinado al turismo residencial. Conocido también como "sector de vivienda vacacional" o "turismo inmobiliario", este segmento tiene como destino principal la población no permanente que demanda una segunda vivienda para pasar sus periodos de ocio, siendo necesario distinguirlo del sector turístico comercial (hoteles, apartamentos turísticos, campings, etc.).

En este documento se analizan los núcleos residenciales costeros más importantes: cuál es la situación actual de la oferta (tanto en el mercado de obra nueva como en el de segunda mano) y la demanda, así como la evolución de los precios en el último año. Por último se alude, como información adicional, a la normativa urbanística recientemente aprobada o en redacción que pudiera influir en el desarrollo inmobiliario de la zona y se comenta el estado de los proyectos de infraestructuras y servicios que posiblemente favorezcan la atracción turística.

El mercado inmobiliario está influido por numerosos factores de índole local, cuyo estudio pormenorizado resulta fundamental. Este documento proporciona un análisis detallado de las poblaciones que constituyen nuestro litoral, fruto de la experiencia y conocimiento de los mercados locales que le ha proporcionado a Tinsa el estudio y la valoración de inmuebles y terrenos distribuidos por toda nuestra geografía, durante más de 25 años.

CERTIFY tinsa

taxo Valoración

Índice

Introducción

Océano Atlántico ..... pag. 4

Costa Gallega
Lugo (A Mariña) ..... pag. 4
A Coruña (Rías Altas, Costa Ártabra, Costa de la Muerte y Rías Bajas) ..... pag. 5
Pontevedra (Rías Bajas) ..... pag. 6

Andalucía Atlántica (Costa de la Luz)
Huelva ..... pag. 8
Cádiz ..... pag. 10

Islas Canarias
Gran Canaria ..... pag. 13
Tenerife ..... pag. 14
Fuerteventura ..... pag. 14
Lanzarote ..... pag. 15

Mar Mediterráneo ..... pag. 17

Costa Catalana
Girona (Costa Brava) ..... pag. 17
Barcelona (Costa del Maresme y Costa del Garraf) ..... pag. 18
Tarragona (Costa Dorada) ..... pag. 1 9

Levante
Castellón (Costa del Azahar) ..... pag. 21
Valencia ..... pag. 22
Alicante (Costa Blanca) ..... pag. 23

Costa de Murcia
Murcia (Costa Cálida) ..... pag. 26

Andalucía Mediterránea
Málaga (Costa del Sol) ..... pag. 28
Almería ..... pag. 30
Granada (Costa Tropical) ..... pag. 31

Islas Baleares
Mallorca ..... pag. 33
Menorca ..... pag. 34
Ibiza / Formentera ..... pag. 34

Mar Cantábrico ..... pag. 36

Costa de Asturias
Asturias (Costa Verde) ..... pag. 36

Costa de Cantabria
Cantabria ..... pag. 38

Costa Vasca
Vizcaya ..... pag. 40
Guipúzcoa ..... pag. 42

Compaventas de vivienda ..... pag. 44

Costa española 2014

| Introducción

Este informe aborda la situación actual de la vivienda en la costa española. El clima y las playas de nuestro país han favorecido el desarrollo de un extenso parque de segunda residencia a lo largo del litoral, que ha acabado convirtiéndose en un submercado de gran relevancia dentro del sector inmobiliario.

La vivienda vacacional atiende las necesidades de una población no permanente, ya sean españoles o extranjeros, que demandan una residencia para pasar temporadas de ocio o incluso para instalarse definitivamente. El documento no dirige su análisis a los alojamientos reglados (hoteles, apartamentos turísticos, campings..) que dan servicio a una demanda puntual y que engloban el denominado turismo comercial. Este informe pretende explicar las características y la evolución de los bienes (viviendas) que sirven de punto de partida para la actividad económica vinculada al turismo residencial.

La demanda de vivienda en la costa proviene, por lo general, del mercado nacional. Los compradores suelen ser son originarios de la misma comunidad autónoma en la que se ubica el inmueble o de provincias limítrofes. El desarrollo económico de la sociedad española en los últimos años ha favorecido la compra de una segunda vivienda a un segmento importante de la población.

La demanda extranjera que pasa largas temporadas en España o que decide trasladar definitivamente su residencia a nuestro país ha ganado protagonismo durante la crisis. Estos últimos suelen ser jubilados del norte de Europa que gracias al diferencial de renta que obtienen por el desfase entre el coste de la vida en España y en los países más ricos de la Unión Europea pueden acceder a una vivienda de calidad y mantener un estilo de vida bastante parecido al turístico. Esos inmuebles, que son adquiridos en un primer momento como segunda residencia, pasan con el tiempo a constituirse en el hogar permanente. Pasan entonces a ser contabilizadas como primera residencia.

Los rusos y los ciudadanos de países del centro y Este de Europa han destacado como nuevos actores del mercado de vivienda vacacional, muy ligados a un producto de alta gama, principalmente en la costa catalana y malagueña. Los extranjeros residentes protagonizaron más del 35% de las operaciones de compraventa en las provincia de Alicante, Gerona, Islas Baleares, Santa Cruz de Tenerife, y Málaga durante 2013. En el primer trimestre de 2014, Tarragona, con un 51% del total de operaciones, Santa Cruz de Tenerife (44%) y Málaga (38%) han sido los enclaves más atractivos para los extranjeros residentes. Aquellos que no están empadronados en España representan una cuota mucho menor que, según datos del Ministerio de Fomento, no superan, en el mejor de los casos, el 6% de las operaciones.

La información contenida en este estudio sobre el mercado de las islas y el litoral de la península se nutre del conocimiento de un grupo de casi 60 tasadores de la red de Tinsa, profesionales con años de experiencia en el estudio y valoración de la oferta inmobiliaria local. Cada uno de los técnicos designados ha descrito las características de la oferta en una franja del litoral, la procedencia de la demanda, cuál es el periodo medio de comercialización, si se han reactivado las obras paralizadas y si hay noticias de proyectos de nueva construcción.

Los apuntes sobre cuestiones urbanísticas, infraestructuras o proyectos de ocio que pueden influir a corto o medio plazo en el desarrollo inmobiliario de cada zona completan el análisis cualitativo que acompaña la foto puramente estadística: la de la evolución de los precios que aportan las tasaciones de Tinsa.

Según el informe Tinsa IMIE correspondiente a mayo de 2014, la costa mediterránea acumula una caída del 47,7% desde los precios máximos alcanzados en 2007. Las Islas Canarias destacan como la zona que mejor ha sorteado la crisis en estos seis años. Málaga y algunos enclaves de la costa levantina y catalana han comenzado a dar las primeras señales claras de estabilización en precios en el arranque de 2014 respecto a los valores de un año antes.

La crisis ha golpeado con fuerza el litoral: ha dejado obras a medio terminar y ha frenado ambiciosos planes urbanísticos y proyectos de ocio. Aunque el escenario general tiende a la parálisis en lo referente a obra nueva, algunas zonas, como el litoral alicantino, están registrando evoluciones positivas en las cifras de visados de obra nueva.

El estudio también muestra que los plazos de venta superan con creces los doce meses en el grueso de las ubicaciones, aunque poco a poco empiezan a acortarse, animados en la mayoría de los casos por las agresivas rebajas de precios de las entidades financieras, tenedoras involuntarias de buena parte del "stock" pendiente de venta.

| Océano Atlántico

Costa Gallega

Lugo (A Mariña): Foz y Viveiro retoman la actividad promotora

La costa de la provincia de Lugo discurre entre las localidades de O Vicedo hasta Ribadeo y es conocida como comarca de A Mariña. Son unos 60 kilómetros en línea recta, por mar, que limitan con Asturias en la desembocadura del Eo y con la provincia de La Coruña en la del río Sor. La población de A Mariña, alrededor de 80.000 habitantes en invierto, prácticamente se duplican en la temporada estival. Viveiro es el núcleo residencial más importante, con unos 18.000 residentes en invierno. Le siguen en importancia Ribadeo, Foz y Burela, con 10.000, y Barreiros y San Ciprián, con unos 4.000. El principal atractivo de la zona es la tranquilidad, buenas playas no sobresaturadas, clima templado, buena comida y precios relativamente baratos.

Oferta: El parque de viviendas no estacional (de la población que vive todo el año en la zona) está formado por viviendas unifamiliares de entre 150 y 250 m^2 y pisos de 2-3 dormitorios de 80-100 m^2, en bloques de no más de 20 o 30 viviendas. La oferta para la temporada estival y ocasionalmente en Semana Santa suele ser apartamentos de 50-60 m^2 con 1 o 2 dormitorios en promociones de mayor tamaño, de hasta 100 viviendas.
La mayor parte del "stock" sin vender se concentra en promociones relativamente alejadas de la playa, a dos o tres kilómetros, que proliferaron en la época del 'boom' inmobiliario. Apenas hay oferta de viviendas unifamiliares, tipo chalet, porque, en general, estas viviendas se hacen mediante autopromoción.

Actividad promotora: Se han reactivado algunas promociones cuya construcción estaba paralizada, en especial en Viveiro y Foz, aunque a un ritmo muy lento. Algunas obras llevan hasta seis y siete años en construcción, porque emplean poca mano de obra, la imprescindible para evitar que la promoción quede abandonada. Muchas obras siguen paralizadas. En Viveiro o Foz, la tramitación de los Planes Generales de Ordenación Municipal paralizó la concesión de licencias. Finalizado el periodo de suspensión, la coyuntura inmobiliaria ya estaba tan deteriorada que apenas se solicitaron nuevas licencias. No se ha iniciado prácticamente ninguna promoción para oferta en el mercado. Se han iniciado y construido algunas –pocas- viviendas unifamiliares de autopromoción.

Plazos de venta: Los seis meses del periodo 2005-2007 han pasado a entre 12 y 24 meses. Hay promociones terminadas hace tres o cuatro años que tienen menos de la mitad de los pisos vendidos. En los últimos meses, las ofertas a precios muy bajos de las unidades que gestiona la Sareb han acelerado ligeramente las ventas.

Demanda: Más del 90% de los compradores son españoles, procedentes de Asturias, Castilla-León, Madrid y del País Vasco. La mejora de las comunicaciones por la puesta en servicio de las autovías del Cantábrico y de la meseta, y los precios más bajos, en general, que los de otras poblaciones de la costa Cantábrica o las Rías Bajas han potenciado el interés de la zona para estas procedencias. La escasa demanda extranjera en la zona es principalmente francesa.

Información adicional: La posible declaración de interés de la conocida "Playa de las Catedrales" está contribuyendo a que a un crecimiento muy fuerte del número de visitantes.

COSTA DE GALICIA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Lugo (provincia)	**938**	**797**	**-15,1%**	**-32,1%**

Fuente: Tinsa

A Coruña (Rías Altas, Costa Ártabra, Costa de la Muerta y Rías Bajas)

COSTA DE LA MUERTE: Cuatro de cada diez pisos en Carballo están deshabitados

La Costa de la Muerte abarca desde Carballo hasta el Cabo Finisterre. Los principales localidades son Carballo, Malpica, Finisterre, Cee, Corcubión, Lage, Camariñas, Mugia, Vimianzo y Dumbria.

Oferta: La tipología residencial vacacional más demandada son las viviendas de dos dormitorios con plaza de garaje, con superficies que oscilan entre 60 y 70 m² útiles. Hay mucha oferta de calidades medias-bajas. La antigüedad se sitúa en torno a los 10 años. Se observa un importante sobredimensionamiento muy difícil de digerir en el corto-medio plazo.

Actividad promotora: No se han reactivado las promociones que habían quedado paralizadas por la crisis, ni se han iniciado nuevas construcciones en este tramo de costa. En Carballo, por ejemplo, 4 de cada 10 pisos se encuentran actualmente deshabitados.

Plazos de venta: La venta se encuentra prácticamente parada y el tiempo medio de comercialización de una vivienda vacacional se mantiene idéntico al del año anterior.

Demanda: Mientras que antes de la caída del mercado los compradores procedían de Madrid y del País Vasco, la demanda actual es básicamente población del entorno o emigrantes retornados que buscan una primera residencia.

Información adicional: El campo de golf que estaba previsto construir en Cee continúa paralizado.

ZONA FERROLTERRA: La banca posee el 50% de la vivienda nueva y el 10% de la usada

Las poblaciones costeras de Ferrol, Narón, Cedeira, Valdoviño, Ares y Ortigueira son las que concentran la mayor afluencia de turistas en la comarca de Ferrolterra.

Oferta: La vivienda en manos de las entidades financieras, como consecuencia de embargos o daciones en pago, representa alrededor del 50% de la oferta en obra de reciente construcción y el 10% del mercado de segunda mano. La calidad de la vivienda nueva es media-alta, incluso en el caso de la vivienda con protección pública. La vivienda usada tiene una antigüedad media de 20-30 años y la calidad en general es media- baja.

Demanda: El 99% de las operaciones se cierran con la demanda nacional y local y se comercializan con más facilidad las viviendas que tienen vistas al mar. El producto más demandado son inmuebles, tanto unifamiliares como plurifamiliares, todos ellos a ser posible con al menos tres dormitorios y tres baños. La demanda de inmuebles en la zona es muy baja a pesar de los bajos precios de oferta (los más bajos de la Comunidad Autónoma), dado el alto índice de paro de la comarca (más del 30%), causado por la crisis económica general y la del sector de la construcción naval en particular, verdadero motor económico de la zona. El área está perdiendo población y los cierres de locales comerciales, incluso en calles peatonales, es continuo.

Actividad promotora y plazos de venta: No se aprecia reactivación de la actividad promotora y ni cambios en los ritmos de venta.

COSTA DE GALICIA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
A Coruña (provincia)	**1.142**	**1.132**	**-0,9%**	**-30,4%**
Arteixo	973	919	-5,5%	-43,3%
Coruña (A), Capital	1.627	1.595	-2,0%	-28,3%
Sada	1.322	1.085	-17,9%	-34,0%

Fuente: Tinsa

Pontevedra (Rías Bajas)

DE VILAGARCÍA DE AROUSA A O GROVE: Ligera mejoría del ritmo de comercialización

Esta zona de las Rías Bajas tiene como principales localidades Vilagarcía de Arousa, Ca,mbados, Illa de Aousa y O Grove. El mercado vacacional se encuentra prácticamente paralizado y el escaso activo se concentra en zonas más factibles para primera residencia.

Oferta: La zona concentra una abundante oferta, especialmente de inmuebles orientados a segunda residencia con buenas calidades y antigüedad menor de 10 años.

Demanda: Compradores nacionales casi en el 100 % de los casos. En su gran mayoría locales. Algunos compradores de Madrid o País Vasco. Es muy escasa. Buscan viviendas de dos o tres dormitorios, de entre 60 y 90 m² útiles y en zonas susceptibles de ser utilizadas para primera residencia. Se cierran sólo algunas transacciones, principalmente en Vilagarcía y Cambados, ante las sustanciales rebajas que se han producido con la entrada en el mercado de las entidades financieras.

Actividad promotora: Por el momento, no se han reactivado promociones que habían quedado paralizadas. Sí se han iniciado nuevas construcciones de vivienda colectiva, en escaso número y orientadas fundamentalmente a primera vivienda.

Plazos de venta: El mercado no es muy activo, pero se ha acelerado ligeramente el ritmo de comercialización de las viviendas con la entrada en el mercado de inmuebles propiedad de entidades financieras a precios muy rebajados. Son muy pocas las transacciones de viviendas vacacionales.

Información adicional: Algunos municipios tienen en marcha nuevos planes generales, como es el caso de Vilagarcía, en sus primeros pasos, y O Grove. Recientemente ha cerrado sus puertas el campo de golf de Vilagarcía, que no tenía licencias y arrastraba problemas relacionados con la familia propietaria de los terrenos donde se ubica. En O Grove se está barajando la construcción de un nuevo campo de golf.

DE VIGO A PLAYA LADEIRA: Baiona reactiva promociones y baja precios

Esta zona, que comprende los municipios de Vigo, Nigrán y Baiona, albergan las playas de Costa Baiona, Costa Playa América, Costa Samil, Costa Panxon, Costa Canido, Costa Ladeira y Costa Patos.

Oferta: El producto más nuevo es en general de calidad media/alta, ya que se trata de zonas de veraneo de poder adquisitivo medio/alto. El parque de vivienda nueva más numeroso se concentra en Costa de Baiona y Costa de Ladeira. En el resto de ubicaciones, la mayoría del parque de vivienda de temporada en oferta tiene una antigüedad superior a los 10 años, salvo algunas excepciones puntuales, fruto de nuevas promociones.

Demanda: El peso de los compradores extranjeros en la zona objeto de análisis no es significativo, posiblemente se sitúa entre el 10% y máximo 15%. La demanda es fundamentalmente nacional, procedente de Orense, Madrid y León. El mercado más activo es del del alquiler por semanas, quincenas o meses. La tipología más habitual es la de apartamento de dos dormitorios con baño y aseo, plaza de garaje y una superficie útil aproximada de 60 m². También se demandan pisos de tres dormitorios con dos baños y plaza de garaje, y una superficie en torno a 85 m² útiles. El interés por la vivienda unifamiliar, por quincenas o meses, se concreta en inmuebles de entre 200 y 300 m² útiles, preferiblemente aislados con parcela propia de terreno de entre 500 y 1.000 m². Esta tipología se demanda en las zonas de mayor poder adquisitivo como es la Costa de Canido, la Costa de Baiona y la Costa de Playa América.

Actividad promotora: En la costa de Baiona se ha finalizado alguna promoción para generar ventas con un ajuste considerable de precios y así evitar el deterioro de una obra parada. Siguen existiendo promociones paradas por la contracción de la demanda. Por el momento no se han detectado nuevas promociones de vivienda en marcha destinadas a la segunda residencia.

Plazos de venta: El ritmo de venta continúa siendo muy lento y solo se acelera a medida que se ajusta el precio. El plazo medio de comercialización se puede situar entre los 10 y los 12 meses.

RIAS DE PONTEVEDRA, VIGO Y AROSA: Adiós al comprador portugués

Las Rías de Pontevedra, Vigo y Arosa concentran una buena parte de los principales reclamos turísticos de Pontevedra. Entre ellos, Sanxenxo, Portonovo, Cangas de Morrazo, Bueu, Aldan, Raxo, Canelas, Areas; Montalvo, A Lanzada; Hio, Limens, Marin, Combarro, Samieira, Mogor, Seixo, Loira y Lourido.

Oferta: La calidad de las viviendas ofertadas es en general media. La antigüedad es superior a 10 años. El colapso del sector inmobiliario ha incorporado al mercado de segunda vivienda inmuebles adquiridos a entidades bancarias por sus propietarios, aunque a menor escala.

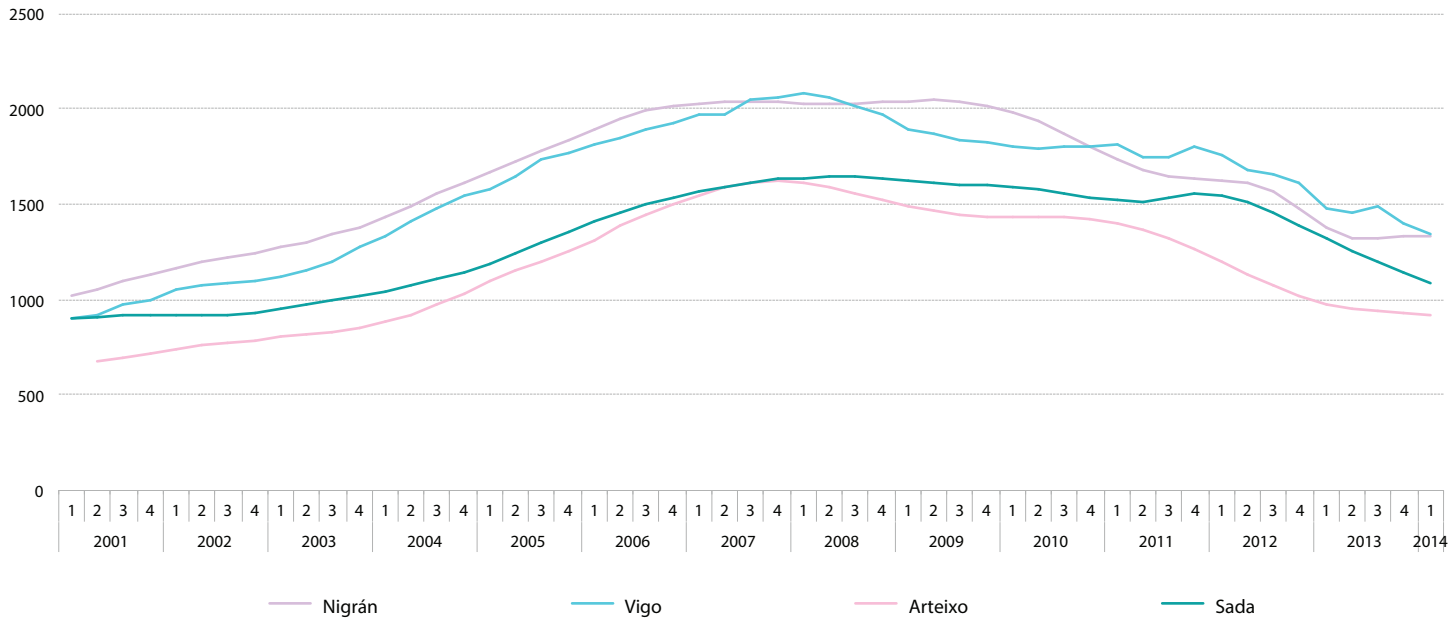
Actividad promotora: La escasa reactivación de construcciones paralizadas se vincula mayoritariamente a la primera residencia y no se han iniciado nuevas promociones.

Demanda: Es un mercado claramente de carácter nacional. La importancia en la zona de Sanxenxo de compradores portugueses ha caído sustancialmente. Esta zona tiene una importante vinculación con Madrid, Castilla-León y la propia Galicia, principalmente con Ourense; Lugo y Santiago de Compostela. El mayor interés se concentra en edificaciones plurifamiliares, principalmente de dos dormitorios, baño y aseo. A menor escala se buscan apartamentos de 1 dormitorio y viviendas de tres dormitorios y dos baños. También hay oferta, aunque a menor escala, de viviendas unifamiliares aisladas con parcela de terreno y de más de 10 años de antigüedad.

Plazos de venta: La vivienda vacacional tarda en venderse una media de 14-16 meses. El mercado se limita a los meses de marzo-abril (Semana Santa) y septiembre. La tónica general es de mantenimiento con tendencia a un descenso.

COSTA DE GALICIA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Pontevedra (provincia)	**1.220**	**1.115**	**-8,6%**	**-32,9%**
Nigrán	1.375	1.335	-2,9%	-34,7%
Pontevedra, Capital	1.165	1.072	-8,0%	-37,1%
Sanxenxo	1.677	1.425	-15,0%	-29,1%
Vigo	1.482	1.341	-9,5%	-35,6%
Vilagarcía de Arousa	908	839	-7,6%	-30,4%

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa gallega ha sido elaborada con la colaboración técnica de José Díaz López (Lugo); Antonio Corrochano Casares (Costa de la Muerte); Jesús Marcial Aneiros Rico (Ferrolterra), Alfredo Rojas Temprado (Vilagarcía de Arousa); Carlos Rodríguez Fuentefría (Vigo); Benito Castro Estévez (Sanxenxo)

Océano Atlántico

Costa de la Luz

Huelva

DE AYAMONTE A LEPE: Un mercado paralizado

Los núcleos residenciales costeros de mayor importancia entre las localidades de Ayamonte y Lepe son La Antilla, Islantilla, Isla Canela e Isla Cristina.

Oferta: La calidad del producto vacacional es media, construido en su mayor parte durante el "boom" inmobiliario, cuando los promotores se fijaban más en la rentabilidad de la promoción que en las calidades de los inmuebles, ya que todo lo que se construía se vendía.

Demanda: El porcentaje de españoles que compran en la zona con respecto a los no residentes alcanza el 85%. El mercado extranjero casi ha desaparecido en la actualidad. Los compradores españoles proceden de municipios cercanos a la costa y de Huelva capital, además de otras provincias cercanas como Sevilla, Badajoz, Córdoba y de Madrid. Las viviendas en bloque y las adosadas son las tipologías más demandadas. Las superficies oscilan entre los 60 y los 100 m^2 (entre dos y tres dormitorios). Actualmente, el comprador mira más el valor final del inmueble (mejor cuanto más barato) que la localización, que ha pasado a un plano secundario.

Actividad promotora: El mercado está totalmente paralizado. No se inicia nada desde hace años ni se termina nada de lo que quedó a medio construir.

Plazos de venta: El ritmo de venta se mantiene, en el mejor de los casos. Las compras suelen estar asociadas a operaciones por debajo de la media del mercado, habitualmente porque el vendedor necesita desprenderse del inmueble.

Información adicional: Si el mercado se recupera, el "Plan de Protección del Corredor Litoral de Andalucía" puede ralentizar el desarrollo de la zona, ya que suspende toda tramitación de sectores urbanizables hasta que no esté aprobado definitivamente.

DE ISLANTILLA A MAZAGÓN: La Vivienda de Protección Pública en Punta Umbría mira a la segunda residencia

Los principales enclaves en la costa que se extiende desde Islantilla hasta Mazagón son Punta Umbría, La Antilla /Islantilla, El Rompido, El Portil y Mazagón.

Oferta: La calidad puede calificarse como media. Las promociones plurifamiliares que se han desarrollado últimamente en Punta Umbría están en manos de entidades financieras y su comercialización está siendo lenta. Las promociones de viviendas unifamiliares han tenido dificultades para encontrar comprador por los altos precios iniciales de salida. En la Antilla/Islantilla los nuevos desarrollos previstos para ambas zonas se encuentran paralizados. La mayor parte de las promociones construidas son anteriores al inicio de la crisis y las que terminaron justo tras el pinchazo arrastran un lento ritmo de venta. También hay un stock de vivienda terminada en El Rompido pendiente de comercialización. En El Portil únicamente existe una promoción de viviendas paralizada. En Mazagón no se han iniciado los nuevos desarrollos previstos, pero no existen obras paralizadas ni promociones pendientes de vender.

Características del mercado:

- Punta Umbría: Las tipologías de vivienda más demandadas por un perfil de comprador de renta media son apartamentos de dos dormitorios con superficies de entre los 70 m² y 90 m², preferentemente en bloque abierto, con zonas comunes y ubicadas en el eje que recorre a la población paralela al mar (Avda del Océano).
- La Antilla: Predomina la vivienda en bloque, tanto en manzana cerrada como en bloque abierto, con superficies que varían entre los 75 m² y 110 m².
- Islantilla se divide, por un lado, en la zona baja, cercana a la playa, de residenciales en bloque abierto de alta densidad, con amplias zonas comunes y superficies que varían entre los 75 m² – 120 m². Y, por otro lado, la zona alta, donde está ubicado el campo de golf y las viviendas aledañas, donde predomina el residencial unifamiliar adosado, con programas más reducidos y asequible para un perfil de comprador de renta media. Las superficies más comunes varían entre los 75 m² y los 100 m².
- El Rompido: El residencial unifamiliar adosado, con superficies que varían entre 100 m² y 140 m², es prácticamente el único producto desarrollado.
- El Portil: La tipología más demandada por un perfil de comprador de renta media es el apartamento en bloque abierto, con superficies que oscilan entre los 75 m² – 110 m², dotados de zonas comunes y cercanos a la playa. Le sigue en importancia el unifamiliar adosado en la zona del campo de golf, entre los 110 m² – 140 m².
- Mazagón: El residencial unifamiliar adosado y pareado (110 m² - 120 m²) es el producto estrella. En la zona centro, destaca la vivienda en bloque tanto en manzana cerrada como en bloque abierto (80 m² -100 m²).

Actividad promotora: Las únicas promociones que están en marcha en Punta Umbría son las destinadas a viviendas con protección pública. Se está viendo la posibilidad de extender su comercialización al sector de segunda residencia. En el resto de localidades no han iniciado nuevas construcciones.

Plazos de venta: El tiempo medio de venta de una vivienda vacacional oscila entre los 8 y 14 meses. Se está acelerando debido al comienzo de financiación por parte de las entidades.

Demanda: La zona atrae mayoritariamente a compradores nacionales procedentes de Huelva, Sevilla, Córdoba, Madrid. En Punta Umbría y Mazagón, los nacionales representan el 95% del mercado. La presencia de extranjeros es mayor, hasta un 20% del mercado, en Antilla, El Portil y El Rompido, con especial presencia de alemanes e ingleses.

Información adicional: El crecimiento principal de La Antilla e Islantilla se está planeado a partir de dos modelos de agrupación residencial: las viviendas en hilera sobre parcela propia y los complejos de apartamentos y viviendas adosadas, organizados alrededor de un espacio colectivo con piscina y aparcamiento. La previsión residencial es de 1.053 nuevas viviendas. En las zonas altas, junto a los campos de golf de Islantilla y Golf Este, se prevén un máximo de 2.024 nuevas viviendas o apartamentos, que junto a las 1.057 viviendas de La Babaya y los Barrancos suman algo más de 3.000. Así se equilibra de alguna manera la oferta residencial, especialmente de vivienda aislada y pareada, muy escasa en Lepe.

COSTA DE LA LUZ	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Huelva (provincia)	**1.312**	**1.162**	**-11,4%**	**-45,3%**
Almonte	1.775	1.469	-17,2%	-35,4%
Ayamonte	1.476	1.203	-18,5%	-53,6%
Huelva, Capital	1.217	1.140	-6,3%	-44,5%
Isla Cristina	1.406	1.251	-11,0%	-44,8%
Lepe	1.620	1.551	-4,3%	-30,6%
Punta Umbria	1.762	1.411	-19,9%	-51,5%

Fuente: Tinsa

Cádiz

SAN ROQUE: Sotogrande estudia la ampliación del puerto

Los principales núcleos urbanos del municipio de San Roque son Sotogrande, Torreguadiaro, Alcaidesa, Campamento, Puente Mayorga, y Guadarranque.

Oferta: Sotogrande ofrece viviendas unifamiliares aisladas con calidades muy altas, de entre 5 y 20 años de antigüedad, y entre 400 y 500 m^2 de superficie. También se encuentra vivienda plurifamiliar en bloque, situada en la zona del puerto y la marina, con calidades altas, de entre dos y diez años de antigüedad y entre 80-130 m^2. La oferta de Alcaidesa, que acumula un importante "stock", se concentra en promociones adjudicadas por entidades financieras. Es vivienda plurifamiliar muy nueva (de 0 a 5 años, sin estrenar), con calidades medias-altas y entre 80-130 m^2. Torreguadiaro ofrece vivienda plurifamiliar de calidad media y superficies de entre 60-100 m^2.

Actividad promotora: Sin novedades.

Plazos de venta: El ritmo se mantiene como el verano pasado en 12 meses.

Demanda: El 50% de los compradores son españoles, principalmente de la comarca y de Sevilla. El otro 50% es extranjero, procedente de Inglaterra y Alemania.

Información adicional: El Plan General de Ordenación Urbana de San Roque se encuentra en fase de aprobación Inicial. Aunque no hay todavía una confirmación oficial, se está barajando una ampliación del Puerto de Sotogrande

ALGECIRAS Y LOS BARRIOS: Demasiada oferta para tan poca demanda

La oferta es excesiva para el tamaño de la demanda. Son calidades medias y con una antigüedad en la mayoría de los casos de 10 a 20 años. En los términos Municipales de Algeciras y Los Barrios, las tipologías más solicitadas son la vivienda en bloque plurifamiliar, con una superficie entre 90 y 110 m^2, y la vivienda unifamiliar adosada de entre 100 y 120 m^2.

Demanda: El mercado extranjero es prácticamente inexistente en los dos términos municipales.

Actividad promotora: Solo hay una promoción en construcción y lleva unos meses sin actividad. El único proyecto que empezó hace más de un año se ha paralizado.

DE CONIL A TARIFA: Mejora la demanda en Atlanterra

Las principales localidades ubicadas en el litoral entre Conil y Tarifa son Barbate, Zahara de los Atunes y Vejer de la Frontera.

Oferta: Predomina el bloque abierto con viviendas de 60-80 m^2 (dos dormitorios) en Atlanterra (Tarifa) y la vivienda unifamiliar aislada, de 120-140 m^2 en la urbanización Roche (Conil). Las calidades son medias-altas y la antigüedad inferior a 10 años. Actualmente, hay una amplia oferta de apartamentos en distintas urbanizaciones, como Atlanterra, que no tienen demanda, aunque se empiezan a apreciar signos de una ligera mejoría, y también en el núcleo urbano de Conil.

Actividad promotora: No hay novedades en el mercado de obra nueva.

Demanda: Los compradores continúan siendo en un 70% de los casos nacionales, sobre todo andaluces, madrileños y vascos. Entre el 30% extranjero predominan los ingleses y los alemanes. Actualmente, se aprecian indicios de una ligera mejoría en la demanda de apartamentos en urbanizaciones como Atlanterra.

Información adicional: Esta zona puede verse afectada por el futuro Plan de Protección del Corredor del Litoral Andaluz. El proyecto de campo de golf de Atlanterra aún no se ha iniciado, pese a que la urbanización de las viviendas está ya terminada. En Tarifa, los grandes planes parciales previstos, como Valdevaqueros, han sido cuestionados por temas medioambientales y tienen un futuro incierto.

DE CÁDIZ A CHICLANA: Los plazos de venta se aceleran a doce meses

La zona incluye las poblaciones de Cádiz, Chiclana, San Fernando y Puerto Real (estas dos últimas con menor demanda de vivienda netamente costera).

Oferta: La tipología mayoritaria en la ciudad de Cádiz son los pisos y apartamentos en bloque abierto o entre medianeras de muy variadas superficies.

Demanda: El producto cerca de la costa en la capital, Cádiz, tiene buena demanda cuando los precios están ajustados. El mayor interés del comprador extranjero se concentra en la zona exterior a la muralla y al conjunto histórico, entre la playa de Santa Maria del Mar y la playa de Cortadura (siete kilómetros de playa continua en centro urbano).

En la zona del campo de golf Novo Sancti Petri se distinguen tres categorías. Primero, una oferta escasa de chalets aislados en parcelas de 1000 m² en el campo de golf con altas calidades para rentas elevadas. Un segundo grupo está formado por un buen número de chalets aislados o pareados en parcelas de 700 m² y superficies en torno a los 150 m² y por viviendas unifamiliares adosadas con zonas comunes, jardines y piscinas, de calidad media-alta y superficies en torno a 100-150 m². Esta última tipología representa el grueso de la oferta. Y, en tercer lugar, se sitúan los apartamentos en bloque abierto en conjuntos residenciales con jardines y piscinas comunes.

En la zona ubicada en la Playa de la Barrosa y en la Costa Sancti Petri, predominan las viviendas unifamiliares asiladas y adosadas, con superficies de entre 90 y 120 m². También existen conjuntos residenciales en bloque abierto, de 70-100 m² y calidad media. Son menores en número, pero la demanda es buena.

Actividad promotora: No hay reactivación de promociones paralizadas. Se ha iniciado alguna nueva construcción en Cádiz, pero no Chiclana.

Plazos de venta: El periodo de cierre de operaciones se ha acelerado ligeramente en relación al año anterior y se sitúa en 12 meses.

Demanda: El 90% de los compradores en Cádiz son españoles. En Chiclana, los extranjeros alcanzan hasta el 25%. Principalmente proceden de Alemania, países nórdicos, y Gran Bretaña.

Información adicional: El Plan General de Ordenación Urbana 2014 de Chiclana, que está en fase de aprobación inicial, puede suponer un impulso que anime la demanda. En el área del Novo Sancti Petri está pendiente finalizar el campo de golf La Loma.

DE CÁDIZ A PUERTO REAL: Dos años para vender una vivienda vacacional

Esta zona comprende Cádiz (ciudad), El Puerto de Santa María, Puerto Real y Rota.

Oferta: Las tipologías predominantes en estas cuatro poblaciones son la vivienda colectiva en bloque con zonas libres comunitarias (85-95 m²), la unifamiliar adosada (120-130 m²) y unifamiliar aislada (200 -250 m²). El producto con más salida es el situado en las proximidades de la playa, con calidades medias-altas o confortables, y una antigüedad entre 5 y 25 años, con zonas libres y piscina.

Actividad promotora: En ubicaciones costeras no se detectan promociones en construcción paralizadas, excepto en la zona residencial del Puerto Deportivo "Puerto Sherry", bloqueada al inicio de los años 90 y que no aprovechó el 'boom' de los años 2003-2008. También existen promociones terminadas que no llegaron a comercializarse y pasaron a titularidad de las entidades de crédito que las financiaron.

Plazos de venta: El tiempo medio de venta de una vivienda vacacional es de dos años. Se está acelerando muy discretamente.

Demanda: El comprador de la zona es español en un 99%, procedente de Sevilla, Madrid, Jerez y el País Vasco.

Información adicional: El Plan General de Ordenación Urbana de la localidad, que se aprobó finalmente a principios de 2014, propicia la urbanización de terrenos cuyo emplazamiento supera el kilómetro desde la línea costera, pero cuya vocación es ser soporte para la extensión de la vivienda vacacional a la margen derecha de la carretera de Rota, hasta ahora asimétricamente vertebradora de las urbanizaciones de la Costa Oeste.

ROTA, CHIPIONA Y SANLÚCAR: Los estadounidenses de Rota se decantan por el alquiler

Los desarrollos más destacados al noreste de la Costa de Cádiz, entre Rota y Chipiona, se sitúa una urbanización a pie de playa denominada Costa Ballena con campo de golf, caracterizada por viviendas de segunda residencia y hoteles. Y en Sanlúcar de Barrameda destaca la zona de la Jara, puramente residencial y a pie de playa, pero con viviendas tanto de primera como de segunda residencia.

Oferta: La calidad de la construcción es en general media. Un gran número de viviendas se construyeron entre los años 2003 y 2007, en el "boom" de la construcción, por lo que la oferta de la zona es en su gran mayoría seminueva o nuevas a estrenar. La tipología de vivienda y su superficie es muy variada. Las edificaciones ubicadas en cascos urbanos costeros suelen ser exentas y todas las promociones de nueva construcción costeras suelen pertenecer a conjuntos residenciales privados con zonas verdes, piscinas, pistas deportivas, etc…

Demanda: Predomina el comprador nacional en Sanlúcar de Barrameda y Chipiona, procedente de Sevilla en su mayoría. La clientela de Rota tiene su origen en la provincia de Sevilla, el interior de la provincia de Cádiz y en la Comunidad de Madrid. La Base Naval Americana ubicada en la localidad explica la presencia un cierto porcentaje de cliente estadounidense, aunque la mayoría opta por el alquiler. El demandante extranjero, poco significativo en la zona, procede de Rusia y Reino Unido.

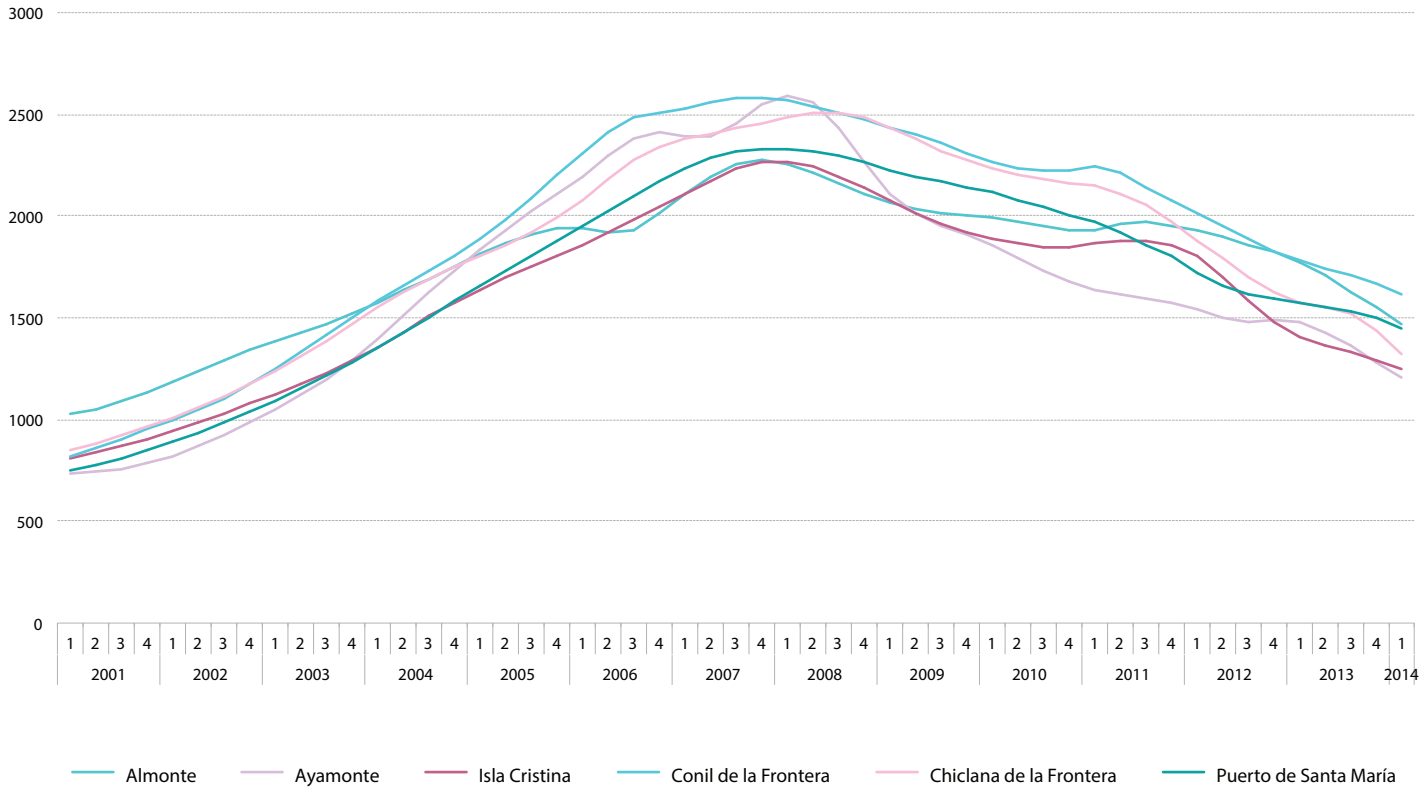
La tipología de vivienda más demanda es el apartamento de uno o dos dormitorios, con superficies entre los 50 y los 80 m² construidos. La demanda en Rota y en Sanlúcar de Barrameda busca superficies dentro de la banda alta (70-80 m²), mientras que en Chipiona la vivienda ofertada y demandada es más pequeña: entre los 50-65 m².

Plazos de venta: El tiempo medio de venta de una vivienda vacacional es de 24 meses. Se aprecia una cierta aceleración por los precios de oportunidad que se están ofertando.

Costa española 2014

COSTA DE LA LUZ	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Cádiz (provincia)	**1.395**	**1.242**	**-11,0%**	**-40,2%**
Algeciras	1.119	997	-11,0%	-45,1%
Barbate	1.787	1.667	-6,7%	-26,7%
Cádiz, Capital	2.016	1.923	-4,6%	-35,8%
Conil de la Frontera	1.784	1.618	-9,3%	-37,3%
Chiclana de la Frontera	1.569	1.317	-16,1%	-47,5%
Chipiona	1.674	1.541	-7,9%	-43,6%
Línea de la Concepción (La)	1.126	1.024	-9,1%	-50,5%
Puerto de Santa María	1.568	1.446	-7,8%	-38,0%
Rota	1.641	1.554	-5,3%	-44,8%
San Fernando	1.312	1.185	-9,7%	-46,3%
San Roque	1.397	1.213	-13,2%	-49,2%
Sanlúcar de Barrameda	1.349	1.093	-19,0%	-49,8%
Tarifa	1.862	1.840	-1,2%	-30,7%
Vejer de la Frontera	1.370	1.302	-5,0%	-34,3%

Fuente: Tinsa

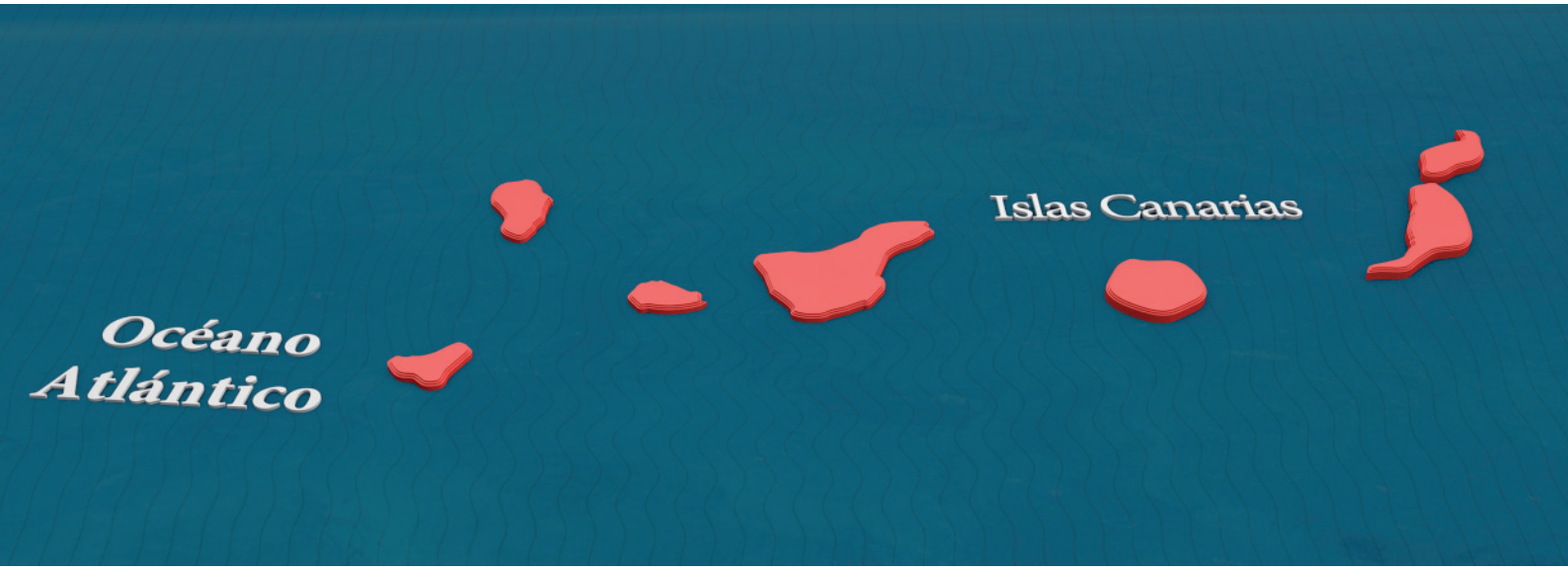


Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa andaluza atlántica ha sido elaborada con la colaboración técnica de José Ángel Díaz Reyes (Ayamonte); Eduardo Martínez Hernández (Islantilla); Pamela Pérez Brooks (San Roque); Carlos Aznárez Varela (Algeciras); José Miguel Daza Reyes (Conil); Guillermo Flethes Rengifo (Chiclana); Inmaculada de Lara Cruz (Puerto Real); Mª Eugenia Morenatti Tocón (Chipiona)

| Océano Atlántico

Islas Canarias



Gran Canaria

DE LAS PALMAS A MOGÁN: El sur tendrá nuevos parques de recreo

Los principales municipios en el litoral entre Las Palmas y Mogán son Telde, San Fernando, Maspalomas (con las playas del Inglés, San Agustín,…), Arinaga y Vecindario-Ingenio.

Oferta y actividad: La oferta es alta, tanto de primera como de segunda residencia. Las calidades son medias y la antigüedad entre 20 y 30 años. Se han iniciado nuevas construcciones, pero sólo en el casco urbano de capital de provincia, a pequeño nivel, con promociones de no más de 10 viviendas.

Demanda: En los cascos urbanos, el 95%-100% de los demandantes son nacionales, pero en zonas turísticas o urbanas vinculadas al sector servicios y al turismo el porcentaje desciende al 60%-70%. El interés en primera residencia se centra en la vivienda plurifamiliar en manzana cerrada y en bloque abierto de 60-80 m² construidos, ubicadas principalmente en los barrios residenciales periféricos de los cascos urbanos. Los compradores de segunda residencia buscan apartamentos y bungalós de un dormitorio en zonas turísticas, de 40-55 m².

Plazos de venta: El tiempo medio estimado para vender una vivienda vacacional se mantiene entre cuatro y seis meses.

Información adicional: Se han anunciado nuevos equipamientos con potencial atracción turística. Se trata de los parques de recreo en el sur de la isla, en Bahía Feliz y Playa del Inglés. También se han proyectado campos de golf y puertos en Bahía Feliz-Playa del Águila. Su evolución está siendo muy lenta. Está en proyecto un acuario en Las Palmas, pero se desconoce su posible fecha de aprobación.

ISLAS CANARIAS	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Gran Canaria (isla)	**1.289**	**1.238**	**-4,0%**	**-36,1%**
Arucas	1.196	1.065	-11,0%	-33,5%
Las Palmas de Gran Canaria	1.366	1.387	1,5%	-32,7%
Telde	1.180	1.141	-3,3%	-37,0%

Fuente: Tinsa

Tenerife: Rusos, nórdicos y alemanes buscan adosados y villas

COSTA NORTE Y COSTA SUR

El interés turístico y de segunda residencia de la isla de Tenerife se reparte en dos zonas. La costa del norte, con el municipio del Puerto de la Cruz, y la costa del sur, con El Médano, Adeje, Arona, Guía de Isora y Santiago del Teide. Los núcleos costeros principales son la zona sur de Las Américas, Los Cristianos, Playa Santiago, Playa de la Arena, Playa San Juan, Puerto Santiago, Acantilado de los Gigantes, El Palm-Mar y El Médano.

Oferta: Las viviendas de la costa destinada a segunda residencia o las viviendas de uso turístico cuentan con una superficie normalmente inferior a 100 m^2 y se concentran en urbanizaciones con servicios propios de explotaciones turísticas. Suelen ser de uno o dos dormitorios en edificios de bloque abierto. Los núcleos más antiguos son El Puerto de la Cruz, con edificaciones en renovación, que datan de los años 70 en algunas zonas, Los Cristianos y Las Américas. Durante los años del "boom" inmobiliario se produjo un aumento de la actividad constructiva en estos municipios, que hizo que la oferta creciera por encima de la demanda actual. Se observa un interés creciente de viviendas adosadas y de villas. Su cliente potencial es el turista ruso, nórdico o alemán que establece su residencia en la isla por períodos prolongados durante el año.

Demanda: La isla cuenta con un porcentaje elevado de compradores, principalmente isleños, ya que la lejanía de la península hace que los nacionales sean muy escasos. Los núcleos del sur de la isla, a excepción del Médano, donde existe mayor número de residentes isleños, cuentan con numerosos complejos con residentes extranjeros y en ocasiones en régimen de time-sharing. Los principales países demandantes son el Reino Unido, Alemania y Países Nórdicos, con un aumento importante del turismo ruso. Este auge ha provocado que el sector inmobiliario de la zona haya destinado parte de su personal a concretar ofertas para los compradores rusos, que de igual manera se interesan por viviendas en régimen compartido que por villas de lujo para establecer su residencia en la isla.

Actividad promotora: Las obras paralizadas que se encontraban en porcentajes de obra ejecutada superiores al 65-70% se han ido terminando, en algunos casos por las entidades financieras que se quedaron con la propiedad. Aquellas cuyo porcentaje de obra era inferior siguen paralizadas. No se han iniciado nuevas construcciones.

Plazos de venta: La oferta de viviendas que se encuentra en manos de entidades financieras está aplicando en muchos casos bajadas de precio superiores a las del particular, en algunos casos de hasta el 50%. Esto lleva a que la oferta en manos de particulares presente unos plazos de venta superiores a 12-14 meses.

Información adicional: Los Cristianos, con el Plan Parcial El Mojón, eminentemente turístico, podría aumentar su oferta si comienza la construcción de las parcelas ubicadas en él. El cabildo de Tenerife está inmerso en proyectos de mejora de las infraestructuras de las zonas turísticas. El proceso se ha ralentizado, no obstante, debido a la paralización de La Ley de medidas urgentes en materia turística como consecuencia del recurso presentado por el Gobierno Central.
La estacionalidad y los servicios orientados claramente al sector turístico fomentan el desarrollo del time-sharing.

ISLAS CANARIAS	Valor €/m^2 1trim. 2013	Valor €/m^2 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Tenerife (isla)	**1.203**	**1.126**	**-6,4%**	**-35,9%**
Arona	1.114	1.029	-7,6%	-45,0%
Candelaria	1.373	1.291	-6,0%	-30,5%
Puerto de La Cruz	1.432	1.287	-10,1%	-41,0%
San Cristóbal de La Laguna	1.215	1.086	-10,6%	-34,4%
Santa Cruz de Tenerife	1.279	1.198	-6,3%	-31,0%
Tacoronte	1.210	1.161	-4,0%	-33,5%

Fuente: Tinsa

Fuerteventura: Obra paralizada en todas las poblaciones costeras

Entre la localidad de Morro Jable y la de Cotillo, en la costa este de Fuerteventura, los núcleos costeros más importantes son Puerto del Rosario, Corralejo, Morro Jable, Gran Tarajal, Caleta de Fuste, Costa Calma, Tarajalejo y La Lajita.

Oferta: La tipología varía según la actividad mayoritaria de cada una de las poblaciones. En las zonas donde es múltiple y residencial, como en Puerto del Rosario, Morro Jable , Gran tarajal, Tarajalejo y La Lajita, la tipología es de bloque cerrado de hasta tres plantas y vivienda adosada, mientras que en el resto de poblaciones, con actividad predominantemente turística, es de bloque abierto y viviendas unifamiliares y adosadas, en su mayoría de dos plantas. Por lo general no se emplean calidades altas y predominan las medias. La antigüedad media está en torno a unos 15 años, ya que la mayoría de las viviendas proceden de la última época del "boom" inmobiliario.

Actividad promotora: En todas o casi todas las poblaciones costeras existen promociones con la obra paralizada que hasta el momento no se han reactivado. Nula actividad en lo referente a proyectos nuevos.

Plazos de venta: Se ha reducido el tiempo de venta respecto a años pasados, debido al descenso progresivo de los precios de oferta al tiempo que aumentaba progresivamente la bolsa de inmuebles ofertados por entidades financieras. Esto ha dado lugar a un continuo pero lento incremento de las ventas tanto por parte de la población permanente en la isla como por parte de extranjeros para turismo vacacional o inversión. Los plazos están entre 8 y10 meses.

Demanda: El porcentaje de compradores extranjeros de vivienda vacacional alcanza entre el 70% y 80 %. Principalmente son ingleses, alemanes y nórdicos.

Información adicional: Los proyectos residenciales con campo de golf aprobados están totalmente paralizados por quiebra o falta de interés de desarrollo por parte de promotores. Muchas promociones terminadas han sido objeto de vandalismo y robos.

ISLAS CANARIAS	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Fuerteventura (isla)	**1.284**	**1.131**	**-11,9%**	**-47,7%**
Antigua	1.437	1.297	-9,7%	-45,5%
Puerto del Rosario	1.139	961	-15,6%	-49,6%
Tuineje	1.230	1.150	-6,5%	-39,7%

Fuente: Tinsa

Lanzarote: Aumenta el interés de italianos y franceses

La costa de sureste de Lanzarote se extiende entre las localidades de Yaiza y Teguise, pasando por Tías. Esta última cuenta con el núcleo turístico más importante que es Puerto del Carmen. Le sigue muy de cerca en importancia Yaiza, con Playa Blanca, y por último Costa Teguise. La costa de Lanzarote sigue siendo atractiva para el inversor extranjero y el nacional con vistas a una segunda vivienda que pueda generar rentas. Las expectativas son buenas a medio y largo plazo.

Oferta: La calidad de la oferta es media en toda la costa con alguna excepción. En el núcleo de Playa Blanca los inmuebles ofertados son de menor antigüedad al tratarse de un núcleo que se ha desarrollado en los últimos años previos a la crisis. Por el contrario, en Puerto del Carmen la oferta cuenta con mayor antigüedad ya que se trata de un núcleo más antiguo, estando centrada la oferta en apartamentos que ya no están en explotación y en alguna villa para segunda residencia.

Demanda: Es mayoritariamente extranjera en lo que a segunda residencia se refiere, sobre todo irlandeses e ingleses. Es destacable el incremento de los italianos y franceses. En cuanto a la demanda nacional la componen principalmente vascos y catalanes.
La tipología más buscada es el apartamento turístico de un dormitorio, en torno a 45 m² en cualquier punto de la costa y próximo al mar. También está teniendo mucho auge la demanda de pequeñas villas de dos dormitorios con piscina, para segunda residencia en el núcleo de Playa Blanca.

Actividad promotora: En estos momentos no existen promociones reactivadas, pero sí hay varias reformas en marcha, principalmente en el núcleo de Puerto del Carmen. En Playa Blanca se han finalizado algunas viviendas, pero de forma aislada. No existen nuevas construcciones.

Plazos de venta: Entre dos y tres meses. La tendencia es positiva. Hay más actividad en la demanda y las transacciones, aunque con negociaciones a la baja en el precio de venta, se están cerrando con mayor fluidez.

Información adicional: Todos los planeamientos municipales e incluso el insular están en fase de revisión. Las expectativas pasan por que una vez aprobados exista una mayor seguridad jurídica para las futuras inversiones. Con la aprobación de los nuevos planeamientos se regula el suelo apto para grandes equipamientos turísticos. No obstante, aún no hay nada concreto que pueda resultar un atractivo a corto plazo. El nuevo puerto deportivo de la capital, que ha supuesto una importante inversión, está en fase de finalización, pero no se trata de un núcleo propiamente turístico.

Costa española 2014

ISLAS CANARIAS	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Lanzarote (isla)	**1.427**	**1.349**	**-5,5%**	**-44,9%**
Arrecife	1.152	1.044	-9,4%	-47,6%
Teguise	1.580	1.372	-13,2%	-40,7%
Tías	1.729	1.586	-8,3%	-45,9%

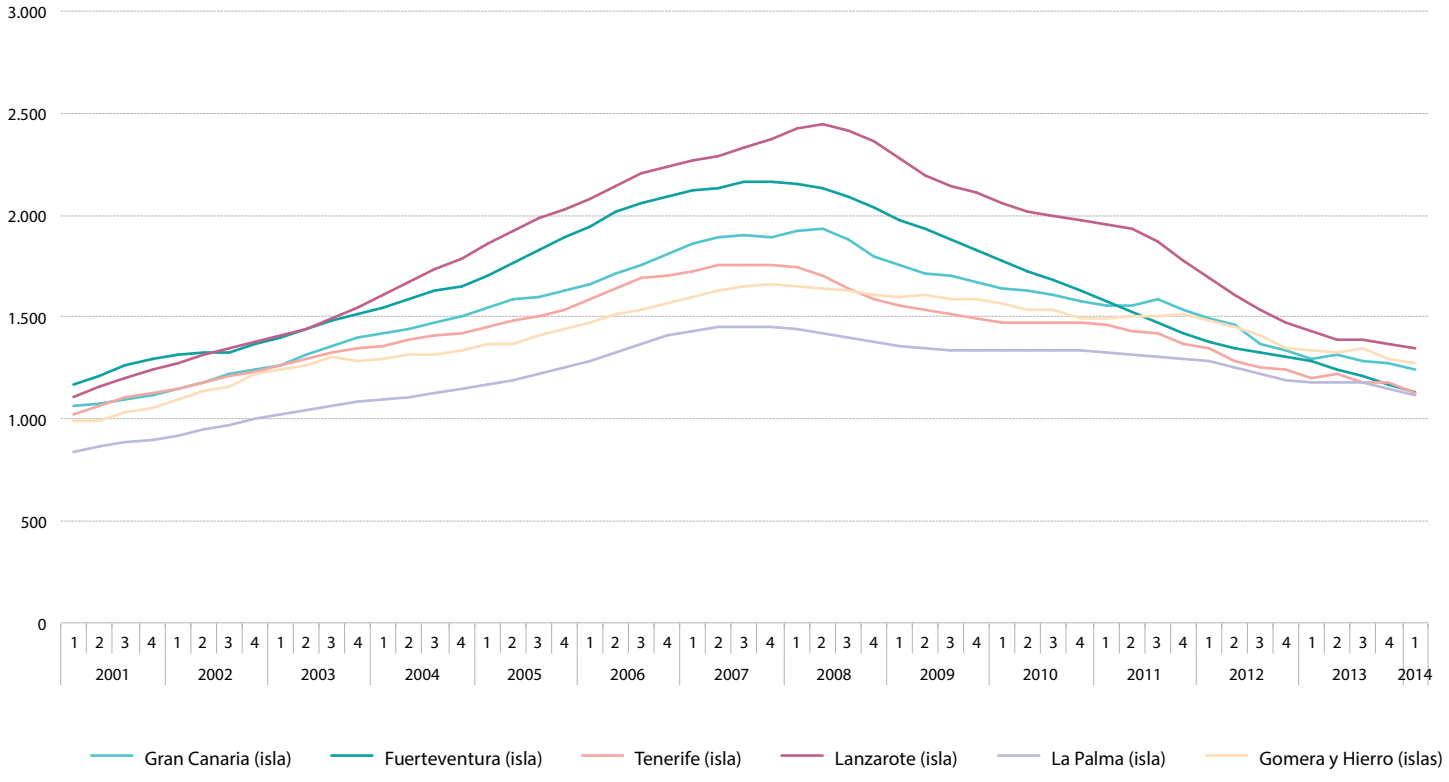
Fuente: Tinsa

ISLAS CANARIAS	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
La Palma (isla)	**1.179**	**1.112**	**-5,7%**	**-23,5%**

Fuente: Tinsa

ISLAS CANARIAS	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Gomera y Hierro (isla)	**1.340**	**1.273**	**-5,0%**	**-23,3%**

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa canaria ha sido elaborada con la colaboración técnica de Carlos Castellano Díaz (Las Palmas); Isabel Lores Suárez (Tenerife); Aníbal Martín-Aragón Morón (Fuerteventura); Francisca Rosa Díaz Espinosa (Lanzarote)

| Mar Mediterráneo

Costa Catalana

Girona (Costa Brava)

COSTA BRAVA NORTE: La débil demanda no invita a promover

La zona norte de la Costa Brava, en la provincia de Girona, está comprendida entre Sant Feliu de Guixols y Port Bou. Sus principales núcleos costeros son Platja d'Aro (donde se ubican S'Agaró y las urbanizaciones Mas Nou y Mas Semí), Llafanc (en Palafrugell) y Cadaqués.

Oferta: Producto muy variado que abarca desde la vivienda unifamiliar aislada de gran superficie, generalmente antigua pero en buen estado de conservación, hasta el apartamento de pequeña superficie. Se puede decir que predomina el apartamento de segunda mano de tamaño medio y con una antigüedad entre 10 y 30 años. Hay muy poca oferta de vivienda nueva. Hace años que no se construye nada de nueva planta destinado a la venta. Solo quedan algunas viviendas que se han adjudicado las entidades bancarias del promotor.

Demanda: El 90% de los compradores son extranjeros. Franceses y belgas representan entre el 60% y el 70%. Les siguen algunos alemanes, rusos y habitantes de los países del este de Europa, que se concentran en puntos muy concretos, como Platja d'Aro. Aquí juega un papel destacado el enclave de S' Agaró, la ubicación más exclusiva de la zona. Está repleta de viviendas unifamiliares que adquieren clientes con poder adquisitivo muy alto, especialmente rusos. Las urbanizaciones de Mas Nou y Mas Semi, y las localidades de Llafranc y Cadaqués también atraen a compradores de poder adquisitivo elevado, aunque no tanto como el de S'Agaró, y en su mayor parte extranjeros.

Las rentas altas se inclinan por viviendas situadas en primera línea de mar. Los unifamiliares aislados con buena superficie de terreno son los inmuebles más buscados y los más difíciles de encontrar. Este perfil de comprador no descarta la vivienda en segunda línea con vistas al mar y ni el producto exclusivo en edificios plurifamiliares en primera línea.

Actividad promotora: No se observa que se reanuden las promociones que hasta la fecha han estado paralizadas, porque se considera que la demanda continua siendo muy baja. Excepto en algún caso aislado de viviendas unifamiliares aisladas, no hay nueva construcción.

Plazos de venta: El tiempo medio para vender una vivienda vacacional se mantiene respecto a años anteriores en aproximadamente 12 meses. Esta estimación no incluye los productos adjudicados a las entidades bancarias, que al salir a un valor muy bajo se venden con más rapidez.

COSTA BRAVA SUR: Franceses y alemanes se abren paso entre el comprador ruso

La zona comprende los municipios de Blanes, Lloret de Mar y Tossa de Mar. El porcentaje más elevado de segunda residencia se encuentra en la zona de Fenals, en Lloret de Mar, y en la de Els Pins, en Blanes.

Oferta: El producto es suficientemente variado para atender todos los perfiles de demanda. El mayor número de transacciones se concentra en apartamentos de una o dos habitaciones. Apenas hay oferta de vivienda nueva, sólo la procedente de adjudicados de las entidades financieras, que poco a poco se va agotando. La vivienda usada procede de adjudicados, divorcios o propietarios en dificultades que necesitan vender a cualquier precio. La mayor parte de este producto es de baja calidad y en mal estado de mantenimiento y conservación. Sólo la vivienda muy bien ubicada, en general en la primera línea de mar, de alta calidad y en buen estado, ha aguantado relativamente bien la caída de precios porque sus compradores de alto poder adquisitivo no han sufrido la crisis de la misma forma que las clases populares.

Demanda: Los compradores nacionales proceden del área metropolitana de Barcelona. Los rusos y residentes de países del este europeo están dejando paso a compradores de la Comunidad Europea (franceses y alemanes), que quieren aprovechar los bajos precios del mercado.

Actividad promotora: No se han reactivado los proyectos que habían quedado paralizados. En los últimos años solo se han iniciado algunas promociones de tamaño pequeño (cuatro o cinco viviendas) en el casco urbano y en primera línea de mar.

Plazos de venta: No hay cambios significativos. Solo se venden viviendas sencillas a muy bajo precio o inmuebles de lujo.

Información adicional: La presión que ejerce la Administración sobre la vivienda vacacional de alquiler puede llevar a que se concentre su propiedad en empresas o profesionales del turismo. El control administrativo y la presión fiscal retraen el interés del inversor particular.

COSTA CATALANA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Girona (provincia)	**1.469**	**1.366**	**-7,0%**	**-48,9%**
Blanes	1.561	1.397	-10,5%	-48,9%
Calonge	1.844	1.695	-8,1%	-41,5%
Lloret de Mar	1.675	1.596	-4,7%	-41,2%
Palamós	1.740	1.438	-17,4%	-52,0%
Sant Feliu de Guixols	1.656	1.698	2,5%	-36,7%

Fuente: Tinsa

Barcelona (Costa del Maresme y Costa del Garraf)

MARESME (DE MONTGAT A MALGRAT DE MAR): Las grúas reanudan su actividad en Mataró

Los principales núcleos costeros de la zona son Mataró, Premià de Mar, Pineda de mar, El Masnou, Vilassar de Mar, Calella, Arenys de Mar y Tordera, entre otros.

Demanda: Los compradores son mayoritariamente nacionales, principalmente de Barcelona. El extranjero tiene poco peso. La tipología de vivienda más demanda es la plurifamiliar, de entre 70 y 90 m². Suelen ser inmuebles en buen estado, con ascensor, orientación sur, y con menos de 15 años de antigüedad.

Actividad promotora: Se aprecia cierta reactivación de algunas promociones. Se han iniciado nuevas construcciones en Mataró.

Plazos de venta: El tiempo medio de venta de la vivienda vacacional se ha acelerado un poco este año y está en 12-14 meses.

COSTA DEL GARRAF (DE CASTELLDEFELS A CUBELLES): Menos comprador extranjero en Sitges

Los principales núcleos de atracción en la Costa del Garraf son Sitges, Castelldefels ,Vilanova i la Geltrú y Cubelles.

Oferta: Las viviendas de primera residencia tienen diversas calidades, antigüedades y características, si bien, existe una elevada oferta de vivienda de segunda mano de antigüedad entre 20 y 30 años.

Demanda: La mayoría de compradores son nacionales, principalmente de la ciudad de Barcelona y su periferia. En el municipio de Sitges, el más activo, es más notorio el comprador extranjero, aunque desde el año pasado se ha reducido su presencia. Las viviendas más demandadas son las plurifamiliares de dos y tres dormitorios (65-90 m²).

Actividad promotora: Salvo aisladas excepciones, no se ha producido en el último año una reactivación de obras paralizadas. Tampoco se han iniciado nuevas construcciones.

Plazos de venta: Se mantiene el tiempo medio de venta del año pasado: entre 12 y 14 meses.

COSTA CATALANA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Barcelona (provincia)	**1.689**	**1.618**	**-4,2%**	**-50,7%**
Barcelona, Capital	2.294	2.297	0,1%	-48,3%
Castelldefels	2.262	2.258	-0,2%	-44,6%
Cubelles	1.833	1.724	-5,9%	-43,9%
Gavà	2.170	1.851	-14,7%	-48,9%
Mataró	1.593	1.410	-11,5%	-57,2%
Pineda de Mar	1.417	1.223	-13,7%	-59,2%
Premià de Mar	1.721	1.591	-7,6%	-51,1%
Sitges	2.931	2.525	-13,9%	-47,2%
Vilanova i la Geltrú	1.640	1.601	-2,4%	-47,5%

Fuente: Tinsa

Tarragona (Costa Dorada)

ZONA BAIX PENEDÉS Y RODA DE BARÀ: Se busca producto 'low cost' para alquilar

Los núcleos más importantes entre Cunit y Roda de Bará son Calafell y Segur de Calafell, Coma-ruga y San Salvador (El Vendrell).

Oferta: La oferta es amplia y variada. Se percibe cierta ralentización en el mercado de viviendas aisladas y adosadas, y un descenso en los precios de oferta para corregir el excesivo "stock" existente tanto de vivienda nueva como usada a precios muy elevados. Tan sólo los compradores rusos se interesaban por los inmuebles de mayor tamaño (250-500 m²) y precio (600.000-1.000.000 euros). El producto que encuentra salida es el que encaja con los ahorros de los compradores y no necesita financiación o solo en una pequeña parte.

Demanda: Los compradores son mayoritariamente nacionales, de Cataluña, País Vasco, Navarra y Zaragoza. Hay una importante demanda de producto a bajo coste: pequeños inmuebles muy económicos que se buscan para alquilar, aunque necesiten reformas. En la zona se pueden encontrar viviendas plurifamiliares de 50-70 m² por 60.000€. El producto de mayor precio (viviendas unifamiliares) está atrayendo a un número creciente de compradores rusos y ucranianos por la proximidad a Barcelona y al aeropuerto.

Actividad promotora: Una entidad financiera ha solicitado licencia en Calafaell para construir una primera fase de 55 pisos en un solar que permite 110 que adquirió por dación de pago. Esta misma entidad finalizó recientemente una promoción en El Vendrell.

TARRAGONA SUR: Ventas con un 35%-50% de descuento

Comprende La Pineda, Salou, Cambrils y l`Hospitalet de l'Infant.

Oferta: Se caracteriza por una calidad media, de 15 a 25 años de antigüedad, y provista de zona comunitaria. El producto más buscado en segunda residencia son los apartamentos en bloques plurifamiliares, de 75 m² construidos y lo más cercano posible a la línea de mar.

Actividad promotora: No se han reactivado promociones que habían quedado paralizadas ni se han iniciado nuevas construcciones en la zona.

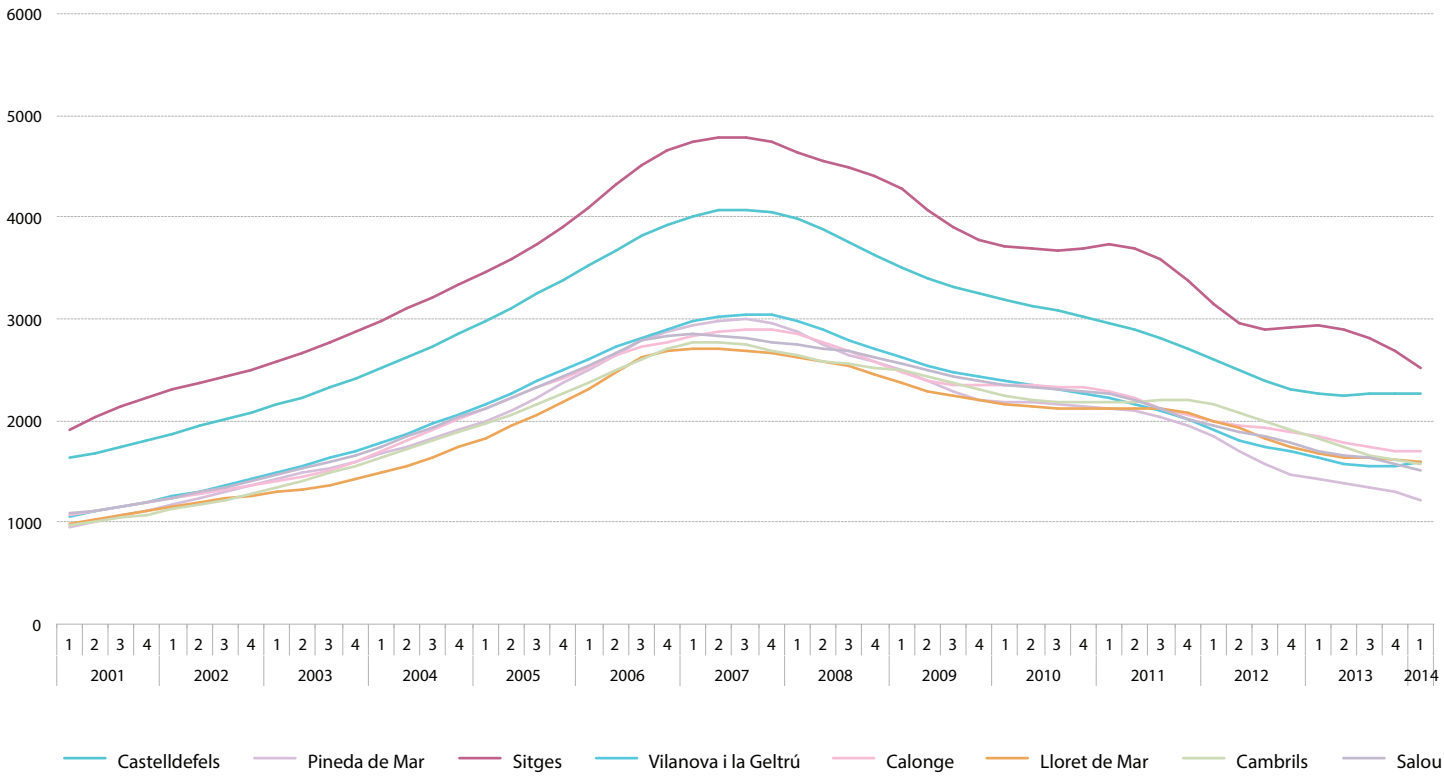
Plazos de venta: Se mantiene el periodo de comercialización de 24-36 meses. Sólo se transmiten las ofertas a la baja en torno al 35-50% del valor de mercado. El 60% de los compradores son nacionales (procedentes de Tarragona y Zaragoza) y 40% extranjeros. Principalmente, rusos y también chinos.

Información adicional: El proyecto del centro de ocio Barcelona World aumentará previsiblemente el reclamo turístico de la zona.

Costa española 2014

COSTA CATALANA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Tarragona (provincia)	**1.307**	**1.192**	**-8,8%**	**-49,4%**
Calafell	1.671	1.376	-17,7%	-52,5%
Cambrils	1.825	1.568	-14,1%	-43,6%
Cunit	1.457	1.361	-6,6%	-51,6%
Salou	1.707	1.518	-11,1%	-46,8%
Tarragona, Capital	1.385	1.201	-13,3%	-52,8%
Torredembarra	1.655	1.342	-18,9%	-49,4%
Vendrell (El)	1.369	1.341	-2,0%	-47,6%

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa catalana ha sido elaborada con la colaboración técnica de Xavier Muñoz Puntí (Costa Brava norte); Jaime Mollfulleda i Costas (Costa Brava sur); Francisco Javier Beltrán Serra (Maresme); Jose Antonio Gargallo Gil (Garraf); Jordi Sanchez Solsona (Cunit – Roda de Barà) y Manuel Alvarez Alonso (Tarragona – Cambrils)

| Mar Mediterráneo

Levante

Castellón (Costa del Azahar)

CASTELLÓN NORTE: Las rebajas de la banca animan el mercado

Los núcleos residenciales costeros más importantes, por orden de importancia, son Peñiscola, Oropesa, Alcossebre (Alcala de Xivert), Benicassím, Vinaros, Benicarló y Torreblanca.

Oferta: Predomina el producto de calidad media, aunque existe alguna promoción con un estándar medio-alto. El mercado se divide en dos grupos. Las viviendas con una antigüedad menor de 10 años, construidas durante el "boom" (2003-2007), y que por la crisis están sin estrenar y en venta. El otro grupo son viviendas con edades superiores a los 20-30 años, ubicadas en urbanizaciones y zonas más consolidadas. Aunque necesitan reformas más o menos importantes, su gancho comercial reside en su localización.

Demanda: Existe una cantidad importante de compradores extranjeros mayores de 65 años que buscan pasar una buena parte de su jubilación en la zona de Peñiscola, Oropesa y Alcossebre atraídos por una climatología mucho más benigna que en sus países de origen. Son ciudadanos procedentes de los países nórdicos, Alemania, Suiza e Inglaterra. En los últimos años, se está intentando captar la atención de los rusos. La tipología más demandada es la vivienda plurifamiliar en bloque abierto con zonas comunes y con superficies construidas entre 80 y 100 m^2. También se buscan viviendas unifamiliares de tamaño medio (100-130 m^2) con dos o tres habitaciones y dos baños distribuidas en dos plantas.

Actividad promotora: Las obras que se quedaron con un nivel de acabado superior al 70%-75% en el periodo 2008-2011 sí se terminaron, pero raramente se han retomado obras a partir de 2011. Tampoco se ha iniciado obra nueva, únicamente alguna autopromoción.

Plazos de venta: La salida al mercado de viviendas procedentes de bancos, a precios muy inferiores a los de años anteriores, ha reactivado un poco la compraventa de viviendas, también impulsada por la cercanía del verano.

Información adicional: Está pendiente de aprobación el PGOU de Castellón, Oropesa y Peñiscola. La infraestructura más importante, pendiente de entrar en funcionamiento es el aeropuerto de Castellón. La zona tiene bastantes campos de golf proyectados. En la costa, destacan Doña Blanca, ubicado en Torreblanca, y Benicassím Golf. En las zonas de interior, el campo de golf de San Rafael del Rio y Sant Jordi. El más avanzado, con toda la gestión urbanística ya terminada, es el de Doña Blanca.

CASTELLÓN SUR: La demanda prefiere precio a ubicación

La zona comprende las poblaciones de Almenara, Moncofa y Xilxes.

Oferta: Moncofa y Xilxes se han caracterizado durante la crisis por un abultado "stock" pendiente de venta. El año pasado se produjo una limpieza importante por la política de liquidación de una entidad financiera catalana, que rebajó considerablemente los precios: pisos con muy buenas calidades en todos los acabados y una gran zona común con piscina y pádel se vendieron por 35.000-45.000 euros.
La tipología más habitual es vivienda en bloque abierto (apartamentos de playa) de dos y tres dormitorios (entre 60 y 80 m^2). En menor medida, adosados de 150 m^2. Moncofa ofrece muchos edificios nuevos de cinco años de antigüedad con apartamentos de dos y tres dormitorios, calidades medias-altas con zonas comunes con piscina, pádel, etc. Es la manera de contrarrestar su peor situación con respecto a apartamentos antiguos más cercanos a la playa de calidades medias y en algunos casos bajas y sin zona común de urbanización. Almenara oferta apartamentos de dos dormitorios, en su mayoría, y adosados de reciente construcción. En Xilxes predominan los apartamentos de dos y tres dormitorios, de entre 5 y 10 años de antigüedad.

Demanda: Los compradores son nacionales en un 95% de los casos, procedentes de Valencia, Castellón, Teruel y Zaragoza. La proximidad de la playa Canet d'en Berenguer, de mayor calidad, se está llevando a los compradores hacia Sagunto y Canet. La demanda se basa más en el precio. Se venden mucho mejor las viviendas más baratas, nuevas y con más calidad de urbanización, muchas veces sin importar la ubicación, aun estando lejos de la costa, entre solares y edificios inacabados.

Actividad promotora: En Moncofa siguen edificios en estructura y solares vacíos. Se han vuelto a comercializar algunas promociones bajando precios muy por debajo de mercado en muchos casos. Almenara y Xilxes siguen el mismo camino. En Xilxes en menor medida, debido al pequeño tamaño sus promociones y en Almenara existe algún edificio en estructura paralizado, pero sobretodo mucho solar vacío.

Plazos de venta: Se percibe una aceleración de las ventas este último semestre en Moncofa gracias a la gran bajada de precios. Existen muchas obras paralizadas en estructura y muchos solares vacíos. La situación se repite en Almenara y es menos acusada en Xilxes, al no existir promociones en grandes parcelas.

Información adicional: El puerto deportivo que está proyectado en Moncofa sigue paralizado.

LEVANTE	Valor €/m^2 1trim. 2013	Valor €/m^2 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Castellón (provincia)	**1.081**	**960**	**-11,2%**	**-46,4%**
Almazora/Almassora	904	875	-3,2%	-47,0%
Benicarló	1.063	924	-13,1%	-52,5%
Benicasim/Benicàssim	1.785	1.603	-10,2%	-37,6%
Borriana/Burriana	952	888	-6,7%	-42,7%
Castellón de la Plana/Castelló de la Plana	1.130	1.019	-9,8%	-46,0%
Oropesa del Mar/Orpesa	1.372	1.257	-8,4%	-52,9%
Peníscola/Peñíscola	1.347	1.232	-8,5%	-50,4%
Vinaròs	1.071	988	-7,7%	-45,3%

Fuente: Tinsa

Valencia

DE SAGUNTO A ALBORAYA: Subidas puntuales tras la estabilización de precios

Los núcleos residenciales costeros más importantes son Sagunto, Puebla de Farnals, Puig, Puzol y Alboraya.

Oferta: La oferta presenta calidades medias y una antigüedad media de 20 años. Son apartamentos de segunda residencia, excepto en Alboraya y puerto de Sagunto, donde hay un 60-70% de viviendas para primera residencia, de tamaño algo mayor.

Actividad promotora: Varios edificios han sido finalizados por entidades bancarias este último año y se han vendido la mayoría de sus viviendas. Pero no se han iniciado nuevas construcciones.

Demanda: El comprador nacional prácticamente monopoliza el mercado. Un 60% son habitantes de la zona interior y un 40% vecinos de Madrid y Aragón, fundamentalmente. El producto más demandado son viviendas en bloque abierto de dos habitaciones y un baño con unas superficies entre 45-60 m^2 útiles y con una terraza tipo de 10-12 m^2. Lo más buscado es primera línea o posteriores con vistas al mar.

Plazos de venta: El tiempo medio de venta de una vivienda vacacional se mantiene entre 9 y 12 meses en los inmuebles con precios adaptados al mercado actual. Se detecta la paralización de la caída de precios incluso en zonas y edificios puntuales ligeras subidas.

Información adicional: Está pendiente la urbanización de un campo de golf en el municipio del Puig-zona costera, pero no existe previsión de plazos para su urbanización.

DE VALENCIA A OLIVA: Se mantienen los plazos, pero aumentan las ventas

Las principales zonas costeras entre la playa del Perelló (norte) y las de Oliva (sur) son Cullera, Gandia y Oliva.

Demanda: Los adquirientes de vivienda vacacional son nacionales en un 90 %. Los compradores son generalmente locales o residentes en el interior de la propia comarca o comarcas colindantes hacia el interior. La excepción es el sector Oliva Nova, al sur del término de Oliva, donde hay una gran densidad de población germana. En los últimos años, sin embargo, se observa un incremento de compradores del centro de España. El tipo de vivienda más demandada son inmuebles en edificación plurifamiliar, de un tamaño medio de 85 m². Su calidad es media y la antigüedad de entre 5 y 40 años.

Actividad promotora: No se han reactivado ni iniciado nuevos proyectos residenciales.

Plazos de venta: El tiempo medio de venta de una vivienda vacacional es semejante a 2013. No se percibe reducción significativa de plazos, aunque sí un ligero incremento del número de ventas.

Información adicional: Está proyectado un puerto deportivo en Vega-Puerto (Cullera), de aproximadamente 900 amarres, que está pendiente de la aprobación del proyecto de reparcelación. La construcción de dos campos de golf en Cullera ha quedado descartada. El suelo inicialmente propuesto como urbanizable en las playas de Sueca continúa en suspensión hasta la aprobación de la homologación de estas zonas al Plan Rector de Uso y Gestión del Parque Natural de la Albufera. Se encuentra en fase de resolución un concurso público de ideas para el desarrollo de un gran sector situado al norte de la playa de Gandía, denominado área UIR-1, en el que está siendo muy discutido por la población si debe desarrollarse o, por el contrario, quedar en su estado rústico o natural.

LEVANTE	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Valencia (provincia)	**1.080**	**953**	**-11,8%**	**-48,6%**
Cullera	1.520	1.368	-10,0%	-33,9%
Gandia	1.160	1.015	-12,5%	-40,7%
Pobla de Farnals (la)	1.327	1.212	-8,7%	-50,1%
Puçol	1.038	834	-19,7%	-56,9%
Valencia, Capital	1.369	1.174	-14,2%	-51,1%

Fuente: Tinsa

Alicante (Costa Blanca)

DE DENIA A VILLAJOYOSA: El cliente ruso acapara el rango alto de precios

Los principales núcleos costeros en las comarcas de La Marina Alta y La Marina Baja son Benidorm, Denia, Javea/Villajoyosa, Altea/Benissa y Calpe.

Oferta: Las tipologías de vivienda más demandadas son los apartamentos de verano en bloque abierto (con 80 m² construidos) cercanos a la costa, y las viviendas pareadas y en hilera de tres dormitorios y 140 m². El parque alcanza una antigüedad de 25-30 años en las zonas más consolidadas en los centros turísticos y se rebaja a entre 8 y 12 años en edificaciones en la periferia urbana.

Demanda: El porcentaje de compradores extranjeros es superior al 60%. La rusa es la nacionalidad predominante en el rango alto de precios. Nórdicos, ingleses y centroeuropeos copan el mercado de adosados y apartamentos. Se está percibiendo una lenta reactivación del mercado nacional en productos de bajo precio.

Actividad promotora: Se están acabando de vender viviendas de promociones que llevaban finalizadas o prácticamente finalizados desde el principio de la crisis, con precios por debajo de mercado ofertado directamente desde las entidades bancarias y sus inmobiliarias.
Existe cierta actividad para viviendas unifamiliares en zonas de precios altos y muy altos, tanto autopromociones como promociones de grupos de tres a cinco viviendas unifamiliares, principalmente en poblaciones costeras y con vistas al mar como, Altea, Moraira, Javea, Finestrat.

Plazos de venta: Se reduce sensiblemente el tiempo medio de venta, a pesar de existir una oferta que supera a la demanda. Las bolsas de viviendas procedentes de banca se están acabando y se percibe un cierto aumento en los precios de ese tipo de inmuebles, que tiraba a la baja los valores de los estudios de mercado.

Información adicional: La suspensión del Planeamiento de Denia y la aprobación de unas normas de carácter transitorio ha paralizado totalmente el municipio en la posible compraventa de solares o estudio de promociones, siendo especialmente grave ya que es uno de los municipios que más suelo costero tiene por desarrollar entre las dos comarcas. Si se consigue aprobar definitivamente un Plan General en Denia se espera que se pueda activar la compraventa de solares para futuras promociones.

DE CAMPELLO A SANTA POLA: Las peticiones de visados aumentan en 2014

Las principales zonas costeras entre Campello y Santa Pola son Arenales del Sol, Urbanova, Gran Alacant, Playa de San Juan y Playa de Muchavista.

Oferta: Las calidades de la vivienda ofertada son medias (medias-altas en Playa de Muchavista y Playa de San Juan). La antigüedad ronda los 10-15 años, salvo los nuevos sectores creados en el "boom" del 2004-2007. Se demandan viviendas de dos dormitorios con urbanización comunitaria. La superficie media que predomina 75 m^2 construidos (dos dormitorios).

Demanda: Según datos del Ministerio de Fomento, los ciudadanos extranjeros acapararon en 2013 el 52% de todas las operaciones inmobiliarias de la provincia de Alicante. Reino Unido es la principal nacionalidad entre los compradores extranjeros, seguida de Rusia, Francia, Bélgica, Noruega, Argelia y Suecia. En el otro lado, Madrid es el origen principal de los compradores nacionales.

Actividad promotora: Los nuevos sectores recientemente urbanizados como el PAU-5 de Alicante presentan una parada total de nuevas promociones (varias de las comenzadas están paralizadas y sin visos de reactivarse). No se ha retomado la construcción de prácticamente ninguna promoción de las que habían quedado paralizadas. Se constata un aumento en el número de visados en lo que llevamos de 2014 respecto de todo 2013, salvo en Alicante capital que a fecha abril no tiene ningún visado.

Información adicional: Está pendiente de aprobación el Proyecto de Ley de Ordenación del Territorio, Urbanismo y Paisaje de la Comunidad Valenciana. La nueva Ley de Costas favorecerá (en zonas como Arenales y la Albufereta) la compraventa de propiedades al mejorar la seguridad jurídica.

DE GUARDAMAR DEL SEGURA A PILAR DE LA HORADADA: Torrevieja y Orihuela construyen (y venden) para extranjeros

Las zonas más destacadas de este segmento de costa son las playas de Elche, Santa Pola, Guardamar del Segura, Torrevieja, las playas de Orihuela y la Torre de la Horadada. Existe un amplio "stock" de viviendas en oferta, que se está absorbiendo lentamente. Los precios continúan algo a la baja, pero manteniéndose. La demanda se concentra sobre todo por parte de extranjeros del norte y este de Europa, que suelen adquirir viviendas unifamiliares (adosadas, pareadas, aisladas) antes que apartamentos (que suelen ser adquiridos por nacionales del centro de la península, sobre todo Madrid).

Oferta: Las playas de Elche se caracterizan por apartamentos (de 60 a 120 m^2) utilizados por habitantes autóctonos que se trasladan a ellos en Semana Santa y los meses de verano. Las viviendas suelen estar en el mercado para su venta entre 16 y 20 meses, mínimo. En Torrevieja y Orihuela, la construcción no es de muy buena calidad y se caracteriza por apartamentos pequeños (aprox. 60 m^2), adosados pequeños y medianos (entre 80 y 120 m^2) y algunas zonas de viviendas unifamiliares aisladas, más bien destinadas a habitantes autóctonos o permanentes de más elevado poder adquisitivo. Existe una oferta enorme y siempre se negocia a la baja. Hay mucho "stock" de vivienda de segunda mano, gran parte en manos de los bancos, lo que ha provocado descensos muy notables de precios. La Torre de la Horadada, núcleo costero del Pilar de la Horadada, está compuesto fundamentalmente por conjuntos de adosados de superficies entre 80 y 140 m^2 de segunda residencia estacional para vecinos de Murcia. Los precios ya no descienden, manteniéndose más elevados que en poblaciones limítrofes. No hay prácticamente oferta de primera transmisión y las ventas son de productos de segunda mano.

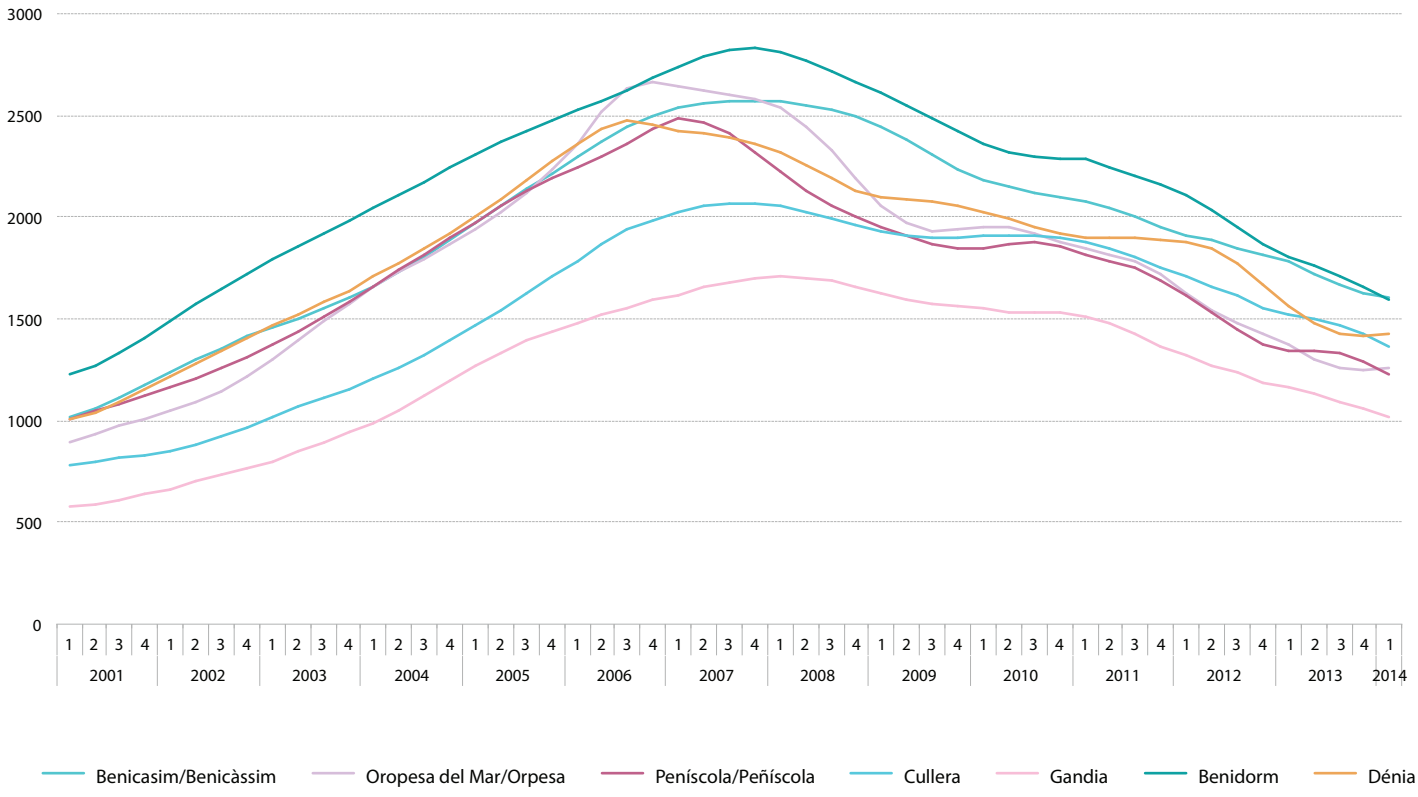
Actividad promotora: Se percibe un repunte de la actividad en Torrevieja y en las playas de Orihuela. Existen varias promociones de adosados, construyendo a buen ritmo y vendiendo al unísono. Hay una promoción de bloques de apartamentos en marcha a precios elevados en primera línea de mar que presentan muy buenos niveles de ventas. Todo lo que se construye en este momento se vende sin problemas a extranjeros, noruegos, suecos y eslavos. Todavía están lejos los "records" alcanzados entre 2003 y 2006, pero los datos indican claramente una tendencia a la recuperación. Eso sí, con precios de oferta ajustados, y con las segundas transmisiones algo a la baja. En estas localidades, si bien el producto de nueva planta se va vendiendo bien y de manera constante, el "stock" existente continúa con sus precios ajustados pero ya no en descenso para poder ser colocado en el mercado.
En Elche, que tiene bolsas de viviendas por vender, no tiene promociones en marcha en la actualidad. Hay algunas paralizadas en estructura en Arenales del Sol. Parece que pueden retomarse a corto plazo algunas obras con las estructuras paralizadas y se está tramitando la licencia para la ejecución de una promoción de más de 70 viviendas de elevada calidad en primera línea de Arenales del Sol.
En Santa Pola ha aumentado notablemente el mercado de segunda transmisión. Los precios se mantienen, excepto en primera línea de mar, que aumentan. En lo que va de año han comenzado algunas pequeñas promociones de nueva planta de viviendas unifamiliares adosadas que parecen venderse sin dificultad aparente, fundamentalmente a extranjeros, nórdicos y a precios más elevados.
En Guardamar del Segura han comenzado recientemente algunas promociones de adosados enfocadas a extranjeros, normalmente suecos o eslavos, con buenos niveles de ventas. El mercado permanece estable dentro de la situación de crisis. Se vende parte del "stock" existente, con precios en ligera recuperación. En 2013, solo se iniciaron 37 viviendas de nueva planta y en lo que va de año, ya llevamos 25 unidades en ejecución. Las perspectivas de venta también mejoran.

Demanda: Aunque Santa Pola es un mercado de compradores ilicitanos, la urbanización Gran Alacant, junto al Faro del Cabo de Santa Pola, supone un caso aparte. Habitada por muchos extranjeros, ingleses sobre todo, que suelen fijar allí su residencia permanente tras la jubilación. Formada fundamentalmente por conjuntos de adosados y viviendas unifamiliares, también ve descender sus valores de oferta, que es abundante para segundas transmisiones. El resto de habitantes suelen ser estacionales del interior de la península y algunos extranjeros comunitarios. Los ocupantes de las urbanizaciones de adosados de Guardamar del Segura son sobre todo ingleses y algunos alemanes. Los apartamentos están copados por compradores nacionales y escasos extranjeros comunitarios.
La población extranjera también se concentra en las zonas próximas a los campos de golf de Villamartín y las Ramblas de Orihuela: ingleses, alemanes, noruegos y rusos compran adosados a precios por encima de la media. En Cabo Roig y sus alrededores, ciudadanos rusos de muy alto poder adquisitivo están comprando unifamiliares aisladas de grandes dismensiones a precios muy elevados.

Información adicional: El PGOU de Santa Pola, aprobado en 2008, contempla la posibilidad de un importante crecimiento urbanístico en el entorno de Gran Alacant y la carretera nacional N-332 Alicante-Cartagena, con la creación de un macro campo de golf en las inmediaciones y a 10 minutos del Aeropuerto Internacional de El Altet. La crisis ha paralizado en estos momentos su puesta en marcha, que precisaría de una importante inversión, pero que generaría grandes expectativas de crecimiento urbanístico de mejor calidad.

LEVANTE	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Alicante (provincia)	**1.200**	**1.127**	**-6,1%**	**-43,0%**
Alfàs del Pi (l')	1.557	1.502	-3,5%	-38,8%
Alicante, Capital	1.253	1.190	-5,0%	-39,3%
Altea	1.661	1.473	-11,3%	-38,2%
Benidorm	1.800	1.599	-11,2%	-43,4%
Calpe/Calp	1.581	1.543	-2,4%	-36,5%
Dénia	1.565	1.423	-9,1%	-42,6%
Elche/Elx	1.000	916	-8,4%	-47,0%
Guardamar del Segura	1.436	1.356	-5,6%	-37,2%
Jávea/Xàbia	1.464	1.452	-0,8%	-41,4%
Orihuela	1.267	1.212	-4,3%	-44,7%
Santa Pola	1.389	1.288	-7,3%	-40,5%
Torrevieja	1.314	1.198	-8,8%	-46,3%
Villajoyosa/Vila Joiosa (la)	1.334	1.170	-12,3%	-48,0%

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa levantina ha sido elaborada con la colaboración técnica de Fernando Santamaría Meseguer (Castellón norte; Ander Gordo Pérez (Castellón sur); Francisco José Rovira Beltrán (Castellón sur); Jorge Torres Iranzo (Sagunto-Alboraya); Salvador Ribes Pizarro (Valencia-Oliva); Jaime Martín Calleja (Denia – Villajoyosa); Pablo Urios Durá (Campello – Santa Pola); José Ramón Martínez (Guardamar del Segura);

| Mar Mediterráneo

Costa de Murcia

Murcia (Costa Cálida)

MANGA DEL MAR MENOR: Aumenta la presencia de magrebíes y chinos

Esta zona de la Costa Cálida abarca desde San Pedro del Pinatar hasta Cabo de Palos, La Manga Club y Portmán.

Oferta: Las viviendas de mayor calidad se encuentran en La Ribera de San Javier y en Los Narejos. El producto terminado pendiente de ocupación data de 2007 y 2008, principalmente, con precios rebajados un 50% respecto al inicial y calidades medias. Los "resorts" que se construyeron tienen un grado de ocupación muy bajo, alguno de ellos prácticamente vacío, como es el caso de Nueva Ribera en los Narejos. Con las expectativas de la regeneración de la bahía y la proximidad del complejo de La Manga Club, se construyeron alrededor de 150 viviendas de pequeño tamaño (2 dormitorios), que siguen sin vender. La urbanización del Plan Parcial Porto Magno, para aproximadamente 450 viviendas, sigue paralizada.

Demanda: Es principalmente nacional, procedente de la propia Comunidad Autónoma. Los compradores extranjeros son mayoritariamente ingleses, observándose un crecimiento importante de población magrebí y de chinos. Las viviendas más demandadas son de uno o dos dormitorios, con edificación en altura, principalmente en La Manga del Mar Menor. También las viviendas adosadas en planta baja y tipo dúplex, habituales en el resto de municipios costeros.

Actividad promotora: No se ha producido reactivación de las promociones paralizadas en la zona ni se han iniciado promociones de viviendas nuevas. En el complejo residencial de alto "standing" La Manga Club se ha iniciado la construcción de viviendas unifamiliares aisladas tras la venta de 23 parcelas individuales en el condominio C-24 a extranjeros, de procedencia inglesa principalmente.

Plazos de venta: Se percibe una ligera mejoría en los ritmos de venta motivada por la importante bajada de precios y el considerable número de viviendas en oferta procedentes de entidades financieras.

Información adicional: La actuación más importante en la zona es la regeneración de la bahía de Portmán. Ha salido a concurso con la finalidad de que las obras comiencen a final de año. Se contempla una inversión global por encima de 200 millones de euros a lo largo de ocho años. Otra actuación importante a corto-medio plazo en la Comunidad de Murcia, con posibles repercusiones en el mercado inmobiliario, es la puesta en marcha del aeropuerto ya terminado de Corvera.

SUR DE MURCIA: La banca promueve en primera línea de playa

Es el límite de la provincia con Almería. Los núcleos más importantes son Águilas, con sus urbanizaciones periféricas (Calabardina, Calarreona, Los Collados Weiss), San Juan de los Terreros, Mazarrón (Puerto Mazarrón, Bolnuevo) y Cartagena (La Zohía).

Oferta: Las calidades son medias, con una antigüedad de entre 5 y 10 años. Las tipologías más habituales son los apartamentos de dos dormitorios con plaza de garaje, con una superficie de 70 m². También las viviendas unifamiliares de entre 110 y 130 m².

Actividad promotora: En San Juan de Terrenos se ha reactivado alguna promoción con buena localización, fundamentalmente en primera línea de playa. Se trata de actuaciones muy puntuales, asumidas por las entidades financieras que concedieron el préstamo para la promoción.

Plazos de venta: Se están reduciendo debido a un incremento de la demanda de vivienda vacacional por parte de compradores extranjeros y a una reducción sustancial en los precios de venta.

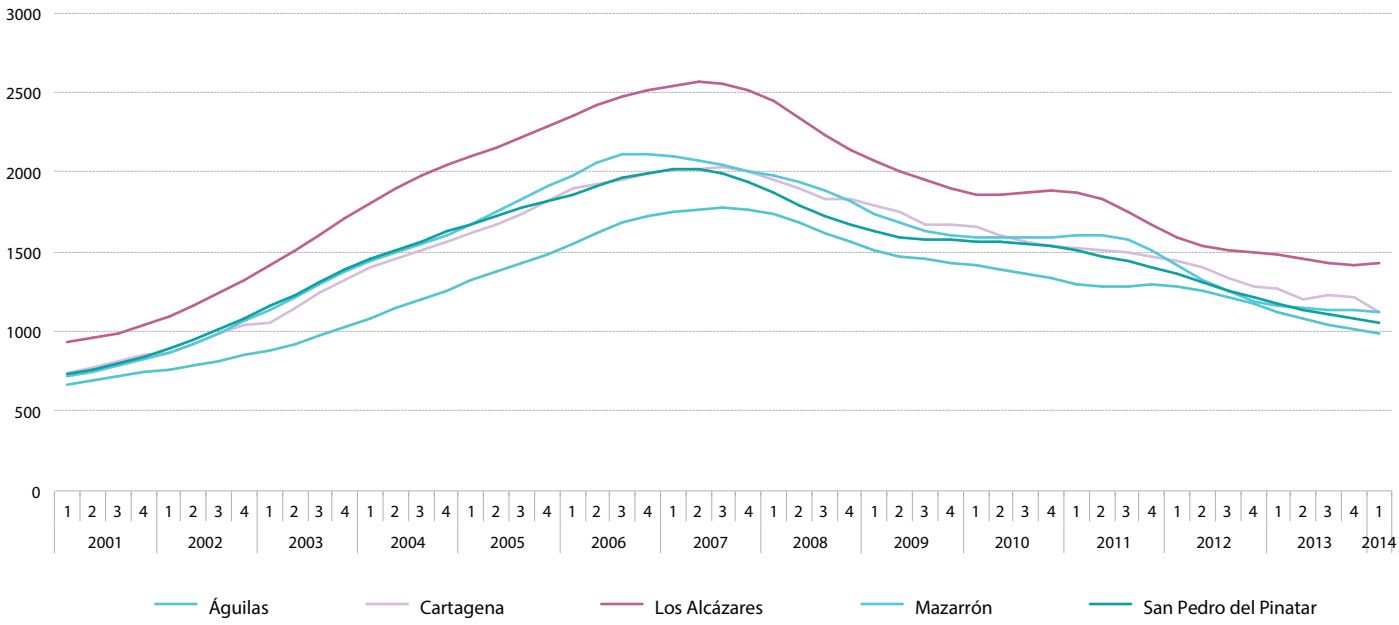
Demanda: El 70% de los compradores es español, principalmente de la propia región murciana y de las provincias del interior (Madrid, Albacete y Jaén, fundamentalmente). En el 30% restante destacan los británicos y los holandeses.

Información adicional: En esta zona está en desarrollo un proyecto turístico de los más importantes de Europa: la Actuación Urbanística de Interés Regional "AIR Marina de Cope". El proyecto fue rechazado por una sentencia del Tribunal Constitucional, al entender que existían deficiencias en el planteamiento medioambiental. Se están realizando gestiones para subsanar la sentencia indicada. Este proyecto tendrá una incidencia muy importante, tanto en la oferta como en la demanda.

COSTA DE MURCIA

	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Murcia (provincia)	**1.112**	**1.021**	**-8,2%**	**-41,4%**
Águilas	1.120	987	-11,9%	-44,4%
Cartagena	1.266	1.120	-11,5%	-45,0%
Lorca	977	922	-5,6%	-36,2%
Los Alcázares	1.483	1.434	-3,3%	-44,0%
Mazarrón	1.155	1.122	-2,9%	-46,9%
Puerto Lumbreras	828	765	-7,6%	-39,3%
San Pedro del Pinatar	1.173	1.056	-10,0%	-47,7%

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa murciana ha sido elaborada con la colaboración técnica de Ignacio Checa Benito (Manga del Menor) y Francisco Dolcet Palau (Murcia sur)

| Mar Mediterráneo

Andalucía Mediterránea

Málaga (Costa del Sol)

DE MÁLAGA A NERJA (AXARQUÍA): El 'stock' disminuye un 45%

Zona oriental de la provincia de Málaga que se desarrolla entre los municipios de El Rincón de la Victoria y Nerja. Los núcleos residenciales de costa y anejos más importantes son: Vélez Málaga (Torre del Mar, Caleta de Vélez, Chilches, Benajarafe, Almayate costa y Mezquitilla), Rincón de la Victoria (Rincón de la Victoria, La Cala del Moral y Torre de Benagalbón), Nerja (Nerja y Maro) y Torrox (Torrox Costa y El Morche).

Oferta: El "stock" ha disminuido en un porcentaje medio-alto, en torno al 40-45% en los últimos años, provocado por las fuertes bajadas de precio, aunque sigue existiendo parque pendiente de venta. La oferta principal se centra en viviendas de obra nueva ejecutadas en los últimos años del "boom" inmobiliario en su mayor parte sin estrenar y de calidades medias-altas. Existe oferta de viviendas de segunda mano de mayor antigüedad pero es minoritaria.

Demanda: Existe un gran número de residentes habituales de población extranjera: ingleses, alemanes, belgas y franceses. El 65% de los compradores son extranjeros y el 35% nacionales. El interés del inversor internacional es mayor en localidades como Nerja y Torrox. El producto más demandado son viviendas de obra nueva y segunda mano procedentes de entidad bancaria con buenas ubicaciones (con precios de venta muy por debajo de los ofertados). Los demandantes suelen ser personas jóvenes residentes en el entorno. En primera residencia se buscan viviendas plurifamiliares de tres dormitorios en edificios aislados con amplias zonas comunes y superficies medias entre 100-120 m^2. El producto estrella en segunda residencia son las viviendas de dos dormitorios y entre 70 y 80 m^2.

Actividad promotora: No se observa de momento que se hayan reactivado promociones paralizadas por la crisis. Tal vez alguna promoción de escasa entidad.

Plazos de venta: Se acorta el tiempo de venta en viviendas vacacionales, aunque a un ritmo muy bajo. Los plazos medios están entre 16-20 meses para obra nueva y de 18-22 meses para viviendas de segunda mano y en zonas de poco atractivo turístico.

Información adicional: El Plan de Protección del Corredor del Litoral Andaluz limita en gran medida la invasión de la zona costera y el tipo de construcción en los próximos años. Ha paralizado, por ejemplo, el proyecto del puerto deportivo Torrox-Nerja en la zona de Calaceite, donde también está previsto levantar varios campos de golf. El nuevo puerto tendrá capacidad para albergar 508 embarcaciones deportivas, y permitirá la operación de barcos de hasta 35 metros, destinadas a actividades turísticas y tráfico de pasajeros.

DE TORREMOLINOS A MIJAS: Licencias para nuevas promociones

Los principales núcleos costeros de la zona son: Torremolinos, Fuengirola, Benalmádena, Sitio Calahonda, Riviera del Sol, Miraflores, Torrequebrada y Cala de Mijas.

Oferta: Predomina el apartamento de dos dormitorios con dos baños o baño y aseo, y superficies tipo entorno a los 80 m². La vivienda adosada suele ser de dos plantas con tres dormitorios, dos baños y un aseo, con planta sótano de garaje. La antigüedad suele ser inferior a 10 años. Abundan los inmuebles de cierta antigüedad pero que no han sido ocupados anteriormente. Gran parte de la oferta está siendo comercializada directamente por entidades financieras o por sociedades ligadas a ellas.

Demanda: El perfil de comprador difiere según las zonas. En las urbanizaciones de Mijas y Benalmádena, el 70% de la demanda es extranjera, principalmente de origen británico. Por el contrario, en los núcleos vacacionales de cascos urbanos de Fuengirola y Torremolinos los compradores son mayoritariamente de origen nacional, sobre todo de Córdoba y Madrid

Actividad promotora: Hace ya algunos años que los trabajos se reanudaron en ciertas promociones en la zona de Benalmádena. En Mijas y Torremolinos se han solicitado licencias para iniciar algunas promociones nuevas.

Plazos de venta: Se ha acelerado el tiempo medio de venta, siempre para la vivienda reducida de precio o precios moderados/bajos.

Información adicional: El decreto del Litoral condiciona el desarrollo de posibles nuevas promociones en la proximidad de la costa.
Lleva tiempo anunciándose una ampliación del puerto de Benalmádena, pero las trabas legales son numerosas y no hay plazos definidos.

DE MARBELLA A MANILVA: Ventas sobre plano a buen ritmo en Marbella y Estepona

Los núcleos residenciales costeros más importantes en esta zona son Marbella, Estepona, Benahavis, Manilva y Casares.

Oferta: Las calidades en Marbella y Benahavis y la Nueva Milla de Oro de Estepona se encuadran en el nivel medio-alto, que se combinan con un producto con calidades muy elevadas, destinadas a un público muy elitista. Por el contrario, en Manilva y en Casares las calidades no pasan de medias, destinadas a un público de perfil más bajo.

Actividad promotora: Marbella lidera la reactivación del mercado. En esta localidad y en Estepona han comenzado unas seis promociones nuevas, con buenos ritmos de venta sobre plano.

Plazos de venta: Los ritmos se están acelerando. Actualmente se mueven entre seis meses y un año.

Demanda: El 70% de los compradores es extranjero, con presencia de ingleses, belgas, franceses, suecos, noruegos, finlandeses, marroquíes, irlandeses y ciudadanos procedentes de Oriente Medio. Las viviendas más demandadas son las de dos dormitorios y entre 80 y 100 m². Sobre todo en Marbella centro y en las urbanizaciones residenciales en la zona de la carretera de la playa.

Información adicional: Marbella está proyectado un nuevo puerto deportivo, pero está parado de momento. El mercado está reactivándose lentamente. Los precios en las zonas más consolidadas han dejado de bajar y están comenzando a subir lentamente.

ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Málaga (provincia)	**1.372**	**1.358**	**-1,1%**	**-46,5%**
Benalmádena	1.658	1.404	-15,3%	-51,6%
Casares	1.282	1.156	-9,8%	-59,7%
Estepona	1.378	1.320	-4,2%	-52,3%
Fuengirola	1.656	1.517	-8,4%	-45,0%
Málaga, Capital	1.294	1.229	-5,0%	-49,1%
Manilva	1.150	1.165	1,3%	-54,6%
Marbella	1.749	1.833	4,8%	-39,2%
Mijas	1.338	1.301	-2,8%	-50,8%
Nerja	1.738	1.603	-7,8%	-38,7%
Rincón de la Victoria	1.501	1.364	-9,1%	-45,1%
Torremolinos	1.590	1.448	-8,9%	-48,2%
Vélez-Málaga	1.268	1.152	-9,1%	-47,3%

Fuente: Tinsa

Almería

PULPÍ Y CUEVAS DEL ALMANZORA: Nuevo producto en San Juan de los Terreros

Los principales núcleos residenciales que se incluyen en esta zona son: Pulpí, San juan de los Terreros, Cuevas del Almanzora, Villaricos, Pozo del Esparto, El Calon y Calapanizo.

Oferta: Apartamentos y adosados con calidades medias, de entre 6 y 15 años de antigüedad.

Demanda: El 70% de los compradores son españoles, principalmente de Almería y Murcia. Entre los extranjeros, las procedencias más frecuentes son los ingleses, los belgas y los rusos. El producto más buscado es el apartamento de dos y tres dormitorios, de entre 60 y 80 m^2, situado cerca de la playa y con el mínimo gasto de comunidad posible.

Actividad promotora: No se ha reactivado ninguna promoción paralizada. Sí han comenzado dos nuevas construcciones en San Juan de los Terreros, una de 12 viviendas y otra de 60-70 pisos, que aún están en fase de cimientos.

Plazos de venta: El tiempo medio está entre cinco y siete meses. También hay excepciones: en las dos nuevas promociones anteriormente citadas se está vendiendo en la fase de obra.

Información adicional: Está pendiente de aprobación definitiva el PGOU de Cuevas del Almanzora. El campo de golf de San Juan de los Terreros sigue abandonado desde 2008, pese a estar casi terminado.

DE VERA A CARBONERAS: La bajada de precios impulsa el mercado

Esta zona incluye las localidades de Vera, Garrucha, Mojácar y Carboneras.

Oferta: Es muy abundante y muy superior a la demanda actual. Las calidades son de tipo medio y la antigüedad se sitúa entre 8 y 12 años. La tipología más común en las zonas costeras de Vera y Mojácar es la de viviendas de 40-70 m^2, en urbanizaciones de entre 50 y 100 viviendas, generalmente con amplias zonas verdes y piscinas comunitarias. En Garrucha y Carboneras predomina la vivienda en manzana cerrada.

Demanda: Los compradores en la zona son nacionales en un 60%-70% de los casos. Entre los extranjeros, abundan los británicos y, últimamente, también del este de Europa.

Actividad promotora: Algunas promociones que se habían paralizado al principio de la crisis se han reactivado y se han puesto a la venta con precios muy interesantes, por lo que han tenido una buena aceptación y se están vendiendo a buen ritmo. No se han comenzado nuevas edificaciones en la zona. La nueva construcción se centra en pequeñas autopromociones de viviendas unifamiliares.

Plazos de venta: El tiempo medio de venta se mantiene como en años anteriores, entre 6 y 12 meses.

DE AGUADULCE A NÍJAR: Oferta por encima de la demanda solvente

Las principales poblaciones costeras de la zona son: Almería, Aguadulce y Níjar (barriadas de San José, Aguamarga y Las Negras).

Oferta: Las calidades son de tipo medio. Las construcciones finalizadas en los últimos años previos al inicio de la crisis quedaron muy reducidas y se terminaron con calidades muy por debajo de lo previsto en el proyecto.
La oferta de viviendas en esta zona es aún superior a la demanda solvente, aunque no demasiado, ya que las localidades de la costa están incluidas en el ámbito del Parque Natural Cabo de Gata-Níjar y no se ha especulado mucho con el terreno. El "stock" tampoco es excesivo, en líneas generales, en la capital, porque no se ha construido nada nuevo en los últimos seis años y la oferta se ha ido absorbiendo. La excepción es la urbanización Retamar, que sufrió una fuerte expansión al amparo de la celebración de los Juegos Mediterráneos de 2005 y que ahora concentra el mayor desequilibrio entre oferta y demanda. En Aguadulce sí queda aún una oferta importante, sobre todo en los sectores desarrollados entre los años 2000 y 2005 y que cuentan con peores ubicaciones, junto a la autovía y más alejadas de la playa.

Demanda: El comprador es nacional en un 90%-95% de los casos, procedente de Madrid y de la propia provincia de Almería. Tan solo en las barriadas turísticas de la localidad de Níjar destaca un mayor porcentaje de compradores de nacionalidad europea, principalmente franceses y alemanes.
Las viviendas más demandadas son las de dos dormitorios para segunda residencia y una superficie ajustada. Las excepciones son Aguadulce, que es prácticamente una ciudad dormitorio de Almería y oferta viviendas más grandes y unifamiliares para primera residencia.

Actividad promotora: Solo se han reactivado unas dos o tres promociones en Almería con un número de viviendas inferior a 150 unidades. En Aguadulce, las entidades financieras han finalizado varias promociones con un número de viviendas inferior a 100. No se han iniciado nuevas promociones en los últimos seis años.

Plazos de venta: Se mantienen respecto al año anterior. Las escasas ventas se concentran en producto de las entidades financieras a precios muy rebajados sobre valores habituales del resto de inmuebles en oferta.

Información adicional: A la zona estudiada le es de aplicación el Plan de Protección del Litoral Andaluz, por lo que los planes parciales de estos municipios deberán ajustarse a él, si bien, actualmente no hay prácticamente suelos en desarrollo y están todos paralizados, desde hace varios años.
No se ha desarrollado ningún proyecto relevante en el último año que afecte a estos municipios. Todos los campos de golf que se preveían en los años del "boom" inmobiliario totalmente paralizados y algunos descartados para su desarrollo.

DE ROQUETAS DE MAR A ADRA: El producto en liquidación se vende en tres meses

Los núcleos residenciales costeros más importantes junto a Roquetas de Mar y Adra son Almerimar y Balerma (ambas en el término municipal –TM- de El Ejido) y Balanegra (TM de Berja).

Oferta: Antigüedad entre 5 y 40 años. Las calidades son medias o inferiores a la media en producto con más de 15 años. Las viviendas con menos antigüedad mejoran el nivel.

Demanda: El 90% de los compradores son nacionales (de mayor a menor protagonismo: Almería, Jaén, Granada y Madrid). Las tipologías más demandas son pisos en edificación abierta ajardinada con piscina, y viviendas unifamiliares en hilera tipo dúplex o aisladas tipo chalet.

Actividad promotora: Mientras que algunas promociones paralizadas se reactivaron entre 2008 y 2010, desde 2011 se han visto muy pocos casos. No se han iniciado nuevas construcciones en la zona.

Plazos de venta: Para una vivienda vacacional de segunda mano a precios competitivos de mercado el tiempo medio puede estar en torno a un año. En viviendas que ofertan entidades financieras a precios de liquidación el plazo desciende a solo tres meses. Para viviendas que tienen precios poco competitivos o que han bajado menos del 30 % desde máximos el plazo es indefinido.

ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Almería (provincia)	**1.029**	**990**	**-3,8%**	**-48,3%**
Almería, Capital	1.293	1.200	-7,2%	-43,4%
Mojácar	1.435	1.328	-7,5%	-49,9%
Roquetas de Mar	1.089	1.043	-4,2%	-52,1%
Vera	1.241	1.127	-9,2%	-53,5%

Fuente: Tinsa

Granada (Costa Tropical)

LA HERRADURA-LA RÁBITA: La oferta se abre a rebajas de precio

Los núcleos residenciales costeros más importantes de la zona son Moltril, Almuñécar y Salobrena.

Oferta: Las calidades para primera residencia estable son de tipo medio y habitualmente sin disponibilidad de zonas comunes, con una antigüedad media 25-35 años. El "boom" inmobiliario provocó una renovación del parque de vivienda tradicional, que generó una bolsa de oferta de viviendas con antigüedad media de 10 años. En segunda residencia, las calidades son de tipo medio, con una antigüedad de 30 años y con zonas comunes privativas vinculadas al ocio y proximidad al mar, con jardines y piscinas.

Demanda: Los compradores son españoles (Granada, Jaén, Madrid) en un 75% de los casos. Las nacionalidades extranjeras más habituales en la compra de vivienda con financiación son la británica, la alemana y la francesa, que suponen un 25%. El producto más demandado en segunda residencia y turística son pisos (70-90 m²) en bloque abierto con disponibilidad de zonas comunes/piscina, ubicados en las proximidades a la zona del litoral. La demanda extranjera con mayor poder adquisitivo busca viviendas unifamiliares adosadas y aisladas, ubicadas a cierta distancia del mar pero con entornos paisajísticos y vistas atractivos.

Actividad promotora: Se han reactivado sólo puntualmente algunas actuaciones que se han adjudicado entidades financieras y que tienen buena ubicación y expectativas de comercialización a buen precio. No hay nuevas construcciones en la zona, salvo alguna actuación puntual en los núcleos principales de Motril y Almuñécar, vinculada a primera residencia estable.

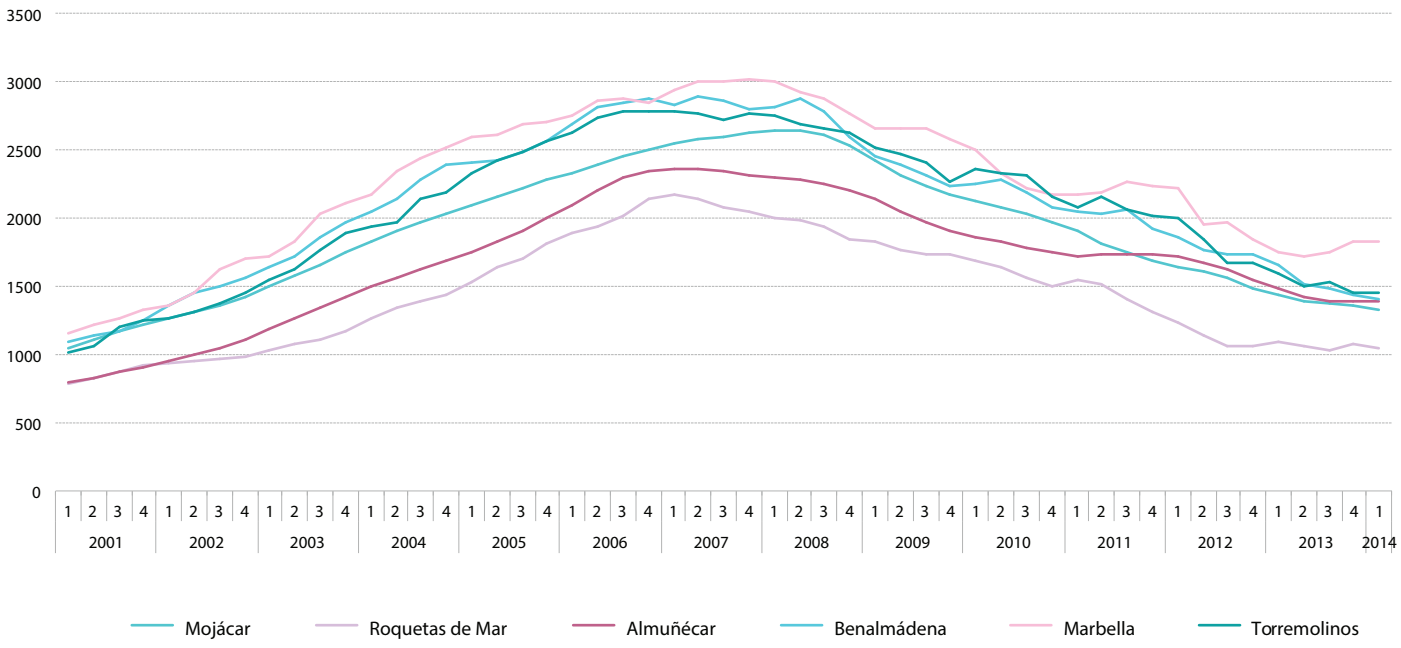
Plazos de venta: Parece que se está reactivando el mercado respecto periodos anteriores, gracias a un ajuste importante de valores. Se observa que existe demanda y que la oferta está aceptando negociaciones sensibles de valores.

Información adicional: En lo que va de año se observa una mayor actividad e interés por parte de la demanda. Hay operaciones de venta siempre que los precios de oferta sean ajustados. El mercado de suelo es estanco. No se divisan inversores ni que se reactive el desarrollo de sectores pendientes o en trámite de gestión urbanística.

La actuación más singular, de mayor envergadura y con mayores posibilidades de desarrollo a medio plazo cuando se reactive mercado, es la del denominado SUS PLA1-2 en Motril, un amplio ámbito de más de dos millones de metros cuadrados próximo a zona de playa, vinculado a usos de segunda residencia y hotelero de calidad. No tiene avances significativos desde 2009-2010. En Salobreña hay suelos urbanizables, pendientes de desarrollo urbanístico en algunos casos y en otros totalmente gestionados pero sin urbanizar, vinculados a usos hoteleros de calidad en primera línea de playa. Tampoco se observan avances.

ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Granada (provincia)	**1.072**	**1.010**	**-5,7%**	**-35,7%**
Almuñécar	1.482	1.391	-6,1%	-41,3%
Motril	1.093	1.061	-2,9%	-42,7%

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa andaluza mediterránea ha sido elaborada con la colaboración técnica de Miguel Ángel Medina González (Málaga – Nerja); Leandro Martínez Gómez (Torremolinos – Mijas); Carlos Gonzalez Simarro (Marbella-Manilva); José Antonio Parra Jiménez (Pulpí – Cuevas del Almanzora); Francisco Luis Cintas Haro (Vera- Carboneras), Antonio Montoya Jiménez (Aguadulce – Níjar); Serafín Balaguer Valdivia (Roquetas de Mar – Adra) y Raúl Molina Aguilar (Granada)

| Mar Mediterráneo

Islas Baleares

Mallorca: La vivienda de lujo, motor del mercado

Las zonas residenciales costeras más importantes son Palma, Calviá, Lluchmajor, Andraitx y Bahia de Alcudia. También son relevantes la Sierra de Tramuntana y la zona de Llevant, pero están más dispersas que las anteriores y tienen un componente bastante alto de suelo rústico.

Oferta: Las calidades son de lujo, con acabados e instalaciones de marca extranjera, lo que dispara los costes de construcción. Se buscan inmuebles nuevos y con vistas al mar. Nos encontramos ante viviendas de grandes dimensiones totalmente reformadas o de obra nueva, que en un entorno rústico gozan de la tecnología más avanzada tanto en instalaciones como en acabados.

Demanda: Prácticamente el 90% de los compradores es extranjero. Los ingleses siguen estando presentes, pero los más representativos son los ciudadanos alemanes, a los que acompaña el fuerte crecimiento de ciudadanos de países escandinavos y rusos. Los compradores nacionales, por representativos, proceden de la zona de Madrid y Barcelona.
La demanda se concentra actualmente en la vivienda de lujo, especialmente en la vivienda unifamiliar aislada ubicada en urbanizaciones costeras de prestigio con superficies a partir de 400-500 m^2 en parcelas grandes. Le siguen los apartamentos de lujo, que también destacan por su ubicación, acabados y servicios. Las vistas al mar son el principal atractivo. Las viviendas antiguas suelen adquirirse para su posterior reforma. Generalmente se trata de inmuebles con una antigüedad de 30-40 años ubicados en sitios excepcionales. Este perfil de demanda supone una franja de mercado porcentualmente pequeña pero económicamente muy potente. Es lo que está actuando como el motor del mercado inmobiliario en la isla.

Actividad promotora: Solo se han reactivado promociones que habían quedado paralizadas en casos puntuales poco representativos. Hay algo de nueva construcción en autopromociones. También hay algunos proyectos plurifamiliares de nueva construcción de alto standing como es el caso de Marina Portitxol, en Palma de Mallorca, o rehabilitaciones de edificios plurifamiliares destinados a un mercado extranjero de alto poder adquisitivo, como el antiguo hotel Uto Palace en Cala Major, de reciente terminación y que se ha promocionado directamente en Europa con un éxito total de ventas. En la zona de Bellresguard, en Puerto de Pollença, se ha seguido construyendo pensando en un mercado internacional.

Plazos de venta: Los plazos de oferta del producto de alta gama siguen siendo largos y los precios conseguidos tras las negociaciones son interesantes. Se mantienen, con buenas expectativas por el momento. En el caso de la vivienda de costa para un nivel adquisitivo inferior, no se observa recuperación. Bien es cierto que algunas promociones adjudicadas por entidades financieras y diseñadas en un principio para este mercado emergente han salido a la venta con valores muy por debajo de los iniciales y se han vendido muy bien.

Información adicional. La derogación o modificación de las leyes proteccionistas del anterior gobierno insular en suelos que habían quedado en una fase intermedia abre la puerta a la urbanización de estas zonas. Algunas de estas urbanizaciones están en procesos judiciales y existen ya sentencias firmes favorables al proceso y con indemnizaciones a favor de sus propietarios. No obstante, la falta de crédito y la propia coyuntura actual hacen que pocos se arriesguen a promover nuevas urbanizaciones.

La ampliación de Puerto Adriano ha permitido un aumento de la oferta de embarcaciones de grandes dimensiones en competencia directa con Puerto Portals. Se ha abierto el Jumeirah Port Soller Hotel & Spa en el Puerto de Soller y está prevista la construcción del Park Hyatt Mallorca en Canyamel.

ISLAS BALEARES	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Mallorca (isla)	**1.791**	**1.731**	**-3,4%**	**-35,1%**
Calvià	2.481	2.307	-7,0%	-32,1%
Manacor	1.657	1.563	-5,7%	-28,6%
Palma de Mallorca	1.677	1.577	-6,0%	-40,9%
Sentanyí	1.969	1.749	-11,2%	-39,2%

Fuente: Tinsa

Menorca: Solo la banca flexibiliza precios

Los núcleos residenciales costeros más representativos, por orden de importancia, son Urbanización San Jaime, Fornells y Playas de Fornells; Urbanización Binibeca (Vell y Playa de Binibeca); Urbanización Arenal D'En Castell; Urbanización Son Parc; Urbanización Cala'n Porter; Urbanización Sant Tomás; Urbanización Puerto Addaia, Urbanización Covas Novas y Urbanización Binidalí.

Oferta: La calidad de las viviendas unifamiliares aisladas es media en general. La tipología más habitual es la unifamiliar aislada con piscina, y en segundo lugar la vivienda en bloque abierto (apartamento). La primera suele tener una superficie de 150 m² en parcelas de entre 600 y 1.000 metros cuadrados.

Demanda: El 50% de los compradores son nacionales, procedentes de Cataluña, País Vasco y Madrid. Y en el caso de los extranjeros, predominan Ingleses y últimamente también franceses.

En estos momentos el interés comprador es, en general, escaso. Las nuevas edificaciones de viviendas en bloque abierto fueron prohibidas por el Plan Territorial Insular en 2003, por lo que no se ha iniciado ninguna vivienda vacacional. Si el precio es realmente competitivo, normalmente se venden. Los vendedores siguen reacios a bajar precios, por lo que, en la práctica, solo salen ofertas competitivas cuando son productos procedentes de entidad financiera.

ISLAS BALEARES	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Menorca (isla)	**1.748**	**1.641**	**-6,1%**	**-38,0%**
Ciutadella de Menorca	1.892	1.737	-8,2%	-36,6%
Maó	1.574	1.505	-4,4%	-37,5%
Sant Lluís	2.007	1.924	-4,1%	-31,7%

Fuente: Tinsa

Ibiza/Formentera: Más compradores holandeses y belgas

En Isla de Ibiza e Isla de Formentera las principales poblaciones son Ibiza, San Antonio de Portmany, Santa Eulalia del Río (Ibiza) y Es Pujols (Formentera). Además hay bastantes núcleos más pequeños, urbanizaciones en calas, etc.

Oferta: Predominan las viviendas de uno a tres dormitorios en bloque aislado en las cabeceras de municipio y en algunas urbanizaciones.

Demanda: El 60% de los compradores son extranjeros frente al 40% que suponen los nacionales. Los más habituales son italianos, ingleses y franceses. Se observa un repunte de compradores holandeses y belgas.
En general, la mayor demanda se centra en inmuebles de lujo y en propiedades con vistas al mar. Las más demandadas son las viviendas de entre dos y tres dormitorios (80-140 m²) con vistas al mar. Las ubicaciones en primera línea de mar o cerca de éste, como el Paseo Marítimo de Ibiza o las calas de San José (Isla de Ibiza).
Por otro lado, el mercado también se concentra en viviendas aisladas en urbanización o en el campo de 250 m² a 400 m².

Actividad promotora: Se contabilizan uno o dos casos aislados de reactivación de construcciones, en contraposición a unas 15-20 que siguen paralizadas. Hay expectativas de que se reactive alguna más, puesto que las entidades financieras están consiguiendo liquidar las viviendas que estaban construidas y sin vender en estas promociones. Se han iniciado nuevas viviendas unifamiliares aisladas, siempre de lujo.

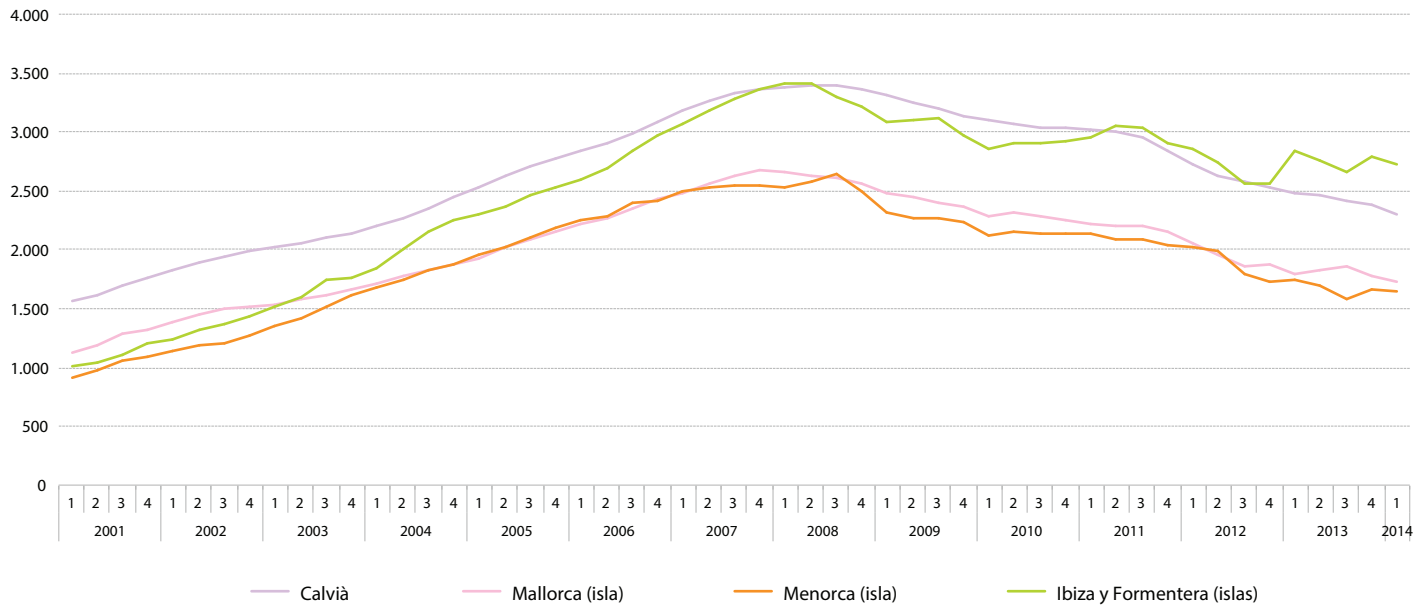
Plazos de venta: El tiempo medio de venta de una vivienda de veraneo se ha acelerado, sobre todo en las más baratas conforme han ido descendiendo los precios.

Información adicional: El macroproyecto turístico previsto en Ibiza, que incluye renovación de hoteles, un campo de golf y un centro comercial, sigue paralizado por la tramitación administrativa. Requiere una autorización excepcional, solicitudes para realizar, al menos, un nuevo puerto deportivo, también paralizadas por causas administrativas, y un proyecto para terminar el Palacio de Congresos de Santa Eulalia, pendiente hace más de cinco años, paralizado por falta de financiación.

Los inmuebles de costa presentan una buena rentabilidad debido a que existe un amplio mercado de alquiler vacacional, muchas veces fuera de los cauces comerciales tradicionales, en que estas viviendas se alquilan por semanas o días. Esto posibilita que parte de las compras de vivienda sean únicamente como inversión, y que otra parte tengan un fin mixto: como residencia vacacional del propietario parte del verano, y en alquiler el resto.

ISLAS BALEARES	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Ibiza y Formentera (isla)	**2.835**	**2.728**	**-3,8%**	**-20,0%**

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa balear ha sido elaborada con la colaboración técnica de Damián Andreu Amengual (Mallorca); Enrique Mercadal Vidal (Menorca) e Antonio Rodríguez Fernández-Pousa (Ibiza y Formentera)

| Mar Cantábrico

Costa de Asturias

Asturias (Costa Verde)

DE MUROS DEL NALÓN A VILLAVICIOSA: Oferta de vivienda para varios años

Los núcleos costeros residenciales más importantes son Gijón (275.000 habitantes) y Avilés (82.000 habitantes). El resto de núcleos son más pequeños, y tienen una importancia similar, con poblaciones en el entorno de los 4.000-7.000 habitantes. Ordenados de mayor a menor importancia son Luanco, Villaviciosa, Candás, Salinas, Piedras Blancas, Muros del Nalón, Soto del Barco y San Juan de la Arena.

Oferta: Hay bolsas de vivienda costera a estrenar, de segunda mano de reciente construcción, y de parcela edificable. En las mejores ubicaciones la oferta es más escasa y toma más importancia la vivienda de segunda mano de 20-40 años de antigüedad. En el resto de núcleos hay oferta, pero el desfase entre oferta y demanda no es tan acusado.
El parque de vivienda en bloque para segunda residencia aumentó considerablemente a partir de los años 2002-2004. Los núcleos de Luanco, Villaviciosa, San Juan de la Arena y Muros del Nalón crecieron de forma desmesurada respecto a su población real. Actualmente tienen vivienda en oferta a estrenar o de segunda mano de reciente construcción suficiente para varios años.
Las viviendas en bloque tipo tienen unas superficies de 55-65 m^2 útiles con dos dormitorios, y de 75-85 m^2 útiles, con tres dormitorios. El tamaño de las unifamiliares varía entre los 100-120 m^2 útiles para las adosadas, y los 150-180 m^2 para las aisladas.
El parcelario en la zona rural de Asturias está muy fragmentado, lo que ha impedido la construcción de grandes urbanizaciones en las zonas costeras. La autopromoción era la práctica habitual hasta los años 2000-2002, cuando se empezaron a hacer pequeñas promociones de parcelas por toda la costa. Salvo en casos muy contados, las promociones no tenían más de seis o diez viviendas. Hubo algún intento para hacer grandes promociones, como en Verdicio-Luanco, con campo de golf incluido, o en la Ría de Villaviciosa, pero las gestiones de compra de terrenos y la gestión urbanística fueron muy lentas y ninguna se llegó a terminar antes de la crisis.

Actividad promotora: Toda la actividad inmobiliaria está paralizada y no se comienzan promociones nuevas. En los últimos meses, se observa cierto repunte en la demanda y en las ventas. Existe la impresión de que los precios ya han tocado fondo. Hay suelos en la costa de interés potencial a medio-largo plazo, pero a corto plazo las expectativas no son buenas. El demandante tipo de vivienda en costa es mayoritariamente nacional, del interior de Asturias, y asturianos residentes en otros puntos de España o en el extranjero. No existe la figura del comprador-inversor extranjero.

DE CUDILLERO HASTA CASTROPOL: Crecen las consultas de compraventa

Los núcleos residenciales más conocidos en la zona desde un punto de vista turístico son Luarca, Cudillero, Tapia y Castropol.

Oferta: Calidad media-alta en promociones de tres a cinco años. En suelo urbano predomina la vivienda en bloque aislado y, en los núcleos rurales, vivienda unifamiliar aislada.

Actividad promotora: No existe un número significativo de promociones paralizadas. Se han iniciado nuevas construcciones en el área de unifamiliares con autopromotor. Se está incrementando el número de consultas en compra-venta de inmuebles.

Demanda: El 95% de los compradores son nacionales.

DE COLUNGA A RIBADEDEVA: Ventas escasas, pero crecientes

Desde el concejo de Colunga hasta el de Ribadedeva nos encontramos en el Concejo de Colunga con Colunga y Lastres; en el de Caravia, con Caravia de Arriba y Caravia de Abaj; en el de Ribadesella con Ribadesella; en el de Llanes con Llanes, Posada, Celorio y Nueva y en el de Ribadedeva con Colombres, siendo los más conocidos a nivel turístico: Llanes, Ribadesella, Colunga y Lastres, y el más importante a nivel económico, Ribadesella.

Oferta: La calidad de la vivienda en oferta es media-alta, en promociones de 5-10 años. En suelo urbano se demanda vivienda en bloque aislado y en los núcleos rurales vivienda unifamiliar aislada.

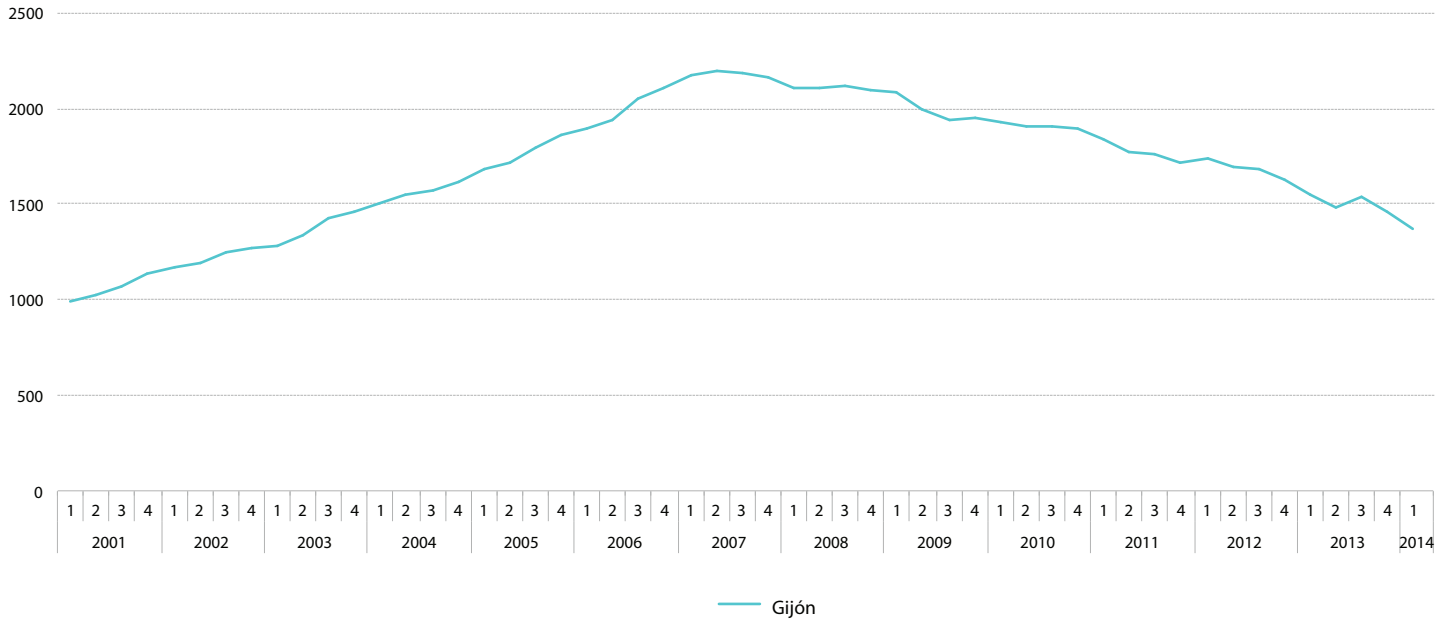
Actividad promotora: No existe un número significativo de promociones paralizadas en la zona de Llanes y sí suelo finalista sin iniciar.
Solo existe cierta actividad en la construcción de vivienda unifamiliar, como autopromotor.

Demanda: Aumenta el número de personas interesadas en comprar. Se están produciendo más ventas que el año anterior, aunque siguen siendo pocas. Más del 95% de los compradores son nacionales.

Información adicional: El Plan General de Ordenación Urbana de Llanes actualmente ha sido anulado por sentencia judicial

COSTA DE ASTURIAS	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Asturias (provincia)	**1.319**	**1.252**	**-5,1%**	**-29,8%**
Gijón	1.546	1.366	-11,6%	-37,9%

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa asturiana ha sido elaborada con la colaboración técnica de Juan Ramón de la Ballina Busto (Muros del Nalón y Villaviciosa); Andrea Pérez González (Cudillero – Castropol); Aniceto Campa Fernandez (Colunga – Rivadedeba

| Mar Cantábrico

Costa de Cantabria

Cantabria: La actividad se limita a la autopromoción

La costa de Cantabria se encuentra limitada por los municipios de Unquera en su parte Occidental y de Castro-Urdiales en su parte Oriental. Cuenta con 80 playas distribuidas en 21 municipios. Los núcleos residenciales costeros más importantes son Santander, Castro-Urdiales, Laredo, Comillas, Noja, Arnuero, Santoña, San Vicente de la Barquera, Comillas, Suances, Ribamontan al Mar (zona de Somo) y Piélagos (zona Liencres).

Oferta: Las viviendas costeras de la zona, dado su carácter predominante de segunda residencia o vacacional, presentan unas calidades medias, originando un precio de oferta más asequible que el que puede presentar una vivienda destinada a primera residencia.
Dado el boom de la construcción producido entre los años 2000-2006, la mayoría de las viviendas ofertadas cuentan con una antigüedad inferior a 20 años.

Demanda: La mayoría de los compradores son nacionales, destacando los habitantes de provincias limítrofes (Vizcaya, Palencia y Burgos) y provincias del interior como Valladolid y Madrid. En viviendas de costa se demandan, principalmente, dos tipologías. Por un lado, viviendas/apartamentos en bloques plurifamiliares con distribución de dos dormitorios, con superficie construida entre 70-85 m^2 y situadas en localidades más pobladas, como Santander, Laredo, Noja, Santoña y Castro-Urdiales. Y, por otro lado, viviendas unifamiliares adosadas o aisladas, con superficies comprendidas entre 120-170 m^2 en el resto de poblaciones.

Actividad promotora: Continúa el estancamiento de las promociones paralizadas, debido principalmente al gran "stock" de vivienda terminada que existe en oferta. Es difícil que se reanuden estas promociones paralizadas hasta que se reduzca considerablemente el exceso de viviendas ofertadas. Las únicas nuevas construcciones en la zona que se han iniciado son viviendas unifamiliares de autopromoción y en un número poco significativo.

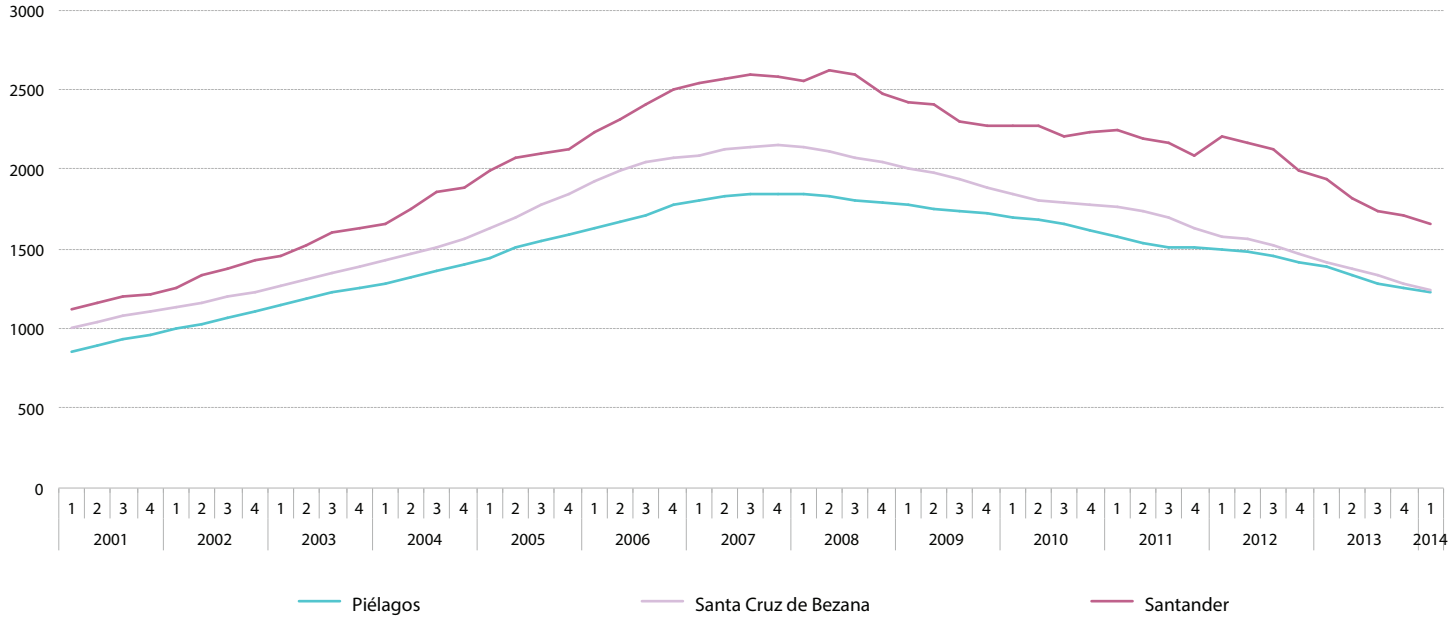
Plazos de venta: Se mantienen los del año anterior (12-16 meses). Dado el elevado "stock" de viviendas ofertadas, se continúa produciendo un ajuste considerable de precios en las ofertas, con importantes descuentos.

Información adicional: En los últimos años, desde el Gobierno de Cantabria, se planificó la construcción de varios campos de golf junto con explotaciones hoteleras. El actual momento de crisis económica-financiera y la falta de inversores ha producido que estos proyectos se encuentren paralizados. En junio de 2012, se aprobó una modificación de la Ley del Suelo de Cantabria, según la cual se permite la construcción de viviendas unifamiliares en suelo rústico de protección ordinaria con proximidad a núcleo urbano. En determinados municipios costeros (Arnuero, Piélagos, Miengo y Argoños), hay alrededor de 500 viviendas, en algunos casos forman parte de urbanizaciones completas, con sentencia firme de derribo por la aplicación de la Ley de Costas.

COSTA DE CANTABRIA

	Valor €/m² 1trim. 2013	Valor €/m² 1trim. 2014	% Variación 1trim.13 - 1trim.14	% Variación desde máximos
Cantabria (provincia)	**1.464**	**1.312**	**-10,4%**	**-37,2%**
Piélagos	1.385	1.222	-11,8%	-33,9%
Santa Cruz de Bezana	1.420	1.238	-12,8%	-42,4%
Santander	1.940	1.656	-14,6%	-36,8%

Fuente: Tinsa



Evolución del valor medio (€/m²) en algunas de las principales localidades
Fuente: Tinsa

La información sobre la costa cántabra ha sido elaborada con la colaboración técnica de Francisco Javier González Hernández

| Mar Cantábrico

Costa Vasca

Vizcaya

DE MUSKIZ A SOMORROSTRO: Sin rastro de actividad constructora

Los núcleos residenciales costeros más importantes en la zona comprendida entre Castro Urdiales y Portugaleta son Muskiz, Abanto y Ciervana. El nivel socioeconómico es medio. La mayoría trabajadores en la refinería de Petronor.

Oferta: La tipología dominante es bloque abierto de entre cuatro y seis plantas, viviendas adosadas de 150-170 m^2 de 3 – 4 dormitorios y 3 baños. Viviendas en el ámbito rural (caseríos).

Actividad promotora: No se han reactivado promociones que quedaron paralizadas con la crisis ni se han iniciado nuevos proyectos.

GETXO: Un nuevo muelle para la actividad turística

Los núcleos residenciales costeros más importantes en el municipio de Getxo son Neguri, Las Arenas y Algorta.

Oferta: La oferta mantiene calidades muy buenas en general, dado el alto nivel socioeconómico de la zona.

Actividad promotora: No hay movimiento en la actividad constructora.

Demanda: Se concentra básicamente en primera residencia. El producto estrella es la vivienda colectiva de entre cuatro y seis plantas, e inmuebles unifamiliares adosados y aislados.

Información adicional: Hace un año que está inaugurado el nuevo muelle de cruceros que ha reactivado la vida turística de la zona.

DE SOPELA A LEMOIZ: Vuelven las grúas a las cooperativas

Entre las localidades de Sopela y Lemoiz (barrio costero de Armintza) los núcleos residenciales costeros más importantes son, de mayor a menor importancia, Plentzia, Sopela, Gorliz, Lemoiz (Armintza) y Barrika.

Oferta: La calidad general es razonablemente buena, aunque existe producto de aproximadamente 35-40 años de antigüedad de vivienda vacacional de tamaño pequeño cuya calidad es algo inferior a la media por su tipología asociada a zonas comunes a la intemperie para acceder a corredores longitudinales donde se encuentran las entradas a cada vivienda. La antigüedad promedio es de 35 años, siendo una excepción el Casco Histórico de Plentzia, declarado Conjunto Monumental, donde se ubican construcciones de más de 200 años. La oferta en la zona es muy heterogénea, pero la tendencia los últimos años es a ofertar vivienda habitual más que estacional, debido en gran parte al buen nivel de comunicación con la capital.

Demanda: Franceses y británicos son las nacionalidades más activas en la zona. Les siguen rusos, italianos o alemanes. Entre los nacionales, fundamentalmente madrileños y catalanes.
Respecto a las tipologías más demandadas en la zona, la propia morfología de los municipios hace que éstas sean muy heterogénea aunque, en mayor medida prevalece la vivienda colectiva sobre la de baja densidad. Y dentro de la vivienda colectiva, es más habitual la demanda de vivienda de tamaño medio-pequeño de dos dormitorios y 1-2 baños, dejando la vivienda de tamaño medio-grande (3 dormitorios o más) para vivienda habitual.

Actividad promotora: Comienzan a construirse solares que estaban ya urbanizados y que en gran parte están gestionados a través de cooperativas. Es decir, comienzan a verse grúas, pero son contadas.

Plazos de venta. El tiempo medio de venta de una vivienda vacacional se mantiene por el momento.

Información adicional: La zona más activa es el municipio de Sopela, que mantiene la estrategia de permitir la transformación de viviendas unifamiliares en pequeños adosados de 1 y 2 dormitorios con garaje y trastero sin aumentar la edificabilidad que ya tenía el unifamiliar.

BAQUIO Y BERMEO: Transacciones tras dos años de sequía

Los municipios costeros más importantes del norte del país y que recorren la Costa Vasca desde el Cabo de Matxitxako a la frontera con la provincia de Guipúzcoa son Bakio, Bermeo, Mundaka, Pedernales o Sukarrieta, Lekeitio y Ondarroa.
Los municipios de Bermeo y Ondarroa son municipios costeros con una actividad pesquera muy importante y que se destinan principalmente a primera residencia. El resto son claramente de segunda residencia aumentando considerablemente la densidad de población en los meses de verano.

Oferta: Todos ellos son municipios pequeños donde la tipología principal son viviendas en bloque con superficies de entre 70-130 m^2. En todos ellos, menos en Bakio, los edificios del casco son edificios muy antiguos (entre 70-100 años) de estructura de madera o con una baja calidad de construcción, quedando los inmuebles de construcción más reciente ubicados en las zonas de expansión.
En los municipios de Ondarroa y Bermeo, las viviendas más demandadas son las que se ubican cerca del casco, ya que como se ha mencionado antes son municipios de primera residencia. En el resto claramente prima la ubicación cercana al casco y las vistas al mar que son muy cotizadas.

Actividad promotora: En el único municipio en el que se ha iniciado una obra nueva es Pedernales; es un edificio de vivienda colectiva en cooperativa que de momento se sigue comercializando con no mucho éxito. En los municipios de Ondarroay Bermeo hay promociones que han finalizado hace dos años y que tienen gran parte de sus viviendas sin vender.

Demanda: Aunque en el último año la bajada de precios ha sido considerable la demanda está limitada a residentes en el municipio o en los municipios del entorno lo que hace que el "stock" sea difícilmente absorbido.
En el resto de municipios el principal problema es que la demanda es para segunda residencia y debido a la situación económica actual este tipo de inversión se ha paralizado prácticamente en su totalidad.
Bakio es un municipio en el que en los últimos siete años ha aumentado considerablemente el número de viviendas y limitando el demandante prácticamente a los municipios muy cercanos, principalmente Bilbao.
El resto de municipios como Mundaka, Pedernales y Lekeitio tienen la oferta y la demanda más equilibrada, siendo el demandante principal de la provincia.
Claramente la demanda de la zona es nacional, limitándose bastante a la provincia.

Plazos de venta: El "stock" de vivienda en todos estos municipios difícilmente puede ser absorbido en unos años. Lo cierto es que después de estar casi dos años sin apenas transacciones, desde comienzos de 2014 parece haberse notado un pequeño aumento en las ventas de viviendas. Concretamente, de viviendas de dos o tres dormitorios con garaje y trastero y que su precio está entre los 200.000 -300.000 euros.

DE 0NDARROA A LEKEITIO: Demasiada oferta para un comprador local

Los municipios costeros más importantes, por su demanda para segunda residencia, son Ondarroa y Lekeitio. En un segundo nivel están Mendexa, Munitibar, Amoroto y Ziortza-Bolivar. La situación actual del mercado es bastante mala. No ha variado con respecto a 2013. Los posibles compradores, a día de hoy, ofertan a la baja sistemáticamente, y las ventas que se llegan a materializar lo hacen con valores finales que pueden llegar entre un 15-30% por debajo del valor de oferta.

Oferta: Es principalmente de vivienda unifamiliar con parcela de terreno o de vivienda en bloque, esta última concentrada en los núcleos urbanos de Ondarroa y Lekeitio, principalmente. La vivienda unifamiliar tipo es en general aislada, de 3-4 dormitorios y 2-3 baños, con una superficie construida entre los 200-300 m^2. Los valores de oferta eran bastante homogéneos para todas estas zonas. Los valores en oferta en estos emplazamientos son más variopintos, pudiendo variar hasta por encima de 1.000.000 euros. El prototipo de cliente es muy exclusivo, y se negocian mucho los valores y son muy escasas, por no decir nulas, las compraventas que se realizan. Este tipo de viviendas se sitúan en las zonas cercanas a Lekeitio y Ondarroa, y en municipios cercanos como Mendexa y Munitibar.

Demanda: El destino fundamental de estas zonas costeras es la segunda residencia. Los compradores en su mayoría, son vizcaínos, en gran parte de la propia capital de la provincia. En el caso de las viviendas en bloque, el núcleo con más demanda es Lekeitio, por ser un punto turístico muy importante dentro de la costa vizcaína, con gran tradición vacacional del pueblo vizcaíno. Los valores de venta habituales de las viviendas también han bajado considerablemente, ya que existe abundante oferta de viviendas, sobre todo de segunda mano en el casco antiguo. El caso de Ondarroa es muy similar a Lekeitio, también con abundante oferta de vivienda, sobre todo de segunda mano.

Información adicional: Como resumen, decir que en el mercado actual existe abundante oferta de viviendas. Hay poca demanda debido a la escasez de crédito. Los valores finales se negocian con bajas considerables.

DE FA A ELANTXOBE: Un mercado muy sensible al precio

Los municipios costeros más importantes, por su demanda para segunda residencia, son Ibarranguelua, que engloba la zona de Laga, Laida, Kanala, etc.., Elantxobe, Ea y Gautegiz-Arteaga. En un segundo nivel están Natxitua y Ereño. La situación actual del mercado es bastante mala. Incluso ha empeorado respecto a 2013. Apenas se hacen compraventas. Los posibles compradores ofertan a la baja sistemáticamente, y las ventas que se llegan a materializar lo hacen con valores finales que pueden llegar a estar entre un 15-30% por debajo del valor de oferta.

Oferta: La oferta principal es de vivienda unifamiliar con parcela de terreno o de vivienda en bloque, esta última concentrada en los núcleos urbanos de Ibarrangelua y Arteaga. En un segundo plano queda Ea y es prácticamente nula en Elantxobe, debido a la dificultad del terreno.
La vivienda unifamiliar tipo es en general aislada, de 3-4 dormitorios y 2-3 baños, con una superficie construida entre 200 y 300 m^2. La crisis continuada desde el año 2008 ha dejado el mercado en una situación muy complicada. Los valores en oferta han bajado considerablemente. Por encima de esos valores hay oferta de viviendas de características singulares, en emplazamientos privilegiados con vistas al mar. Los valores en oferta en estos emplazamientos son más variopintos, pudiendo variar hasta por encima de 1.000.000 euros. El prototipo de cliente es muy exclusivo, y se negocian mucho los valores y son muy escasas, por no decir nulas, las compraventas que se realizan. Este tipo de viviendas se sitúan en las zonas cercanas a Ibarrangelua y Arteaga, y en municipios cercanos como Ereño o Ea.

Demanda: El núcleo con más demanda de viviendas en bloque es Elantxobe e Ibarrangelua, por ser un punto turístico muy importante dentro de la costa vizcaína, con gran tradición vacacional. Los valores de venta habituales de las viviendas también han bajado considerablemente, ya que existe abundante oferta, sobre todo de segunda mano.

Información adicional: Existe abundante oferta de viviendas, hay poca demanda debido a la escasez de crédito y los valores finales se negocian con bajas considerables. El destino fundamental de estas zonas costeras es la segunda residencia. Los compradores en su mayoría, son vizcaínos, en gran parte de la propia capital de la provincia.

Guipúzcua

COSTA ENTRE MUTRIKU Y ZUMAIA: Sin rastro de nuevas promociones

Esta zona de la costa gipuzcoana abarca los núcleos de Zumaia, Deba y Mutriku. Las dos últimas localidades tienen unas características similares, si bien Deba goza de un buen arenal en el casco urbano, por lo que la demanda de vivienda estival es superior, al igual que en Zumaia, mientras que en Mutriku predomina la actividad pesquera, con población permanente y menor impacto estival.
En el caso de Deba, con mayor tradición estival de segunda residencia, la capacidad de crecimiento ha sido mayor, desarrollando nuevas promociones que han conseguido relajar el precio desorbitado que habían alcanzado las viviendas en el municipio. En Zumaia, gracias a la orografía, se han edificado diferentes promociones de baja densidad que han dado respuesta a la demanda de segunda residencia de elevado poder adquisitivo.

Oferta: Diferentes calidades y tipologías se combinan en estas poblaciones. En el caso de Mutriku, las dificultades orográficas limitan su capacidad de expansión, y sus difíciles comunicaciones merman atractivo turístico en comparación con la localidad vecina de Deba. Las promociones edificadas en los últimos años han satisfecho la demanda, por lo que no se prevén nuevas promociones a corto plazo.

Actividad promotora: No se aprecian indicios de nuevas promociones en perspectiva, por cuanto la oferta aún supera a la demanda existente.

Demanda: La demanda media no ha cambiado sustancialmente y se centra en viviendas con superficies útiles comprendidas entre los 70 y los 90 m^2 en viviendas plurifamiliares. La tendencia de los precios sigue siendo bajista con caídas que rondan el 6% - 7% en el último año, y con un impacto homogéneo en la zona, aunque quizá con mayor énfasis en Deba, que aún dispone de margen de ajuste respecto de los máximos alcanzados en 2006/2007. La tipología más demandada continúa siendo la de viviendas en bloque en el centro de los cascos urbanos con superficies en torno a 70-90 m^2, con dos o tres dormitorios y dos baños.

Plazos de venta: Se mantienen estables en torno a los 10 – 12 meses para vivienda colectiva y 12 a 14 meses para la de baja densidad. Los valores pueden alcanzar picos de incluso 6.000 euros/m^2 en algunas ubicaciones privilegiadas por su situación, vistas, soleamiento. En estos casos, los plazos de venta se alargan por las dificultades de financiación.

ZARAUTZ Y GETARIA: Plazos de venta de 12 a 16 meses

La localidad de Zarautz es la más importante, con una población entorno a los 24.000 vecinos, y en época estival hasta 38.000. Son actividades predominantes el comercio, el sector servicios y el turismo. Cuenta con industria de pequeño tamaño. Getaria es una localidad de menor importancia, con una población más estable a lo largo del año, con unos 3.000 habitantes. Las actividades predominantes son la comercial, pesquera y turística.

Oferta: Es muy diversa en cuanto a antigüedad. Las calidades de las viviendas en general son buenas, siendo la oferta mayoritaria la de viviendas en bloque.

Demanda: No existen compradores extranjeros, únicamente nacionales, la mayoría de ellos de la capital vasca y Navarra. La tipología más demandada son viviendas en bloque en torno a 60-80 m² de superficie. Para residencia habitual los demandantes prefieren el entorno del casco urbano, mientras que los demandantes estivales prefieren viviendas próximas a la playa.

Actividad promotora: No hay promociones paralizadas, pero sí hay ámbitos urbanísticos para construcción residencial pendientes de su desarrollo (planeamiento) que no se han puesto en marcha por falta de demanda. No se han comenzado obras de nueva construcción, únicamente alguna promoción en marcha desde hace algún año y cuya marcha de obra se ha ralentizado.

Plazos de venta: No se ha acelerado la venta de vivienda vacacional. Se estima que su venta puede requerir un plazo de 12 a 16 meses.

Información adicional: No existe normativa urbanística como tal que presione la oferta o demanda, si bien, existen ámbitos urbanísticos residenciales pendientes de desarrollo (Plan Parcial) que no se han puesto en marcha. Las operaciones inmobiliarias que más se realizan son de alquileres, principalmente en los meses estivales.

DE SAN SEBASTIÁN A HONDARRIBIA: Inicios tímidos de nuevas construcciones

Los núcleos residenciales costeros más importantes en esta zona son San Sebastián, Hondarribia y Pasaia.

Oferta: La calidad en la zona se puede considerar media-alta, la antigüedad media ronda los 30 años y hay pocas promociones nuevas. La oferta se corresponde con los apartamentos disponibles, no hay promociones destinadas a segunda residencia. Las superficies son muy variadas y están dentro de las habituales en la zona, de 60 a 90 m² útiles. La tipología de las viviendas de segunda residencia en San Sebastián son apartamentos bien situados en el entorno del casco urbano y que no se han realizado expresamente como segunda residencia, sino que se han adquirido para ese fin. En Hondarribia, las viviendas de segunda residencia son más variadas, desde apartamentos en primera línea de playa a urbanizaciones.

Demanda: El mercado es fundamentalmente nacional y pueden apreciarse algunas compras realizadas por franceses (10%) debido a la proximidad de la frontera. En las compras de los nacionales destacan las realizadas por los de la misma provincia (poblaciones del interior) y de Madrid.
San Sebastián ya tiene aprobado su Plan General sin importantes cambios y Hondarribia lo está redactando y se espera que los cambios de planeamiento sean significativos.

Actividad promotora: Algunas promociones se han reactivado, pero en una proporción testimonial. También se han iniciado tímidamente nuevas construcciones.

Plazos de venta: El tiempo medio para una vivienda vacacional se mantiene.

Información adicional: Resultan de interés los cambios que se van produciendo en el puerto de Pasaia, que va incorporando usos deportivos o de recreo. El proyecto de puerto exterior ha sido rechazado.

La información sobre la costa vasca ha sido elaborada con la colaboración técnica de Pedro Barrio Gutiérrez (Muskiz – Somorrostro); Rafael Angel Echeverria Crespo (Getxo); Aitor Ubiria Manzaraga (Sopela –Lemoiz); Alejandra Ruiz de Aguirre Landaluce (Baquio y Bermeo); Javier Landa Aguirre (Ondarroa – Lekeitio); Javier Jauregui (Mutriku – Zumaia); Aloña Urteaga Lizarralde (Zarautz – Getaria) y Enrique Trallero Aisa (San Sebastián)

| Compaventas de vivienda

Costa de Galicia	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Pontevedra	7343	5074	-30,90%	3463	1292	-62,69%	3880	3782	-2,53%
A Coruña	2471	2252	-8,86%	1254	1028	-18,02%	1217	1224	0,58%
Lugo	4831	3413	-29,35%	1884	1071	-43,15%	2947	2342	-20,53%

Costa de la Luz	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Huelva	4707	3625	-22,99%	1674	920	-45,04%	3033	2705	-10,81%
Cádiz	8615	6791	-21,17%	2476	1115	-54,97%	6139	5676	-7,54%

Islas Canarias	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Palmas (Las)	8042	8074	0,40%	1448	962	-33,56%	6594	7112	7,86%
Santa Cruz de Tenerife	7245	7406	2,22%	1615	1258	-22,11%	5630	6148	9,20%

Costa Catalana	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Barcelona	30829	27591	-10,50%	6363	3154	-50,43%	24466	24437	-0,12%
Girona	7638	7236	-5,26%	1940	1099	-43,35%	5698	6137	7,70%
Tarragona	7687	7306	-4,96%	2009	1394	-30,61%	5678	5912	4,12%

Levante	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Alicante/Alacant	27181	26744	-1,61%	5733	3521	-38,58%	21448	23223	8,28%
Castellón/Castelló	6975	5301	-24,00%	2213	798	-63,94%	4762	4503	-5,44%
Valencia/València	19224	15949	-17,04%	5951	2656	-55,37%	13273	13293	0,15%

Costa de Murcia	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Murcia	11316	9862	-12,85%	3992	2355	-41,01%	7324	7507	2,50%

Andalucia Mediterránea	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Almería	7782	6882	-11,57%	2401	2215	-7,75%	5381	4667	-13,27%
Granada	7762	5972	-23,06%	2441	1295	-46,95%	5321	4677	-12,10%
Málaga	19340	18615	-3,75%	4467	2888	-35,35%	14873	15727	5,74%

Islas Baleares	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Islas Baleares	9459	8247	-12,81%	2355	1282	-45,56%	7104	6965	-1,96%

Costa de Asturias	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Asturias	7313	4560	-37,65%	3188	1033	-67,60%	4125	3527	-14,50%

Costa de Cantabria	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Cantabria	4717	3133	-33,58%	2209	775	-64,92%	2508	2358	-5,98%

Costa Vasca	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Nueva nº 2012	Nueva nº 2013	Nueva Var. % 2012-2013	Usada nº 2012	Usada nº 2013	Usada Var. % 2012-2013
Guipúzcoa	4758	3637	-23,56%	2069	1149	-44,47%	2689	2488	-7,47%
Vizcaya	6819	5454	-20,02%	2537	1494	-41,11%	4282	3960	-7,52%

Fuente: Ministerio de Fomento

Costa de Galicia	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Pontevedra	7343	5074	-30,90%	6886	4870	-29,28%	457	204	-55,36%
A Coruña	2471	2252	-8,86%	2315	2125	-8,21%	156	127	-18,59%
Lugo	4831	3413	-29,35%	4587	3302	-28,01%	244	111	-54,51%

Costa de la Luz	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Huelva	4707	3625	-22,99%	3956	3212	-18,81%	751	413	-45,01%
Cádiz	8615	6791	-21,17%	7679	6330	-17,57%	936	461	-50,75%

Islas Canarias	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Palmas (Las)	8042	8074	0,40%	7406	7798	5,29%	636	276	-56,60%
Santa Cruz de Tenerife	7245	7406	2,22%	6792	7197	5,96%	453	209	-53,86%

Costa Catalana	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Barcelona	30829	27591	-10,50%	29838	27111	-9,14%	991	480	-51,56%
Girona	7638	7236	-5,26%	7479	7168	-4,16%	159	68	-57,23%
Tarragona	7687	7306	-4,96%	7563	7228	-4,43%	124	78	-37,10%

Levante	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Alicante/Alacant	27181	26744	-1,61%	26298	26347	0,19%	883	397	-55,04%
Castellón/Castelló	6975	5301	-24,00%	6805	5100	-25,06%	170	201	18,24%
Valencia/València	19224	15949	-17,04%	17792	15252	-14,28%	1432	697	-51,33%

Costa de Murcia	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Murcia	11316	9862	-12,85%	10911	9604	-11,98%	405	258	-36,30%

Andalucia Mediterránea	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Almería	7782	6882	-11,57%	7516	6650	-11,52%	266	232	-12,78%
Granada	7762	5972	-23,06%	7315	5821	-20,42%	447	151	-66,22%
Málaga	19340	18615	-3,75%	18722	18106	-3,29%	618	509	-17,64%

Islas Baleares	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Islas Baleares	9459	8247	-12,81%	9358	8189	-12,49%	101	58	-42,57%

Costa de Asturias	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Asturias	7313	4560	-37,65%	6129	4128	-32,65%	1184	432	-63,51%

Costa de Cantabria	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Cantabria	4717	3133	-33,58%	4277	2978	-30,37%	440	155	-64,77%

Costa Vasca	Total nº 2012	Total nº 2013	Total Var. % 2012-2013	Libre nº 2012	Libre nº 2013	Libre Var. % 2012-2013	Protegida nº 2012	Protegida nº 2013	Protegida Var. % 2012-2013
Guipúzcoa	4758	3637	-23,56%	3758	3131	-16,68%	1000	506	-49,40%
Vizcaya	6819	5454	-20,02%	5879	4987	-15,17%	940	467	-50,32%

Fuente: Ministerio de Fomento