



# VIVIENDA EN COSTA 2015

2º TRIMESTRE



### ÍNDICE

<b>Notas metodológicas .....</b>	<b>4</b>
<b>Resumen ejecutivo .....</b>	<b>5</b>
Situación general.....	5
Stock pendiente de venta .....	6
Mercado de suelo .....	6
Precios .....	6
Compraventas .....	7
Actividad promotora.....	7
<b>MAR MEDITERRÁNEO</b>	
<b>Costa catalana.....</b>	<b>8</b>
Girona .....	8
Barcelona .....	10
Tarragona (Costa Dorada) .....	12
<b>Costa de la Comunidad Valenciana .....</b>	<b>15</b>
Castellón (Costa del Azahar).....	15
Costa de Valencia .....	17
Alicante (Costa Blanca) .....	19
<b>Costa de Murcia .....</b>	<b>24</b>
Murcia (Costa Cálida).....	24
<b>Islas Baleares.....</b>	<b>27</b>
Mallorca.....	27
Menorca .....	29
Ibiza/Formentera.....	30
<b>Andalucía mediterránea .....</b>	<b>31</b>
Málaga (Costa del Sol) .....	31
Costa de Almería .....	34
Granada (Costa Tropical).....	36
<b>OCÉANO ATLÁNTICO</b>	
<b>Andalucía atlántica (Costa de la luz) .....</b>	<b>39</b>
Cádiz .....	39
Huelva .....	43
<b>Islas Canarias .....</b>	<b>46</b>
Gran Canaria.....	46
Tenerife .....	47
Fuerteventura .....	49
Lanzarote.....	50

---

<b>Costa Gallega .....</b>	<b>52</b>
Lugo .....	52
A Coruña.....	53
Pontevedra (Rías Bajas) .....	54
<b>MAR CANTÁBRICO</b>	
<b>Costa de Asturias (Cabo Verde) .....</b>	<b>57</b>
<b>Costa de Cantabria .....</b>	<b>60</b>
<b>Costa Vasca .....</b>	<b>62</b>
Vizcaya.....	62
Guipúzcoa .....	64



## NOTAS METODOLÓGICAS

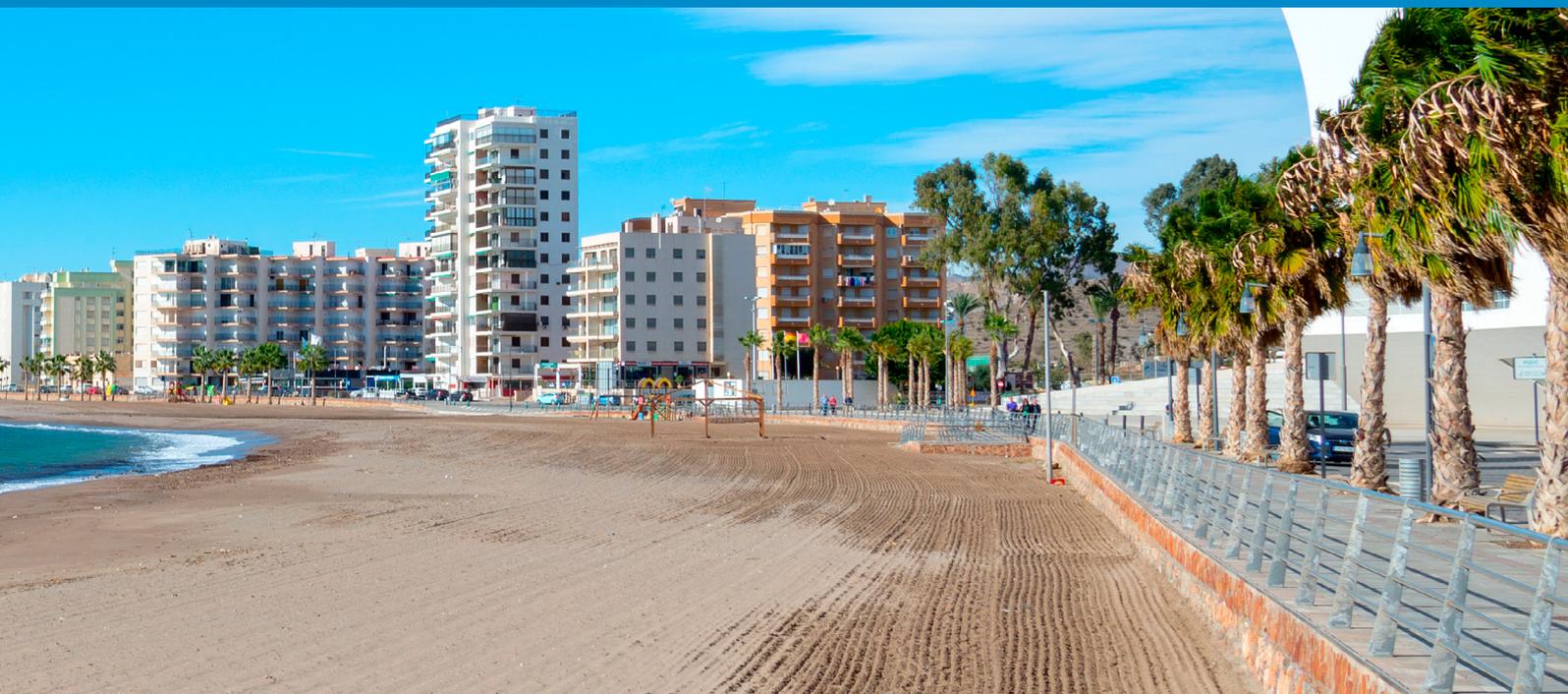
El informe Vivienda en Costa 2015 es un detallado análisis de los mercados de vivienda vacacional existentes en nuestro país. Su contenido se ha realizado con la colaboración de los técnicos de Tinsa que trabajan habitualmente en cada una de esas zonas. La capilaridad de la nuestra red técnica, formada por 1.200 profesionales repartidos por todo el territorio nacional, nos permite tener un amplio conocimiento de los mercados locales e información de primera mano sobre su evolución.

El informe incluye para cada provincia costera información cualitativa sobre evolución de precios, oferta/stock, actividad y demanda, que se complementa con datos estadísticos:

- Variación interanual y desde máximos del valor del metro cuadrado en las principales localidades costeras. Primer trimestre de 2015 (Fuente: Tinsa).
- Gráfico de evolución de precios desde 2001 hasta el primer trimestre de 2015 en los municipios más relevantes. (Fuente: Estadística Tinsa IMIE Mercados Locales).
- Compraventas en cada localidad. Años 2013 y 2014. (Fuente: Ministerio de Fomento).
- Visados de obra nueva en poblaciones costeras de más de 10.000 habitantes. Años 2013 y 2014. (Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento).

La estadística de precios incluida en el informe se nutre de los valores de mercado contenidos en las valoraciones con finalidad hipotecaria realizadas por Tinsa en cada localidad, lo que implica que no está considerando las operaciones que se realizan sin el respaldo de un crédito hipotecario que exige una tasación. No obstante lo anterior, nuestra red técnica necesita en el desempeño de sus labores de valoración conocer de primera mano la actividad del mercado local en todos sus niveles. Una experiencia que se plasma en los análisis cualitativos de cada zona del informe.

Dado el gran valor que aporta esta información directa a la profundidad del informe, Tinsa ha incorporado en todas la provincias el nombre de los técnicos sin cuya colaboración desinteresada este informe no hubiera podido realizarse.



## RESUMEN EJECUTIVO

La vivienda vacacional ha atravesado un duro periodo de ajuste. La restricción de crédito ha frenado la compraventa de viviendas, la nueva construcción y las operaciones de suelo durante los últimos años. Muchas localizaciones se han encontrado con bolsas de viviendas muy difíciles de digerir en un mercado al ralentí, mientras el comprador solvente ha optado por esperar hasta que los inmuebles realizaran una corrección significativa de sus precios.

El ajuste ha registrado distintas intensidades según la zona, pero ocho años después no se puede negar que el mercado ha realizado una importante corrección. Como ejemplo baste decir que en Casares (Málaga), el precio medio (1.105 euros/m<sup>2</sup> en el primer trimestre de 2015) se ha reducido un 61,5% desde máximos de 2007. En Ayamonte (Huelva), Mataró (Barcelona) y Canet d'En Berenguer (Valencia), el ajuste se sitúa entre el 60% y el 61%.

## SITUACIÓN GENERAL

La situación en los mercados de vivienda vacacional es tremendamente heterogénea. Junto a un pequeño grupo de municipios que fueron los pioneros en España en mostrar los primeros signos de recuperación hacia finales de 2013, impulsados por la demanda extranjera, encontramos un buen número de poblaciones que todavía se encuentran en fase de ajuste de precios y sin actividad de construcción.

Tan sólo en tres zonas de todo el litoral analizado la red técnica de Tinsa encuentra situaciones que califica como de "en recuperación".

- **Provincia de Málaga:** Marbella y Benahavís.
- **Provincia de Cádiz:** Cádiz capital y Tarifa.
- **Islas Baleares:** Palma de Mallorca, Andratx, Calviá, en Mallorca, y la isla de Ibiza.

En una fase previa, destacan un grupo de zonas donde se empiezan a percibir indicios de recuperación.

- **Andalucía:** Sotogrande, Conil, Chiclana y Puerto de Santa María (Cádiz). En la provincia de Málaga, la costa entre el Rincón de la Victoria y Nerja, y la franja delimitada por las localidades de Estepona, Casares y Manilva. En Almería, destaca la localidad de San Juan de los Terreros.
- **Islas Canarias:** Zona sur de Tenerife, Morro Jable y Corralejo (Fuerteventura), Gran Canaria y Lanzarote.
- **Cataluña:** Entre San Feliu de Guixols y Cadaqués (Gerona); sur de la comarca del Maresme (Barcelona) y sur de Tarragona.
- **Comunidad Valenciana:** Orihuela y Pilar de Horadada (Alicante).
- **Murcia:** Urbanización La Manga Club.

El resto de las zonas costeras españolas, hasta una treintena de la división realizada en este informe, se encuentra "aún en fase de ajuste" o en una situación "de ajuste, próximo al suelo".

## STOCK PENDIENTE DE VENTA

El freno de las compraventas cuando la construcción estaba en su máximo apogeo se tradujo en la generación en la mayoría de los mercados de importantes bolsas de viviendas de obra nueva pendiente de venta (stock). Nuestra red técnica constata que la sobreoferta, aunque abundante, está en descenso en la mayoría de las zonas costeras. En algunas, el proceso de absorción está siendo más lento. Entre las ubicaciones que apenas han reducido el stock en los últimos años destacan:

- Foz (Lugo)
- Caleta de Fuste (Fuerteventura)
- Costa del Garraf (Barcelona)
- Oropesa del Mar, Peñíscola, Alcossebre y Xiles (Castellón)
- Cullera (Valencia sur)
- Pozo Esparto, El Calón y Villaricos (Almería)

El informe pone de manifiesto que la abundancia de stock no tiene por qué ser sinónimo de parálisis del mercado. En Sotogrande (Cádiz), La Manga del Mar Menor (Murcia) y San Juan de los Terreros (Almería), la red técnica califica el stock como "abundante, de difícil digestión" y, al mismo tiempo, son mercados en los que se han detectado signos de recuperación. La conclusión es que hay demanda solvente interesada por calidad o ubicación en un tipo de producto del que no hay stock. También, como es el caso de San Juan de los Terreros, el nuevo producto está encontrando mercado gracias a políticas de venta de precios muy competitivos, especialmente los inmuebles procedentes de activos de las entidades bancarias.

Tampoco faltan zonas de costa donde la sobreoferta es calificada como "stock residual".

- **Andalucía:** Tarifa, Barbate, Vejer, Rota, Chipiona y Sanlúcar (Cádiz)
- **Cataluña:** Costa Brava (Gerona)
- **C. Valenciana:** Pilar de la Horadada – Torre de la Horadada (Alicante) y Valencia Sur
- **Andalucía:** Marbella y Cala Panizo (Almería)
- **Islas Baleares:** Menorca

## MERCADO DE SUELO

El mercado de suelo (transacciones de terrenos o solares) es inexistente en la gran mayoría de las zonas costeras, aunque también hay excepciones. En Alicante, concretamente en Denia y Villajoyosa, se ha producido un repunte en los valores de mercado porque, según apuntan los técnicos, el suelo en manos de los bancos está prácticamente agotado.

También se observa reactivación en la zona alicantina entre Campello y Santa Pola, aunque aún no puede decirse que haya un mercado activo. En Torrevieja y Orihuela se está detectando actividad sobre suelos propiedad de Sareb.

Los fondos extranjeros están analizando operaciones tanto en los alrededores de Marbella como en la costa granadina (entre La Herradura y La Rábida), pendientes de concretarse. En Mallorca también se constata una cierta reactivación, centrada en los suelos en las mejores zonas.

También en la costa almeriense, entre Aguadulce y Níjar, y en Tenerife se empieza a estudiar la viabilidad de solares bien ubicados para su compra y construcción a medio plazo. En Pontevedra, se están produciendo movimientos de gestión de suelo en el entorno de Costa Samil y se han cerrado algunas operaciones en los últimos meses en zonas próximas a Costa Canido.

## PRECIOS

Un total de 35 poblaciones de las incluidas en el informe han encarecido sus precios entre el primer trimestre de 2014 y el mismo de 2015. En la edición del año pasado, tan solo cuatro registraban crecimientos respecto al mismo trimestre del año anterior.

En el listado destacan Jávea (Alicante) y Cartaya (Huelva), con incrementos interanuales del 11,2% y del 9,8%, respectivamente. Otras ocho localidades muestran subidas de entre el 5% y el 9% (Chiclana, Puerto Lumbreras, Adeje, Punta Umbría, Vilagarcía de Arousa, Sentanyí, Sóller y La Pobl de Farnals).

El mercado se está desarrollando a distintas velocidades. En el extremo opuesto, al menos 29 localidades registraron en el primer trimestre caídas de precios superiores al 10% respecto al año anterior. Pallafruguell, en Gerona, lidera la lista con un descenso interanual del 16,9%. Le siguen Barbate (-15,3%) y Gandía y Ayamonte, ambas con una caída del 14,6% respecto al primer trimestre de 2014.

De las analizadas, Sitges, con 2.694 euros/metro cuadrado, es la localidad con el precio más elevado. Le siguen Calvià, Andratx y Alcúdia. Por el contrario, los precios más asequibles se encuentran en Almazora (804 €/m<sup>2</sup>), Burriana y Puerto Lumbreras, ambas con 823 €/m<sup>2</sup>.

## COMPRAVENTAS

Si se excluyen las grandes capitales, las cinco localidades costeras que registraron en 2014 un mayor número de transacciones, según datos del Ministerio de Fomento, fueron Torrevieja, con 4.136 compraventas (+3,8%); Marbella, con 3.997 compraventas (+28,7%); Orihuela, con 3.527 compraventas (+20,2%); Mijas, con 2.384 compraventas (+14,7%) y Estepona, con 2.113 compraventas (+26,6%).

Si tomamos las localidades con un nivel de transacciones superior a 200 viviendas al año, los mayores crecimientos interanuales en 2014 respecto a 2013 se dieron, según datos del Ministerio de Fomento, en Mojácar (Almería), Arucas (Gran Canaria), Torremolinos (Málaga) y Almassora (Castellón), con crecimientos del 105%, el 83%, el 71% y el 70%, respectivamente.

La mayor actividad en compraventas de obra nueva, excluyendo capitales, se registró en Manilva (+193%), Marbella (+101%), Orihuela (+93%) y Calafell (+66%), según datos de dicho organismo.

El comprador extranjero ha aumentado su protagonismo en la crisis. Al tiempo que el adquirente español redujo significativamente su actividad el ajuste de precios atrajo a residente de países con situación económica más estable y a aquellos de poder adquisitivo elevado. En la mayoría de los casos, el comprador extranjero paga sus adquisiciones al contado.

Los enclaves de la costa con claro protagonismo del comprador extranjero (concentran, según estimaciones de la red técnica de Tinsa, al menos un 60% de las operaciones) son:

- Sotogrande (Reino Unido y Gibraltar)
- Denia - Villajoyosa (Reino Unido, Europa Central y países nórdicos. Rusos en descenso)
- Guardamar del Segura (Rusia, Suecia y Bélgica)
- Orihuela (Reino Unido, Suecia, Rusia, Bélgica y China)
- Urbanización La Manga Club (Reino Unido)
- Torremolinos - Mijas (Reino Unido).
- Marbella - Manilva (Reino Unido, Irlanda, Noruega, Suecia, Francia, Bélgica, Suiza, Norte de África y golfo Pérsico)
- Mallorca (Alemania, Reino Unido y países nórdicos)
- Menorca (Francia y Bélgica)
- Tenerife (Rusia y Norte de Europa)
- Fuerteventura (Italia, Reino Unido - en descenso-, Francia, Alemania y Bélgica)
- Lanzarote (Reino Unido, Irlanda, Alemania, Italia y Francia)
- Costa Brava norte (Francia, Bélgica, Inglaterra, Suiza y de países de Europa oriental)
- Mataró - Tossa de Mar (Rusia y Alemania)

Los técnicos apuntan en diversas localizaciones que se empieza a observar una recuperación de la demanda nacional.

## ACTIVIDAD PROMOTORA

La falta de crédito, la debilidad de la demanda y el stock pendiente de venta paralizaron la construcción de nuevas viviendas. Pasados los primeros años de la crisis, algunas de esas promociones, mayoritariamente en manos de la banca, se reactivaron. En Ibiza, por ejemplo, se estima que han arrancado aproximadamente un centenar de viviendas, que equivalen a la mitad de las que estaban paralizadas. Las obras de terminación de plurifamiliares son adquiridas por promotores nacionales. Las promociones de vivienda unifamiliar de lujo son desarrolladas tanto por promotores nacionales como extranjeros.

Si hablamos de nuevos proyectos, la sequía es absoluta en gran parte de las zonas, con excepciones. Entre los mercados donde ya han vuelto las grúas destacan:

- **Alicante:** Orihuela, Guardamar del Segura, Torrevieja, Torre de la Horadada, L' Alfàs del Pi, Dénia, Villajoyosa, Altea, Calpe, Benissa, entre otras
- **Valencia:** Oliva
- **Murcia:** San Juan de los Terreros
- **Málaga:** Mijas, Marbella, Estepona y Benahavís
- **Cádiz:** Tarifa, Puerto de Santa María, Rota y San Roque

Suelen ser productos de calidades altas y excelentes ubicaciones (primera línea de playa), pensadas para un comprador extranjero. Los promotores son nacionales en muchos casos, aunque no faltan inmobiliarias extranjeras ni fondos que compran las promociones a un banco o están pensando hacerlo. Este tipo de movimiento se está produciendo principalmente en Andalucía y Comunidad Valenciana.

El análisis de los visados de obra nueva publicado por la Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento revela que Orihuela, con 702 unidades en 2014 (-1,4% interanual), lideró junto a Torrevieja, con 398 unidades (+52%), la clasificación de concesión de licencias en la provincia de Alicante, una de las que más tempranamente comenzó a registrar nueva actividad de promoción.

Si excluimos las capitales, el ranking de mayor número de visados concedidos en 2014 está formado por Orihuela, Lorca (440 unidades, -4,8% interanual), Getxo (435 unidades, +625%), Torrevieja, Pilar de la Horadada (248 unidades, -4,6%) y Elche (185 unidades, +153%).

### | Mar Mediterráneo

### Costa catalana



#### Girona

##### **COSTA BRAVA: ENTRE SANT FELIÚ DE GUIXOLS Y CADAQUÉS. El producto 'premium' concentra la actividad**

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Próximo al fin del ajuste, salvo en las peores ubicaciones y calidades.
- **Mercado de suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Empiezan a estabilizarse tras un importante ajuste hasta niveles muy bajos. Solo se efectúan transacciones de inmuebles con precios reducidos. También las fincas con una localización privilegiada tienen su propio mercado y más salida que el resto de productos. La previsión es que este año los precios se mantengan. No son descartables subidas moderadas en algunos casos aislados.

**Oferta:** La oferta de obra nueva en la Costa Brava es escasa, casi residual. El ritmo de ventas es ínfimo, al no existir una oferta significativa. En algunos municipios, como Begur, Platja d'Aro o Cadaqués se observa una ligera recuperación de las ventas desde hace un año. El mercado de segunda mano cada vez es más reducido, considerando que los productos adjudicados a entidades bancarias se están liquidando y que el particular que necesitaba vender en su mayoría ya lo ha logrado. El tiempo medio de venta de un inmueble usado se estima en 12 meses. El mercado de alquiler no es significativo en la zona.

**Actividad:** Solo es destacable una obra que se ha reactivado desde el inicio de la crisis, es una promoción adjudicada a una entidad bancaria. No hay nuevos proyectos en desarrollo, ni tampoco ninguna reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador extranjero abarca un 70% de las operaciones, frente al 30% nacional. Generalmente, procede de Francia, Bélgica, Inglaterra, Suiza y de países de Europa oriental. La práctica totalidad de los clientes españoles son de Catalunya, sobre todo de la provincia de Barcelona. El comprador suele pagar al contado. Las compras con hipoteca por parte de españoles son casos excepcionales.

##### **LA SELVA MARÍTIMA: ENTRE BLANES Y TOSSA DE MAR. Escaso stock de activos adjudicados**

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Estabilización de precios en calidades medias e indicios de recuperación en el producto diferencial. No hay mercado para viviendas de perfil bajo.
- **Mercado de suelo:** Sin actividad.

**Precios:** Se han seguido registrando caídas durante el último año, aunque cada vez más moderadas (entre el 3% y el 7%). El precio de la vivienda de calidad alta y con características diferenciales parece haber tocado fondo e incluso hay indicios de una cierta revalorización. La vivienda de calidad media está próxima al suelo. Es esperable que se mantengan los valores con escasas variaciones. El producto de baja calidad no tiene mercado potencial, ya que los posibles compradores carecen de liquidez y las entidades financieras analizan a los clientes antes de conceder créditos. En general, en este segmento, la tendencia es bajista por exceso de oferta.

**Oferta:** Apenas hay obra nueva. Los activos adjudicados ya están vendidos en una parte importante y sólo quedan elementos residuales. El ritmo de ventas de la escasa obra nueva es, aproximadamente, de 2 ó 3 unidades al mes. El reclamo para reactivar la oferta son los precios. Tienen mayor facilidad de venta las viviendas con precios atractivos que los pisos grandes en zonas residenciales con precios elevados. El mercado de segunda mano padece un importante desajuste entre oferta y demanda, siendo la primera más elevada. El mercado del alquiler es creciente.

**Actividad:** No ha existido ninguna reactivación de las promociones paralizadas por la crisis. En Lloret de Mar comenzaron algunas y se han visto obligadas a paralizar las obras al arrancar la estructura. Las operaciones sobre suelo prácticamente son nulas.

**Demanda:** El 60% de la demanda se centra en el comprador nacional (Cataluña, principalmente). El 40% restante es extranjero y proviene de países del Este. El perfil más habitual es clase media-alta acomodada con rentas estabilizadas. En la mayoría de casos el pago se realiza al contado. Solo una minoría lo hace con el apoyo de pequeños créditos.

PRECIOS COSTA CATALANA	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Girona (provincia)</b>	<b>1.366</b>	<b>1.260</b>	<b>-7,8%</b>	<b>-52,8%</b>
Blanes	1.390	1.291	-7,1%	-52,8%
Calonge	1.694	1.684	-0,6%	-41,9%
Castelló de Empúries	1.495	1.480	-1,0%	-49,4%
Lloret de Mar	1.549	1.433	-7,5%	-47,2%
Palafruguell	1.415	1.176	-16,9%	-59,0%
Palamós	1.472	1.435	-2,5%	-52,1%

Fuente: Tinsa

COMPRVENTAS COSTA CATALANA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Girona (provincia)</b>	<b>7.236</b>	<b>8.062</b>	<b>11,4%</b>	<b>1.099</b>	<b>973</b>	<b>-11,4%</b>	<b>6.137</b>	<b>7.089</b>	<b>15,5%</b>
Blanes	299	344	15,1%	61	12	-80,3%	238	332	39,5%
Calonge	219	298	36,1%	16	53	231,3%	203	245	20,7%
Castelló d'Empúries	518	503	-2,9%	21	5	-76,2%	497	498	0,2%
Castell-Platja d'Aro	310	367	18,4%	21	51	142,9%	289	316	9,3%
Lloret de Mar	392	433	10,5%	43	30	-30,2%	349	403	15,5%
Palafruguell	274	340	24,1%	6	11	83,3%	268	329	22,8%
Palamós	143	170	18,9%	10	10	0,0%	133	160	20,3%
Sant Feliu de Guíxols	289	257	-11,1%	81	35	-56,8%	208	222	6,7%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA CATALANA	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Girona (provincia)</b>	<b>411</b>	<b>426</b>	<b>3,6%</b>	<b>216</b>	<b>272</b>	<b>25,9%</b>	<b>195</b>	<b>154</b>	<b>-21,0%</b>
Blanes	5	5	0,0%	5	2	-60,0%	0	3	-
Calonge	25	20	-20,0%	9	6	-33,3%	16	14	-12,5%
Castelló de Empúries	16	7	-56,3%	10	7	-30,0%	6	0	-100,0%
Castell-Platja d'Aro	8	13	62,5%	8	13	62,5%	0	0	-
Lloret de Mar	13	76	484,6%	13	14	7,7%	0	62	-
Palafruguell	8	10	25,0%	6	7	16,7%	2	3	50,0%
Palamós	4	2	-50,0%	1	0	-100,0%	3	2	-33,3%
Sant Feliu de Guíxols	6	5	-16,7%	6	5	-16,7%	0	0	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

### Barcelona

#### EL MARESME. Indicios de recuperación en los alrededores de la Ciudad Condal

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Los municipios del norte de la comarca siguen en proceso de ajuste. Indicios de recuperación en la zona sur.
- **Mercado de suelo:** No se ha retomado la actividad.

**Precios:** Se registran caídas en torno al 5-7% en la zona norte de la comarca y prácticamente nulas al sur. Las entidades financieras han rebajado la oferta de inmuebles a bajo coste, los particulares y las inmobiliarias de la zona han ajustado la oferta y el crédito por parte de los bancos parece que aumenta. Se puede prever un ligero repunte de precios, sobre todo en los municipios más cercanos a la ciudad de Barcelona.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque está reduciéndose. En Mataró y zona sur, por ejemplo, hay muy poca oferta de pisos nuevos. Hay experiencias que indican que cuando se comercializan viviendas con precios por debajo de mercado se puede vender toda la promoción en pocos meses, mientras que cuando no se ajusta el precio a la realidad del mercado es muy difícil dar salida a un número significativo de unidades. En el mercado de segunda mano, el tiempo medio de venta está entre 12 y 14 meses, siempre y cuando el precio esté en niveles de oportunidad. Solo en casos excepcionales se venden pisos de segunda mano por encima de estos valores porque disfrutan de singularidades que pueden ser estimadas por una parte del mercado.

No hay reactivación en el mercado de suelo por desajuste entre oferta y demanda.

**Actividad:** No se ha detectado reactivación de promociones paralizadas por la crisis. Excepcionalmente, en el centro de la localidad de Mataró se han iniciado promociones de entidades privadas.

**Demanda:** La mayoría de compradores son de nacionalidad española y, principalmente, provienen de Barcelona o de la comarca. En viviendas de lujo existe mayor reparto entre compradores nacionales y extranjeros, un 50% cada uno. Los compradores extranjeros son mayoritariamente rusos y chinos. Aproximadamente, un 50% de los compradores paga al contado y el otro 50% lo hace mediante la ayuda de un préstamo.

#### COSTA DEL GARRAF: ENTRE CASTELLDEFELS Y CUBELLES. Un mercado marcado por la sobreoferta

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste.
- **Mercado de suelo:** Sin actividad.

**Precios:** Continúan las caídas, aunque se van moderando, especialmente en la zona de Castelldefels. Tendencia bajista por el exceso todavía de oferta.

**Oferta:** El stock de obra nueva es relevante, sin apenas reducción en los últimos años. El ritmo de venta se sitúa en 2-3 unidades al mes. El mercado de segunda mano también se caracteriza por la sobreoferta, con plazos de venta que se sitúan entre 12 y 14 meses. El papel del mercado del alquiler en la zona es cada vez más relevante.

**Actividad:** No se han iniciado promociones de forma relevante, ni hay movimiento en el mercado de suelo.

**Demanda:** El comprador en esta zona es nacional en un 90% de los casos, principalmente de Cataluña, frente a un 10% extranjero. Aumenta el pago al contado, aunque a veces está combinado con el crédito hipotecario. El comprador ha cambiado respecto al perfil habitual durante la crisis: ahora tiene predominantemente un poder adquisitivo medio-alto.

#### ENTRE MATARÓ Y TOSSA DE MAR. Los extranjeros concentran el 75% de las operaciones

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de recuperación en los inmuebles de mayor calidad.
- **Mercado del suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Los precios están estancados o, incluso, permanecen en descenso. Los inmuebles con mayor calidad son los que evolucionan mejor, aunque se prevé que todavía registren ligeras bajadas.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es aún relevante, aunque va reduciéndose. El ritmo de ventas de las viviendas de nueva construcción o con obras reiniciadas es lento, de una o dos unidades al mes. En el caso de la vivienda de segunda mano, el tiempo medio de venta está en el entorno de los seis meses, siempre que cuente con una comercialización adecuada y un precio razonable.

**Actividad:** Las promociones que quedaron paralizadas por la crisis son mayoritariamente propiedad de los bancos. Solo se han iniciado nuevos proyectos de la mano de extranjeros. En el mercado del suelo no hay actividad.

**Demanda:** El comprador predominante es extranjero. Reúne el 75% de las operaciones, frente al 25% que supone el comprador nacional. Es una zona que sigue siendo muy demandada por compradores de nacionalidad rusa y alemana.

PRECIOS COSTA CATALANA	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Barcelona (provincia)</b>	<b>1.618</b>	<b>1.604</b>	<b>-0,9%</b>	<b>-51,1%</b>
Barcelona, Capital	2.297	2.335	1,7%	-47,4%
Castelldefels	2.228	2.246	0,8%	-44,9%
Cubelles	1.590	1.380	-13,2%	-55,1%
Gavà	1.847	1.692	-8,4%	-53,3%
Mataró	1.395	1.289	-7,6%	-60,9%
Pineda de Mar	1.245	1.223	-1,8%	-59,2%
Premià de Mar	1.575	1.397	-11,3%	-57,1%
Sitges	2.586	2.694	4,2%	-43,7%
Vilanova i la Geltrú	1.531	1.347	-12,0%	-55,9%

Fuente: Tinsa

COMPRVENTAS COSTA CATALANA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Barcelona (provincia)</b>	<b>27.591</b>	<b>36.463</b>	<b>32,1%</b>	<b>3.154</b>	<b>3.741</b>	<b>18,6%</b>	<b>24.437</b>	<b>32.722</b>	<b>33,9%</b>
Barcelona, Capital	9.471	12.819	35,4%	625	1178	88,5%	8.846	11.641	31,6%
Castelldefels	356	505	41,9%	23	17	-26,1%	333	488	46,5%
Cubelles	179	194	8,4%	37	46	24,3%	142	148	4,2%
Gavà	213	300	40,8%	25	28	12,0%	188	272	44,7%
Mataró	634	889	40,2%	44	39	-11,4%	590	850	44,1%
Pineda de Mar	226	289	27,9%	16	30	87,5%	210	259	23,3%
Premià de Mar	123	155	26,0%	3	1	-66,7%	120	154	28,3%
Sitges	316	446	41,1%	63	51	-19,0%	253	395	56,1%
Vilanova i la Geltrú	341	448	31,4%	70	81	15,7%	271	367	35,4%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA CATALANA	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Barcelona (provincia)</b>	<b>1.552</b>	<b>2.523</b>	<b>62,6%</b>	<b>301</b>	<b>383</b>	<b>27,2%</b>	<b>1.251</b>	<b>2.140</b>	<b>71,1%</b>
Barcelona, Capital	642	865	34,7%	15	18	20,0%	627	847	35,1%
Castelldefels	8	21	162,5%	8	12	50,0%	0	9	-
Cubelles	0	3	-	0	3	-	0	0	-
Gavà	3	147	4800,0%	3	1	-66,7%	0	146	-
Mataró	3	39	1200,0%	3	4	33,3%	0	35	-
Pineda de Mar	2	3	50,0%	2	3	50,0%	0	0	-
Premià de Mar	1	7	600,0%	1	3	200,0%	0	4	-
Sitges	6	38	533,3%	6	6	0,0%	0	32	-
Vilanova i la Geltrú	5	13	160,0%	5	9	80,0%	0	4	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

### Tarragona (Costa Dorada)

#### ENTRE CUNIT Y TORREDEMBARRA. El mercado de segunda mano reduce los plazos de venta a 4-6 meses

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste, con tendencia a la estabilización.
- **Mercado de suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Los precios han continuado a la baja aunque de forma más suave, especialmente en las viviendas de segunda mano. Las viviendas unifamiliares de entre 250 y 400 m<sup>2</sup> tienden a depreciarse con mayor facilidad por la escasa demanda. Se prevé una estabilización de los precios este año, ya que prácticamente han tocado fondo. Hay un mercado constituido por clientes que rondan las agencias de ventas buscando gangas y ofertas interesantes con dinero en mano. Al ver actividad, se siguen poniendo inmuebles a la venta, tanto por parte de las entidades bancarias como por los particulares.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque se va reduciendo. En Cunit, coexiste la oferta de segunda mano y de obras inacabadas. En Calafell, hay poca oferta de vivienda nueva, alguna obra paralizada y stock de segunda mano. En El Vendrell, todavía se puede encontrar mucha promoción nueva a la venta, mucho suelo urbanizado disponible y bastante obra pendiente de terminar. En Roda de Barà, se oferta vivienda nueva en venta, aparte de suelo y obra por terminar. Por último, en Torredembarra, es habitual la oferta de vivienda nueva y todavía queda obra por terminar. El ritmo de ventas de obra nueva es aún lento. El mercado de segunda mano es el que más se mueve: parece que se han reducido los tiempos de venta, que oscilan entre 4 y 6 meses.

**Actividad:** En general, no se observa que se estén terminando obras. En Calafell, se ha iniciado una promoción céntrica de 110 viviendas con precios competitivos, que está registrando un buen ritmo de venta. No hay mercado de suelo.

**Demanda:** La balanza en esta zona se inclina ligeramente hacia el comprador nacional, representando un 60% del total. Este tipo de público busca, en su mayoría, buenas ofertas. La parte de comprador extranjero, representada por un 40%, se inclina más por un chalet en la costa mediterránea. Los compradores nacionales mayoritariamente son catalanes pero, también acuden aragoneses, navarros y vascos. Los extranjeros son franceses, belgas, holandeses y algunos ucranianos y rusos. La mayoría de compras se hace al contado o, en todo caso, con una pequeña ayuda hipotecaria.

#### ENTRE TARRAGONA Y EL HOSPITALET DE L'INFANT. Las promociones paralizadas comienzan a reactivarse

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de recuperación.
- **Mercado de suelo:** Sin actividad.

**Precios:** En el último año, los precios han continuado con bajadas que no superan el 5%. Este año parece que seguirán en esa línea, aunque existen ya pequeños indicios de un cambio de tendencia.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, sin que se aprecien descensos importantes en el mismo. Las localidades con menos habitantes, como pueden ser Hospitalet y Miami, suelen tener unos precios más asequibles y en consecuencia menos stock, mientras que en las más grandes, como Cambrils, Salou y Tarragona, el stock es mayor, al tener unos precios más elevados. De media se venden dos o tres unidades al mes de obra nueva. En el caso de vivienda de segunda mano el tiempo medio de venta está entre seis y ocho meses. El mercado de alquiler es abundante.

**Actividad:** Las promociones que quedaron paralizadas con la crisis comienzan a reactivarse, aproximadamente entre 12 y 16 unidades en la tipología de vivienda plurifamiliar. El ritmo de comercialización de la vivienda adosada es de entre cuatro y seis unidades vendidas al mes. Las obras reactivadas han sido promovidas por los bancos; en su mayoría son proyectos que se paralizaron por la caída del mercado y se encuentran en segunda línea de playa. El mercado del suelo permanece inactivo ante la incertidumbre sobre el futuro del mercado inmobiliario.

**Demanda:** El 80% del comprador es nacional, principalmente de Zaragoza, País Vasco y Lérida. Entre los extranjeros, destacan los rusos y los franceses. Las compras suelen contar con la ayuda de un crédito, sobre todo en el caso de los españoles y para viviendas procedentes de entidades financieras.

## ENTRE L'AMETLLA DE MAR Y ALCANAR. Estabilización con perspectivas de mejora en buenas ubicaciones

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de recuperación.
- **Mercado de suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Se mantiene en los últimos meses una cierta estabilidad de precios, incluso con ligero crecimiento al alza. Los precios de las viviendas mejor ubicadas o de lujo evolucionan lentamente, mientras que en las viviendas peor ubicadas o medias están estancados y se prevé que mantengan esta situación mientras no se comercialicen las ofertadas en las promociones de las entidades financieras. El resto puede evolucionar al alza, siguiendo la mejor dinámica observada del sector.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque va reduciéndose. El más abundante se encuentra en localidades del sur: Alcanar, Sant Carles de la Rápita, l'Aldea y Deltebre. Los municipios ubicados más al norte (l'Ampolla y l'Ametlla de Mar) poseen menos sobreoferta, sin que aparezcan nuevas promociones en marcha ni a la venta en el mercado. El ritmo de venta de promociones nuevas a la venta es de menos de una unidad al mes. El mercado de segunda mano es solo relevante para viviendas bien ubicadas y la comercialización se sitúa, de media, en el entorno del año.

**Actividad:** No se detecta actividad ni promotora ni de compra de suelo.

**Demanda:** El mercado está repartido, aunque el 70% de las operaciones corresponden a compradores nacionales. La vivienda media y peor ubicada, por lo general, tiene comprador nacional (País Vasco y Aragón). El producto bien ubicado o de lujo suele ir a manos del comprador extranjero (Rusia, Francia y Suiza).

PRECIOS COSTA CATALANA	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Tarragona (provincia)</b>	<b>1.192</b>	<b>1.124</b>	<b>-5,7%</b>	<b>-52,3%</b>
Calafell	1.400	1.316	-6,0%	-54,6%
Cambrils	1.584	1.520	-4,0%	-45,3%
Cunit	1.384	1.384	0,0%	-50,7%
Salou	1.557	1.591	2,2%	-44,2%
Tarragona, Capital	1.201	1.141	-5,0%	-55,1%
Torredembarra	1.396	1.222	-12,5%	-53,9%
Vendrell (El)	1.295	1.263	-2,5%	-50,7%

Fuente: Tinsa

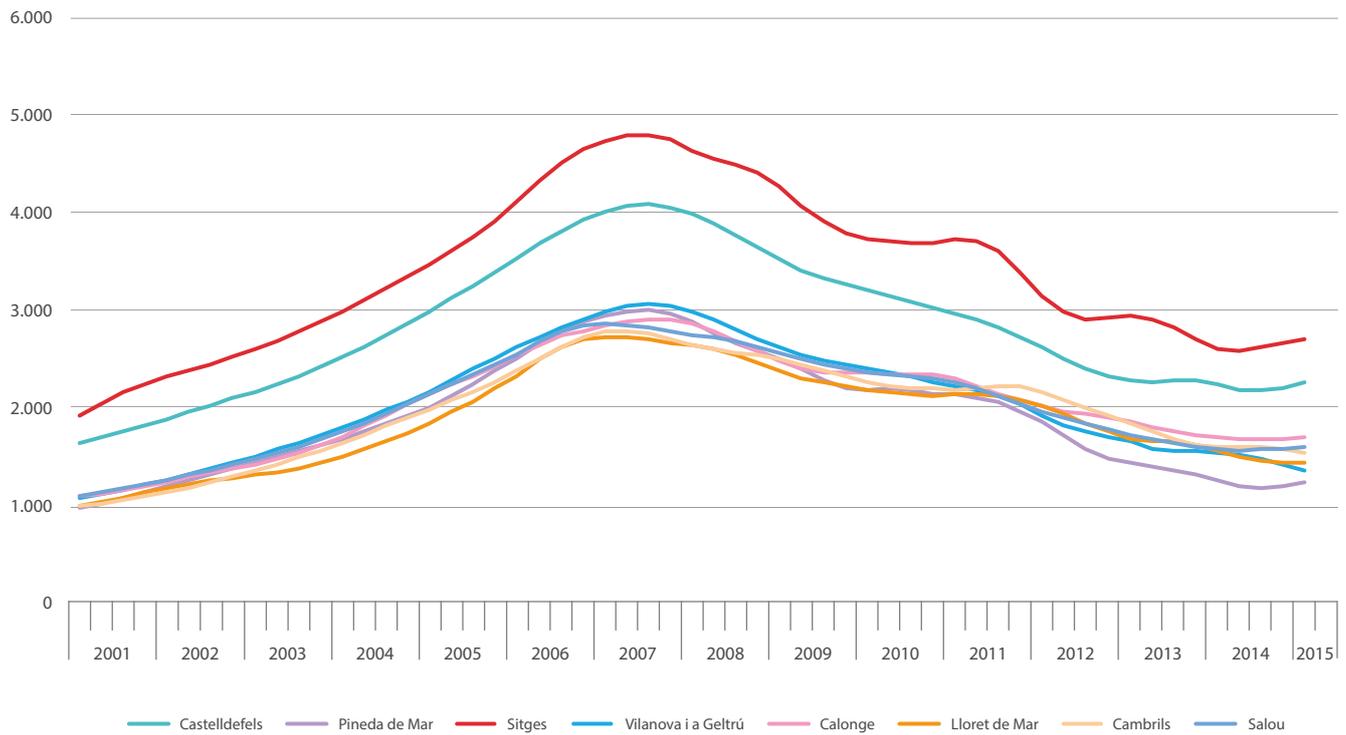
COMPRVENTAS COSTA CATALANA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Tarragona (provincia)</b>	<b>7.306</b>	<b>7.693</b>	<b>5,3%</b>	<b>1.394</b>	<b>907</b>	<b>-34,9%</b>	<b>5.912</b>	<b>6.786</b>	<b>14,7%</b>
Calafell	390	515	32,1%	36	60	66,7%	354	455	28,5%
Cambrils	477	563	18,0%	54	56	3,7%	423	507	19,9%
Cunit	146	166	13,7%	23	3	-87,0%	123	163	32,5%
Salou	587	596	1,5%	34	52	52,9%	553	544	-1,6%
Tarragona, Capital	776	888	14,4%	192	122	-36,5%	584	766	31,2%
Torredembarra	172	191	11,0%	21	16	-23,8%	151	175	15,9%
Vendrell (El)	460	538	17,0%	58	52	-10,3%	402	486	20,9%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA CATALANA	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Tarragona (provincia)</b>	<b>255</b>	<b>234</b>	<b>-8,2%</b>	<b>148</b>	<b>120</b>	<b>-18,9%</b>	<b>107</b>	<b>114</b>	<b>6,5%</b>
Calafell	10	9	-10,0%	3	9	200,0%	7	0	-100%
Cambrils	17	52	205,9%	17	8	-52,9%	0	44	-
Cunit	1	2	100,0%	1	2	100,0%	0	0	-
Salou	1	11	1000,0%	1	3	200,0%	0	8	-
Tarragona, Capital	71	50	-29,6%	5	6	20,0%	66	44	-33,3%
Torredembarra	2	1	-50,0%	2	1	-50,0%	0	0	-
Vendrell (El)	8	11	37,5%	8	3	-62,5%	0	8	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Vivienda en costa 2015



La información sobre la costa catalana ha sido elaborada con la colaboración técnica de [Xavier Muñoz Punti](#) (Costa Brava); [Jaume Mollfulleda i Costas](#) (La Selva Marítima); [Xavier Beltrán Serra](#) (Comarca de El Maresme); [Josep Antoni Gargallo Gil](#) (Costa de El Garraf); [Raquel Alfonso Perez](#) (Mataró-Tossa de Mar); [Jordi Sanchez Solsona](#) (Tarragona Norte); [Frances Olivé Olesti](#) y [Josep Maria Escarre Aroca](#) (Tarragona-Hospitalet de L'infant); [Francisco Javier Gilabert Ralda](#) (Tarragona Sur)

## | Mar Mediterráneo

### Costa de la Comunidad Valenciana



#### Castellón (Costa del Azahar)

##### ENTRE VINAROS Y CASTELLÓN. El mercado continúa en fase de ajuste

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Aún en fase de ajuste, especialmente en Oropesa del Mar (zona Marina D'Or), Peñíscola y Alcossebre, donde hay una importante sobreoferta.
- **Mercado del suelo:** No se perciben signos de reactivación.

**Precios:** La tendencia de precios continúa siendo a la baja, hasta caídas máximas en el entorno del 10%. No se aprecia un cambio de tendencia, ya que continúa el desajuste entre oferta y demanda. El porcentaje de bajada de precios es cada vez más reducido. En Benicassim, el ajuste ha sido algo menor, al ser una zona más consolidada sin demasiada sobreoferta, donde tienen su segunda residencia vecinos de Castellón.

**Oferta:** El mayor volumen de stock de viviendas se concentra en Peñíscola, Oropesa de Mar (zona de Marina D'Or) y Alcossebre. El ritmo de ventas de obra nueva está en torno a una o dos viviendas al mes. Las operaciones en el mercado de segunda mano se concentran en viviendas baratas para rehabilitar en zonas consolidadas, donde no hay obra nueva. La vivienda en alquiler va ganando protagonismo. El valor de las rentas también ha descendido, aunque en menor medida que para el producto en venta.

**Actividad:** A diferencia de lo que ocurrió en 2010, 2011 y 2012, en el último año no se ha reactivado ninguna promoción paralizada por la crisis. Tampoco se han iniciado nuevos proyectos, salvo alguna vivienda unifamiliar en autopromoción.

**Demanda:** Aún es escasa y su procedencia es tanto nacional como extranjera. El comprador nacional adquiere viviendas en poblaciones menos turísticas, mientras que el extranjero se inclina por focos turísticos. La demanda nacional proviene de Aragón y País Vasco, mientras que Alemania e Inglaterra son las procedencias más habituales entre los inversores internacionales. Estos se concentran, principalmente, en las localidades de Peñíscola y Alcossebre.

El producto más demandado en zonas turísticas son las viviendas de dos habitaciones. En poblaciones no tan turísticas, dado que el precio es menor, se opta por inmuebles algo más grandes: de dos y tres habitaciones.

## Vivienda en costa 2015

### ENTRE BORRIANA Y XILXES. El stock en manos de la banca influye en plazos y valores

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Mercado próximo al suelo en Borriana y pendiente de ajustes considerables en Moncofa, Xilxes y Almenara.
- **Mercado del suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Siguen bajando en la zona de Moncofa-Xilxes-Almenara, aunque de forma más moderada, por la gran oferta existente. En Borriana y Nules, las bajadas son más controladas. No se consideran variaciones significativas de la evolución del precio según la tipología de vivienda. La demanda sigue siendo escasa, aunque se realizan transacciones ocasionales, aprovechando circunstancias especiales. El mercado reacciona ante reajuste de precios. Es el caso de un edificio de 200 viviendas situado en Almenara, que disfruta de un ritmo de ventas de aproximadamente 10-15 viviendas al mes.

Dada la actividad económica de la zona, tasas de paro, etc. parece poco probable que se reactive el mercado. Tan sólo en Borriana, por su entidad y por estar en una zona con mayor densidad de población, cabe pensar que los valores de oferta puedan estabilizarse, aunque siguiendo una tendencia a la baja.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es muy considerable sobre todo en la zona Moncofa – Xilxes y que ha ido pasando por impagos a las entidades bancarias. Prácticamente todo el mercado está en sus manos, tanto de viviendas como de suelo. El stock es muy abundante, con edificios terminados y a medio construir en Moncofa y Xilxes. Menos acusado en Nules y en menor medida en Borriana.

No existen promociones de obra nueva, tan solo alguna actuación puntual y casi por cuestiones de conservación de alguna promoción que se quedó a falta de terminar. Las transacciones de vivienda de obra nueva se limitan a oportunidades de mercado y en circunstancias especiales. La gran cantidad de oferta, en su mayoría en manos de entidades bancarias, influye de manera negativa en plazos y valores. Los precios de alquiler también han descendido de forma destacable. En este campo sí se observa una mayor actividad, aprovechando las oportunidades.

**Actividad:** De forma puntual se ha terminado alguna promoción que se quedó paralizada, y por parte de entidades bancarias o filiales. No existen nuevos proyectos, ni reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** Los inmuebles de segunda residencia son ocupados, principalmente, por residentes de zonas próximas. En esta zona hay tradición de tener vivienda en la ciudad y en la costa. El comprador nacional representa aproximadamente un 85% del total de compraventas. Procede mayoritariamente de Comunidad Valenciana, Madrid, Aragón y Euskadi. Normalmente son transacciones al contado: escasamente se solicitan créditos o solo cubren pequeñas cantidades del pago. Antes todo el mercado se basaba en créditos, accedía a este tipo de inmueble cualquier persona, ahora se ha reducido sólo a compradores con garantías.

PRECIOS COSTA VALENCIANA	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim.2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Castellón (provincia)</b>	<b>960</b>	<b>917</b>	<b>-4,5%</b>	<b>-48,8%</b>
Almazora/Almassora	907	804	-11,4%	-51,3%
Benicarló	926	931	0,5%	-52,2%
Benicasim/Benicàssim	1.597	1.573	-1,5%	-38,7%
Borriana/Burriana	899	823	-8,5%	-46,9%
Castellón de la Plana/ Castelló de la Plana	1.019	905	-11,2%	-52,0%
Oropesa del Mar/Orpesa	1.213	1.196	-1,4%	-55,1%
Peñíscola/Peñíscola	1.262	1.260	-0,2%	-49,2%
Vinaròs	1.034	1.025	-0,9%	-43,3%

Fuente: Tinsa

COMPRAVENTAS COSTA VALENCIANA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Castellón (provincia)</b>	<b>6.975</b>	<b>5.301</b>	<b>-24,0%</b>	<b>2.213</b>	<b>798</b>	<b>-63,4%</b>	<b>4.762</b>	<b>4.503</b>	<b>-5,4%</b>
Almazora/Almassora	144	237	64,6%	45	66	46,7%	99	171	72,7%
Benicarló	211	301	42,7%	34	81	138,2%	177	220	24,3%
Benicasim/Benicàssim	181	265	46,4%	8	12	50,0%	173	253	46,2%
Borriana/Burriana	253	283	11,9%	44	32	-27,3%	209	251	20,1%
Castellón de la Plana /Castelló de la Pla	859	1.116	29,9%	74	112	51,4%	785	1.004	27,9%
Nules	68	115	69,1%	13	23	76,9%	55	92	67,3%
Oropesa del Mar/Orpesa	672	627	-6,7%	57	73	28,1%	615	554	-9,9%
Peñíscola/Peñíscola	394	397	0,8%	55	46	-16,4%	339	351	3,5%
Vinaròs	268	339	26,5%	41	42	2,4%	227	297	30,8%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA VALENCIANA	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Castellón (provincia)</b>	<b>256</b>	<b>222</b>	<b>-13,3%</b>	<b>136</b>	<b>141</b>	<b>3,7%</b>	<b>120</b>	<b>81</b>	<b>-32,5%</b>
Almazora/Almassora	22	2	-90,9%	4	2	-50,0%	18	0	-100%
Benicarló	8	9	12,5%	2	6	200,0%	6	3	-50%
Benicasim/Benicàssim	4	9	125,0%	4	9	125,0%	0	0	-
Borriana/Burriana	9	15	66,7%	7	11	57,1%	2	4	100%
Castellón de la Plana /Castelló de la Plana	31	42	35,5%	25	16	-36,0%	6	26	3,3%
Nules	2	4	100,0%	2	4	100,0%	0	0	-
Oropesa del Mar/Orpesa	4	3	-25,0%	4	3	-25,0%	0	0	-
Vinaròs	16	4	-75,0%	4	4	0,0%	12	0	-100%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Costa de Valencia

### ENTRE CANET D'EN BERENGUER Y ALBORAIÀ. Plazos de venta de entre 12 y 18 meses

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Los precios están próximos a tocar fondo.
- **Mercado del suelo:** No se aprecian signos de reactivación.

**Precios:** Las caídas se han ido ralentizando en el último año. Todo apunta a que en el medio plazo se producirá la estabilización de los precios e incluso alguna subida puntual, fundamentalmente el Puig de Santamaría.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque está en descenso. El ritmo de ventas está estancado por el precio de los edificios a la venta, situándose fuera del mercado actual. El mercado de segunda mano se ha reactivado ligeramente debido a la escasez de oferta de obra nueva. En cualquier caso el tiempo medio de venta sigue estando entre 12-18 meses, salvo los inmuebles que se ajustan al valor de que marca la realidad del mercado actual.

El mercado de alquiler es muy importante en estas zonas, arrendándose en periodos vacacionales el 80-90% de los inmuebles en municipios como Puig de Santamaría, Puzol o Chiches, y rondando el 60%-70% en poblaciones como Canet, Alboraià o Puerto Sagunto.

**Actividad:** Hace varios años se finalizaron y comercializaron algunas promociones que estaban paralizadas, pero las que quedan están en estructura y no se prevé que se reactiven. No se han iniciado nuevos proyectos. Tampoco existen indicios de reactivación en el mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador predominantemente es nacional, con un 95% de representación. Procede fundamentalmente de Aragón, País Vasco y Madrid. El perfil más habitual son familias que buscan segundas residencias para pasar los periodos vacacionales.

## Vivienda en costa 2015

### ENTRE SUECA Y OLIVA. Stock residual de obra nueva e interés por el mercado (barato) de segunda mano

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Precios próximos a tocar suelo. Reducción de la oferta y un ligero incremento de la demanda respecto a 2014.

**Precios:** El descenso de precios es moderado, con clara tendencia a la estabilización. Se ha observado un leve repunte en algunos inmuebles situados en primera línea de la playa de Gandía, que no son concluyentes. La consolidación del suelo puede desembocar en un ligero incremento en zonas muy concretas, correspondientes a áreas muy bien ubicadas con escasa oferta.

**Oferta:** El stock de obra nueva es residual. La oferta actual de obra nueva en las playas de esta zona es muy escasa. No obstante, hay alguna promoción terminada que no ha salido a la venta. La situación de bajo nivel de stock de viviendas nuevas en venta es generalizada, existiendo, sin embargo, dos zonas en las que se observa un número notable de promociones finalizadas sin ocupar y con promociones en construcción paralizadas. El ritmo de ventas de obra nueva es reducido, entre 1 y 2 unidades al mes.

En el mercado de segunda mano, se observa un ligero incremento de la demanda de viviendas, dirigido principalmente a viviendas de bajo importe. El plazo estimado de venta es de 12 a 14 meses. Mercado fluido y con cierta actividad.

**Actividad:** Se ha finalizado recientemente una promoción en la playa de Piles, que se encontraba con las obras paralizadas y que se ha reactivado bajo la fórmula de promoción conjunta por parte de la entidad adjudicataria y de la promotora local.

La situación de la actividad promotora es:

- **Oliva:** Tres promociones en marcha. Dos en la Playa de Piles (urbanización Oliva Nova) y otra en el Sector 19.
- **Playa de Guardamar:** Se ha iniciado recientemente una promoción plurifamiliar.
- **Cullera:** Al menos dos proyectos de unifamiliares en la urbanización Faro del Mediterráneo tienen las obras paralizadas.
- **Playa de Piles:** Hay una promoción en estructura, con las obras paralizadas.

El sector Les Foies, en la playa de Gandía, se encuentra en fase de urbanización.

**Demanda:** Predomina el comprador nacional, menos en las playas de Oliva, donde la balanza se reparte, procedente de las comarcas interiores de la propia provincia de Valencia, de las Comunidades Autónomas centrales, como Madrid y Castilla-La Mancha, y en menor medida de Castilla y León y Aragón. Entre los compradores extranjeros, cabe señalar a alemanes, franceses y belgas. En la actualidad, la forma de pago predominante es al contado o con un reducido porcentaje de financiación.

PRECIOS COSTA VALENCIANA	Valor €/m <sup>2</sup> 1 trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1 trim. 2015	% Variación 1 trim 2014-1 trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Valencia (provincia)</b>	<b>953</b>	<b>911</b>	<b>-4,4%</b>	<b>-50,9%</b>
Alboraya	1.331	1.286	-3,4%	-44,6%
Canet d'En Berenguer	1.122	1.004	-10,5%	-60,1%
Gandia	1.041	889	-14,6%	-48,1%
Pobla de Farnals (la)	1.235	1.300	5,3%	-46,5%
Valencia, Capital	1.174	1.090	-7,2%	-54,6%

Fuente: Tinsa

COMPRVENTAS COSTA VALENCIANA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Valencia (provincia)</b>	<b>19.224</b>	<b>15.949</b>	<b>-17,0%</b>	<b>5.951</b>	<b>2.656</b>	<b>-55,3%</b>	<b>13.273</b>	<b>13.293</b>	<b>0,1%</b>
Alboraya	421	247	-41,3%	166	73	-56,0%	255	174	-31,8%
Canet d'En Berenguer	181	206	13,8%	30	39	30,0%	151	167	10,6%
Cullera	337	372	10,4%	25	7	-72,0%	312	365	17,0%
Gandia	667	821	23,1%	39	65	66,7%	628	756	20,4%
Pobla de Farnals (la)	142	107	-24,6%	9	0	-100,0%	133	107	-19,5%
Puçol	107	130	21,5%	5	7	40,0%	102	123	20,6%
Valencia, Capital	4.922	6.474	31,5%	543	404	-25,6%	4.379	6.070	38,6%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA VALENCIANA	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Valencia (provincia)</b>	<b>653</b>	<b>542</b>	<b>-17,0%</b>	<b>309</b>	<b>298</b>	<b>-3,6%</b>	<b>344</b>	<b>244</b>	<b>-29,1%</b>
Alboraya	4	0	-100,0%	0	0		4	0	-100,0%
Cullera	3	2	-33,3%	3	2	-33,3%	0	0	-
Gandia	3	19	533,3%	3	7	133,3%	0	12	-
Puçol	6	6	0,0%	3	6	100,0%	3	0	-100,0%
Valencia, Capital	227	117	-48,5%	11	5	-54,5%	216	112	-48,1%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Alicante (Costa Blanca)

### ENTRE DENIA Y VILLAJOSYA: Tendencia alcista en viviendas nuevas bien situadas

Comarcas de la Marina Baja y Marina Alta

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Próxima a que los precios toquen suelo, con algunos indicios de recuperación. Cuanto mayor cercanía a la costa y mejores ubicaciones y vistas, la recuperación de precios es más evidente. En las zonas más alejadas de la costa, con peores ubicaciones y con mayor antigüedad, continúan los descensos, aunque menos pronunciados.
- **Mercado de suelo:** Existe una muy reducida oferta de solares atractivos y se observa un repunte en sus valores de mercado.

**Precios:** En general en ligero descenso, con tendencia a la estabilización y ciertos repuntes en los inmuebles de mayor calidad y alguna obra nueva en zonas privilegiadas. Las viviendas más exclusivas, de reciente construcción y bien situadas, con calidades de lujo, tienen cierta tendencia alcista, mientras que el resto de inmuebles continúan en ligero descenso.

El rango de viviendas en ligera recuperación aumentará siempre que esté dentro del mercado vacacional de reciente construcción, ya que la obra nueva o reciente es muy escasa. Los inmuebles obsoletos y mal situados tendrán complicado remontar y seguirán en su prolongado descenso de precios, ya que ya no existe una inmigración de clase media-baja, como la que hubo en el boom inmobiliario, que los demande.

**Oferta:** Nivel de stock de obra nueva relevante, pero en descenso. Empieza a verse obra nueva reciente en emplazamientos estratégicos. Existe una muy reducida oferta de solares atractivos y estos han sufrido un repunte en sus valores de mercado. Los stocks de obra nueva de los bancos se han reducido enormemente y solo quedan promociones de bajo interés comercial.

En la costa existe obra nueva reciente que incluso es vendida en su integridad antes de la finalización de obra, mientras que en las zonas de interior aún hay obra nueva sin vender procedente de años anteriores a la crisis.

La reciente obra nueva no es muy abundante pero cada municipio costero suele tener entre 30 y 60 unidades de viviendas al año.

En cuanto al mercado de segunda mano, los tiempos se alargan cuanto más al interior nos desplazamos: de los 5-9 meses en costa, a los 9-15 meses del interior. El mercado penaliza mucho los inmuebles no ajustados a mercado, ya que sigue existiendo una alta oferta: ahora más que nunca parece esencial el estudio de mercado para definir un buen precio de venta y poder mejorar los tiempos de comercialización.

Frente al aumento de número de viviendas de alquiler destinado a periodos vacacionales, el resto de alquileres es escaso y estable.

**Actividad:** Quedan muy pocas promociones que no hayan sido finalizadas, son casos excepcionales. Es destacable que el mercado procedente de las entidades financieras y de calidad es reducido y solo parecen quedar inmuebles de baja calidad y elevada antigüedad.

Cada municipio suele haber desarrollado solares que en la época de crisis habían acabado en propiedad de los bancos y estaban bien situados. En su mayoría han sido promovidos por empresas extranjeras y en menor proporción por nacionales y bancos. El producto desarrollado es de calidad media-alta y cercano a la costa, o bien unifamiliares de lujo con buenas vistas panorámicas.

Las ubicaciones de la obra en curso y nuevos proyectos son:

- Villajoyosa, Playa Paraíso: Unas 60 viviendas entre bloque abierto y viviendas adosadas, promotor Taylor Wimpey.
- L'Alfàs del Pi: Una treintena de viviendas en bloque abierto. Promotor: Notar.
- Finestrat, Plan Parcial Terra Mítica: 30 viviendas adosadas. Promotores: Mahersol, Marjal, Notar e inversores rusos.
- Altea (Urbanización Altea Hills): Unas 15 viviendas unifamiliares y adosadas de diversos promotores, en su mayoría rusos.
- Benissa y Moraira: Viviendas unifamiliares de lujo.
- Calpe: Una treintena de viviendas en bloque abierto promovidas por Banco Santander.
- Denia: Solicitud de licencia de diversos proyectos de promotoras españolas, para evitar modificación de costas. Este municipio está muy afectado por las diversas derivas del planeamiento.
- Jávea: 40 viviendas en bloque abierto de promotores extranjeros y nacionales.

El suelo procedente de banco se encuentra prácticamente agotado, lo que ha supuesto un repunte considerable de los precios para solares con buena ubicación. Los planes parciales periféricos y sin interés continúan estancados y sin actividad.

### Vivienda en costa 2015

**Demanda:** La mayoría de mercado en la costa es extranjero, aunque comienza a apreciarse un aumento del comprador nacional. En las escasas operaciones del interior de la comarca, la proporción se iguala, aunque se mantiene la mayoría del comprador extranjero. Se estima que en la costa el porcentaje de compraventas para extranjeros es del 70% y en el interior del 60%.

El comprador predominante vuelve a ser el inglés, aunque existe un cierto porcentaje de centro-europeos y nórdicos. El mercado ruso, aunque en claro descenso el último año, sigue siendo importante, y puede remontar en los próximos años.

Un porcentaje elevado de la compra se efectúa al contado, dejando una pequeña proporción con crédito hipotecario. Sigue siendo necesario disponer de dinero al contado para poder comprar, ya que la financiación es más exigente. Pero el dinero para préstamo hipotecario ha aumentado.

#### ENTRE CAMPELLO Y SANTA POLA: Repunta la demanda en ciertos nichos de mercado

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Sigue el descenso en el precio del metro cuadrado. Se mantiene el ajuste, aunque puede llegar a estabilizarse este año o a principios de 2016.
- **Mercado de suelo:** Existe una muy reducida oferta de solares atractivos y estos han sufrido un repunte en sus valores de mercado. Aún no existe un mercado activo.

La vivienda vacacional en la zona estudiada aún se encuentra en fase de ajuste, aunque puede llegar a estabilizarse a finales de año o principios de 2016. Mientras que en 2014 repuntó el número de viviendas vendidas, el precio por metro cuadrado siguió descendiendo. Se ven promociones en marcha o reactivadas, más en Elche (Arenales del Sol) que en Santa Pola, Alicante y Campello).

La modificación de la Ley de Costas está favoreciendo las transacciones de viviendas en dominio público (primera línea de la playa de Los Arenales), con un aumento de los precios (se ha ampliado el número de años de la concesión). Por otra parte, se ha excluido del dominio público marítimo-terrestre la Serra Grossa de Alicante, lo que se ha traducido en un aumento de precio.

**Precios:** Los precios de este último año continúan a la baja, aunque la caída es más moderada que en años anteriores. Las viviendas de primera línea son las que menos han sufrido el descenso de precios, al estar enfocadas al sector económico más alto. Según datos del Ministerio de Fomento, durante 2014 las viviendas que más se vendieron en Alicante estaban en la horquilla de 60 a 90 m2 construidos. Las viviendas de segunda mano han llegado a unos precios muy atractivos. Empieza a haber demanda de viviendas en algunos nichos de mercado.

**Oferta:** El nivel de stock todavía es abundante. En Elche, según un estudio realizado por los técnicos municipales, entre 2004 y 2013 se finalizó la construcción de 16.442 viviendas y se realizaron casi 14.000 compraventas de viviendas nuevas, siendo el stock resultante de 2.447 viviendas. Esta sobreoferta empieza a reducirse gracias a la venta de viviendas a extranjeros. El ritmo de ventas de obra nueva proveniente de los bancos está en 2-3 viviendas por promoción y mes. El tiempo medio de venta de una vivienda de segunda mano es superior a 1 año.

**Actividad:** Las promociones reactivadas son residuales. Las calidades de la obra nueva en ejecución son medias y medias-altas, siendo superiores si las promociones tienen vistas al mar. Aún no existe un mercado de suelo activo.

**Demanda:** Aproximadamente el 50% de compradores fueron extranjeros, cifra muy similar a los nacionales. En 2014, según datos del Colegio de Notarios, los extranjeros adquirieron en Alicante un 11% más de viviendas que en 2013. Los británicos son los primeros entre los extranjeros. A continuación Rusia (aunque con descenso respecto al año pasado), Bélgica, Suecia, Noruega, Francia, Argelia, Alemania y Holanda. Dentro de los adquirentes nacionales, son los de la Comunidad de Madrid los que predominan, seguidos de Barcelona, Murcia y Valencia.

Lo normal es que se pague con crédito hipotecario, salvo viviendas de lujo. El perfil de comprador ha cambiado durante la crisis. En Los Arenales del Sol, el comprador era nacional y ahora predomina el extranjero. En Gran Alacant (Santa Pola), las viviendas de primera residencia empiezan a equipararse con las de segunda residencia, como demuestra el colegio existente y el segundo centro escolar en tramitación.

#### ENTRE GUARDAMAR DEL SEGURA Y PILAR DE LA HORADADA: Torre Vieja y Orihuela construyen (y venden) para extranjeros

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Sigue el descenso en el precio del metro cuadrado. Se mantiene el ajuste en Guardamar del Segura, y Torre Vieja. En Orihuela hay indicios de recuperación y Pilar de la Horadada es una zona en recuperación, aunque todavía incipiente.
- **Mercado de suelo:** Existe una muy reducida oferta de solares atractivos y estos han sufrido un repunte en sus valores de mercado. En general, no parece, por el momento, reactivarse el mercado de suelo. En Guardamar del Segura no se perciben signos de recuperación. En Torre Vieja, sí se han adquirido algunos terrenos que se encontraban en manos de la Sareb. En Orihuela, se podría estar reactivando algo el mercado del suelo, pero a precios muy razonables. Había suelo en manos de la Sareb que se está adquiriendo por parte de posibles inversores.

#### Precios:

- **Guardamar del Segura.** La evolución de precios continúa a la baja, pero con descensos más moderados. La evolución previsible para este año indica una tendencia hacia la estabilización y ligeras recuperaciones en inmuebles de mayores dimensiones.
- **Torre Vieja.** Se registran niveles de precios casi estabilizados. Evolución de precios previsible para este año: estabilización general y ligeros repuntes en las mejores ubicaciones.
- **Orihuela.** Se detectan indicios de ligeros incrementos, ofertando un producto nuevo de mejor calidad, comparado con lo que se vendía antes de la crisis.
- **Pilar de la Horadada** tiende a frenar la caída. Se aprecia un ligero repunte de los precios en el sector mejor ubicado, muy tímido todavía. La evolución previsible es que se consolide esta situación.

#### Oferta:

- **Guardamar del Segura.** El nivel de stock de obra nueva es residual. No se ha construido prácticamente nada desde 2007. Adosados y unifamiliares son las viviendas con mayor stock. El ritmo de ventas es de 1-2 viviendas al mes. Dentro del mercado de segunda mano, los precios continúan a la baja, con escasa demanda, con un tiempo medio de venta de 16 a 18 meses. Existe cierto mercado de alquiler de apartamentos durante Semana Santa y los meses de verano.
- **Torre vieja.** El nivel de stock de obra nueva es relevante, pero en descenso. Se anima algo la ejecución de pequeñas promociones de obra nueva, más promociones de adosados que apartamentos en bloque. De hecho, Torre vieja lidera, junto a Orihuela Costa, la clasificación de concesión de licencias en la provincia y en la Comunidad Valenciana. Se animan algo las ventas, colocándose unas 2 ó 3 unidades al mes por promoción. El mercado de segunda mano continúa su ajuste. Quedan muchos inmuebles malos, de baja calidad, la mayoría, en manos de entidades bancarias. Precios de oferta a la baja o muy a la baja. Mercado de alquiler vacacional escaso, los demandantes optan por la compra.
- **Orihuela.** El stock de obra nueva es todavía relevante, derivado del gran volumen de construcción años atrás, pero en claro descenso. Solo queda el producto peor. Aumenta de manera considerable la ejecución de proyectos de obras de nueva planta, sobre todo en ubicaciones próximas al Centro Comercial "La Zenia Boulevard" y el entorno de los campos de golf de Villamartín y Las Ramblas. Se ejecutan tanto apartamentos como promociones de adosados y algunas viviendas unifamiliares en mejores ubicaciones y de mayores dimensiones. Para establecer un rango, podríamos indicar que se ofertan, con posibilidades de venta reales, apartamentos de hasta 150.000 €, adosados de hasta 250.000 € y unifamiliares desde 350.000 €, existiendo un nicho de mercado de este último tipo de unos 500.000 €, enfocado al mercado chino potencial. Las promociones habituales casi nunca superan las 50-75 viviendas y suelen fraccionarse por fases para adecuar su ejecución a los ritmos de venta, situándose estos en unas dos o tres viviendas por mes y promoción. En cuanto al mercado de segunda mano, todavía es relevante dado el stock existente, pero queda lo peor. Ofertas a la baja para intentar colocar difícilmente los restos. No es relevante el mercado de alquileres en la zona.
- En **Pilar de la Horadada**, el stock de obra nueva en la zona es residual. El volumen de construcción es pequeño. Se ejecutan al menos 100 ó 150 viviendas de nueva planta, algún bloque de apartamentos (20%) y el resto son promociones de adosados (80%). Los ritmos de venta parecen aumentar algo; 2-3 unidades al mes. Promociones por fases, ajustando el ritmo de ejecución a ritmos de venta. En el mercado de segunda mano, todavía hay bastante oferta, con precios estabilizados. Hay demanda de adosados y se alcanzan tiempos medios de venta de entre 16 y 20 meses. Irrelevante el mercado de alquiler.

#### Actividad:

- **Guardamar del Segura** no ha reactivado promociones paralizadas, pero sí ha iniciado dos o tres nuevos proyectos de promotores nacionales y extranjeros. Se realizan viviendas adosadas y/o unifamiliares. Viviendas de calidad algo superior a la media local, todas concentradas en el Sector ZO-3. No se reactiva el mercado de suelo.
- En **Torre vieja**, se ha reactivado algún conjunto de adosados que quedó paralizado con la crisis. No supone más de 25 a 30 unidades por conjunto y, probablemente, ya fueran de entidades financieras que han llegado ahora a acuerdos con promotores para retomar las obras. Sí se han iniciado algunos nuevos proyectos, encontrándose en ejecución en estos momentos. Fundamentalmente, se trata de adosados en diferentes urbanizaciones de la localidad; promociones pequeñas y ajustándose al ritmo de ventas. No parece, por el momento, reactivarse el mercado de suelo. No obstante, sí se han adquirido algunos terrenos que se encontraban en manos de la Sareb.
- En **Orihuela**, sí se han reactivado promociones paralizadas con la crisis. Dichas promociones estaban en manos de bancos casi todas y ahora se rehabilitan y finalizan por medio de promotores. Se podría estar reactivando algo el mercado del suelo, pero a precios muy razonables. Había suelo en manos de Sareb, que se está adquiriendo por parte de posibles inversores.
- En **Pilar de la Horadada**, se han retomado dos obras que quedaron paralizadas por la crisis y que estaban en manos de sus propietarios. Se han iniciado algunos nuevos proyectos, concentrados todos en Torre de la Horadada, y que son, sobre todo, conjuntos de adosados.

#### Demanda:

- En **Guardamar del Segura**, el comprador es predominantemente extranjero (80%), con predominio de rusos, suecos y belgas, y se decanta por adosados y/o unifamiliares de entre 200.000 € y 350.000 €. El nacional (20%) llega principalmente de Madrid, Castilla-La Mancha y Castilla-León, y adquiere escasamente apartamentos de segunda mano, de hasta 100.000-120.000 €. Mientras que los extranjeros pagan al contado o con pequeñas hipotecas los nacionales se apoyan en el crédito hipotecario, aunque con una entrada cuantiosa.
- En **Torre vieja**, los compradores son nacionales y extranjeros a partes iguales. Los primeros, procedentes de Madrid, Castilla-La Mancha y Castilla-León, compran apartamentos, mientras que los extranjeros se decantan más por adosados. Por tipologías, los apartamentos son demandados por compradores nacionales en cerca de un 80% de los casos, siendo los extranjeros el 20% restante. En adosados, un 30% de las operaciones llegan firmadas por españoles y un 70% por extranjeros. La procedencia mayoritaria de los compradores nacionales es la Comunidad de Madrid, seguida de Castilla-La Mancha y Castilla-León. Hay alguna demanda desde el País Vasco, aunque escasa. Para compradores extranjeros, priman los rusos, escandinavos e ingleses. Los compradores nacionales intentan obtener créditos hipotecarios; los extranjeros, suelen pagar gran parte el contado. El producto característico del entorno podría ser el apartamento de hasta 100.000 € y los adosados de hasta 200.000 €.
- En **Orihuela**, el comprador es predominantemente extranjero (90%). Copan prácticamente las compraventas y paga al contado. Adquiere fundamentalmente adosados de hasta 100-120 metros cuadrados construidos. La procedencia mayoritaria es del Reino Unido, aunque proliferan suecos y eslavos, rusos sobre todo. También comienzan a comprar algunos belgas y la novedad es la irrupción del mercado chino.
- En **Pilar de la Horadada**, el comprador extranjero y el nacional coexisten a partes iguales. Los primeros proceden de Reino Unido, y los segundos de la Comunidad de Murcia.

## Vivienda en costa 2015

PRECIOS COSTA VALENCIANA	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Alicante (provincia)</b>	<b>1.127</b>	<b>1.121</b>	<b>-0,5%</b>	<b>-43,3%</b>
Alfàs del Pi (l')	1.469	1.359	-7,5%	-44,6%
Alicante, Capital	1.190	1.164	-2,2%	-40,6%
Altea	1.669	1.475	-11,6%	-38,1%
Benidorm	1.607	1.665	3,6%	-41,1%
Calpe/Calp	1.554	1.471	-5,3%	-39,4%
Campello (el)	1.489	1.284	-13,8%	-37,5%
Dénia	1.401	1.404	0,2%	-43,3%
Elche/Elx	948	958	1,0%	-44,6%
Guardamar del Segura	1.312	1.140	-13,1%	-47,2%
Jávea/Xàbia	1.491	1.658	11,2%	-33,1%
Orihuela	1.212	1.231	1,6%	-43,9%
Pilar de la Horadada	1.308	1.203	-8,0%	-45,6%
Santa Pola	1.319	1.272	-3,6%	-41,2%
Torreveija	1.199	1.215	1,4%	-45,5%
Villajoyosa/Vila Joiosa (la)	1.222	1.083	-11,4%	-51,9%

Fuente: Tinsa

COMPRVENTAS COSTA VALENCIANA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Alicante (provincia)</b>	<b>27.181</b>	<b>26.744</b>	<b>-1,6%</b>	<b>5.733</b>	<b>3.521</b>	<b>-38,5%</b>	<b>21.448</b>	<b>23.223</b>	<b>8,2%</b>
Alfàs del Pi (l')	350	341	-2,6%	22	25	13,6%	328	316	-3,7%
Alicante, Capital	3.081	3.698	20,0%	341	305	-10,6%	2.740	3.393	23,8%
Altea	535	446	-16,6%	80	27	-66,3%	455	419	-7,9%
Benidorm	1.283	1.349	5,1%	62	30	-51,6%	1.221	1.319	8,0%
Calpe/Calp	690	841	21,9%	88	141	60,2%	602	700	16,3%
Campello (el)	451	531	17,7%	117	90	-23,1%	334	441	32,0%
Dénia	1.137	1.223	7,6%	196	81	-58,7%	941	1.142	21,4%
Elche/Elx	1.203	1.531	27,3%	82	123	50,0%	1.121	1.408	25,6%
Guardamar del Segura	453	457	0,9%	69	61	-11,6%	384	396	3,1%
Jávea/Xàbia	639	763	19,4%	5	13	160,0%	634	750	18,3%
Orihuela	2.935	3.527	20,2%	458	886	93,4%	2.477	2.641	6,6%
Pilar de la Horadada	560	658	17,5%	159	220	38,4%	401	438	9,2%
Santa Pola	881	925	5,0%	109	80	-26,6%	772	845	9,5%
Torreveija	3.984	4.136	3,8%	423	369	-12,8%	3.561	3.767	5,8%
Villajoyosa/Vila Joiosa (la)	491	507	3,3%	57	71	24,6%	434	436	0,5%

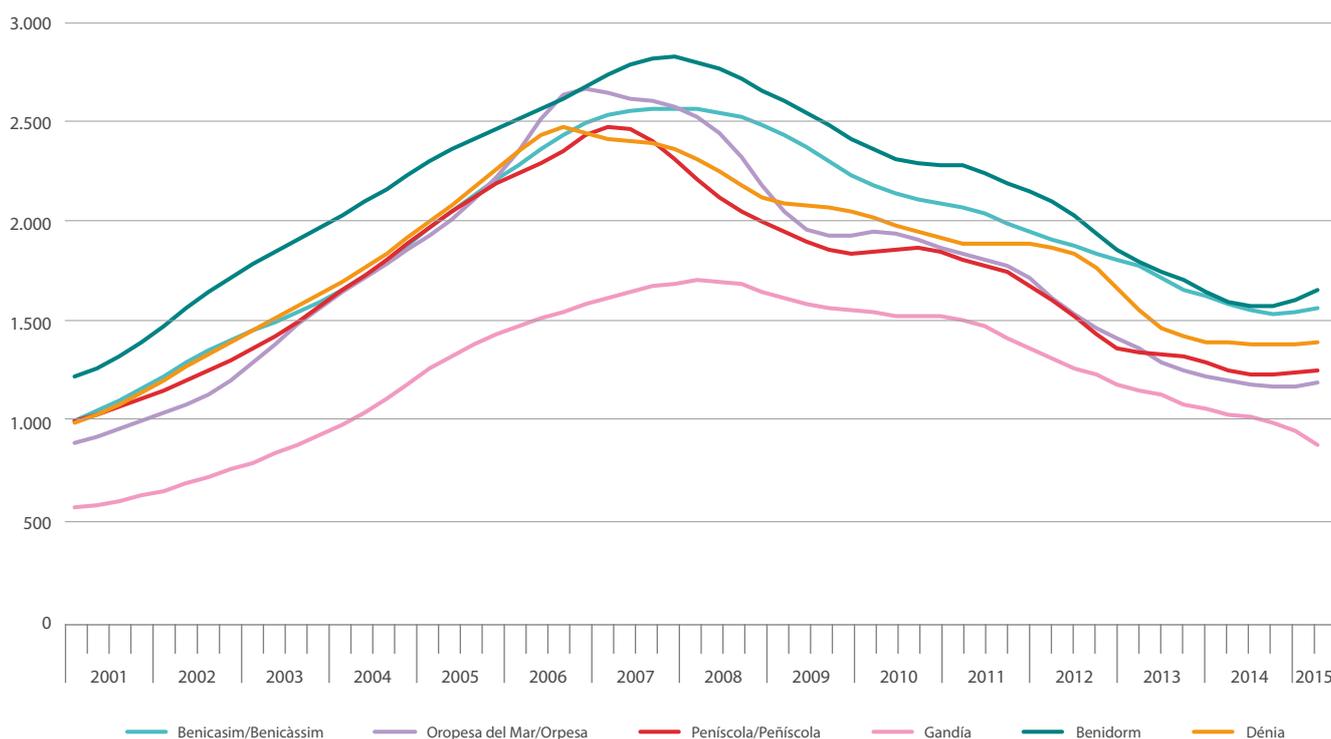
Fuente: Ministerio de Fomento

## VISADOS DE OBRA NUEVA

## COSTA VALENCIANA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Alicante (provincia)</b>	<b>2.148</b>	<b>2.380</b>	<b>10,8%</b>	<b>511</b>	<b>663</b>	<b>29,7%</b>	<b>1.637</b>	<b>1.717</b>	<b>4,9%</b>
Alfàs del Pi (l')	38	36	-5,3%	6	12	100,0%	32	24	-25,0%
Alicante, Capital	112	42	-62,5%	8	7	-12,5%	104	35	-66,3%
Altea	19	21	10,5%	10	21	110,0%	9	0	-100,0%
Benidorm	4	15	275,0%	0	5		4	10	150,0%
Calpe/Calp	11	113	927,3%	11	18	63,6%	0	95	-
Campello (el)	1	34	3300,0%	1	2	100,0%	0	32	-
Dénia	16	21	31,3%	16	16	0,0%	0	5	-
Elche/Elx	73	185	153,4%	13	25	92,3%	60	160	166,7%
Guardamar del Segura	37	53	43,2%	11	17	54,5%	26	36	38,5%
Jávea/Xàbia	34	30	-11,8%	34	30	-11,8%	0	0	
Orihuela	712	702	-1,4%	51	143	180,4%	661	559	-15,4%
Pilar de la Horadada	260	248	-4,6%	20	21	5,0%	240	227	-5,4%
Santa Pola	11	53	381,8%	3	9	200,0%	8	44	450,0%
Torreveja	261	398	52,5%	43	29	-32,6%	218	369	69,3%
Villajoyosa/Vila Joiosa (la)	28	33	17,9%	1	1	0,0%	27	32	18,5%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.



(\*) La información sobre la costa levantina ha sido elaborada con la colaboración técnica de Fernando Santamaría Meseguer (Castellón Norte); Ander Gordo Pérez y Javier Batalla (Castellón Sur); Jorge Torres Iranzo (Valencia Norte); Salvador Ribes Pizarro (Valencia Sur); Jaime Martín Calleja (Dénia - Villaviciosa); Pablo Urios Durá ( Campello - Santa Pola); José Ramón Martínez Botella ( Guardamar de Segura - Pilar de la Horadada).

### | Mar Mediterráneo

### Costa de Murcia



#### Murcia (Costa Cálida)

##### **MANGA DEL MAR MENOR.** Continúa el ajuste, sin nueva construcción y escasas ventas

Comprende San Pedro del Pinatar, Cabo de Palos, La Manga Club y Portmán.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste. Indicios de recuperación en el complejo residencial de alto standing La Manga Club.
- **Mercado del suelo:** El interés se centra en proyectos terciarios.

**Precios:** Continúan a la baja, con caídas cada vez más moderada. Existen diferencias significativas en los precios de las viviendas procedentes de entidades financieras frente a los de promotoras particulares. Previsiblemente seguirán evolucionando ligeramente a la baja, al menos hasta que se reactive la financiación.

**Oferta:** El nivel de stock de viviendas es muy abundante, en particular el de viviendas terminadas en La Manga y en Portmán. No se prevén nuevas promociones a corto plazo. La construcción se encuentra paralizada y no hay promociones nuevas. Los ritmos de ventas en la actualidad son muy bajos.

**Actividad:** Los proyectos nuevos se desarrollan en el complejo de alto standing de la Manga Club, con tipología de vivienda unifamiliar aislada, y destinada a un comprador extranjero. No se han reactivado las promociones que quedaron paralizadas con la crisis. Sí existe interés en la promoción sobre suelo terciario en la zona de Cabo de Palos.

**Demanda:** El comprador es básicamente nacional, de la propia Comunidad Autónoma, con la excepción del complejo residencial de la Manga Club, donde predomina el comprador extranjero, mayoritariamente ingleses. Se observa un crecimiento importante de población magrebí en las poblaciones del entorno del Mar Menor. El comprador acostumbra a pagar al contado, lo que le permite obtener mejor precio.

## ENTRE ÁGUILAS Y EL MOJÓN. Aumenta la presencia del comprador inglés / Previsible recuperación de precios en 2015

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Próxima a la estabilización de precios. Algunos municipios ya presentan indicios de recuperación.
- **Mercado del suelo:** Estancado, sin expectativas de reactivación.

**Precios:** Los precios de las viviendas durante este último año se han estabilizado, con indicios de ligeros incrementos puntuales. No se detectan diferencias significativas en la evolución de los precios de las diferentes tipologías y localizaciones, salvo en las viviendas unifamiliares situadas en urbanizaciones de lujo. Es previsible que los precios durante este año comiencen a recuperarse, incluso con algún ligero incremento. También hay que tener en cuenta que la demanda nacional se empieza a despertar y los clientes ingleses se están incrementando de forma muy importante.

**Oferta:** El nivel de stock sigue siendo relevante, pero se ha reducido en los últimos años. El mercado de segunda mano tiene unos ritmos de venta bajos, con un tiempo estimado de entre 12 y 14 meses. El mercado del alquiler, por su parte, sigue siendo relevante durante el periodo estival y las previsiones para este año son de un ligero incremento.

**Demanda:** El comprador sigue siendo mayoritariamente nacional, aunque ha aumentado el peso de los extranjeros en relación a años anteriores, sobre todo el comprador inglés. Años atrás el comprador extranjero representaba un 30%, mientras que a día de hoy llega hasta el 40%, representado por ingleses y rusos. El comprador nacional, que supone el 60%, proviene de la Comunidad de Madrid y de la propia provincia de Murcia. El perfil actual del comprador se divide en dos tipos totalmente diferenciados: el particular de clase media, que compra en su mayoría al contado, e inversores que compran paquetes de viviendas.

PRECIOS COSTA DE MURCIA	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim. 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Murcia (provincia)</b>	<b>1.021</b>	<b>970</b>	<b>-5,0%</b>	<b>-44,3%</b>
Águilas	1.002	929	-7,3%	-47,7%
Cartagena	1.120	1.028	-8,2%	-49,6%
La Unión	936	837	-10,6%	-54,0%
Lorca	898	899	0,1%	-37,8%
Los Alcázares	1.398	1.254	-10,3%	-51,1%
Mazarrón	1.150	1.100	-4,3%	-48,0%
Puerto Lumbreras	772	823	6,6%	-34,7%
San Javier	1.176	1.150	-2,2%	-45,6%
San Pedro del Pinatar	1.059	1.071	1,1%	-47,0%

Fuente: Tinsa

COMPRVENTAS COSTA DE MURCIA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Murcia (provincia)</b>	<b>9.862</b>	<b>11.040</b>	<b>11,9%</b>	<b>2.355</b>	<b>1.831</b>	<b>-22,2%</b>	<b>7.507</b>	<b>9.209</b>	<b>22,6%</b>
Águilas	498	414	-16,9%	189	100	-47,1%	309	314	1,6%
Cartagena	1.143	1.602	40,2%	95	168	76,8%	1.048	1.434	36,8%
La Unión	122	120	-1,6%	21	14	-33,3%	101	106	5,0%
Lorca	320	395	23,4%	77	51	-33,8%	243	344	41,6%
Los Alcázares	247	258	4,5%	10	84	740,0%	237	274	15,6%
Mazarrón	937	806	-14,0%	234	151	-35,5%	603	655	8,6%
Puerto Lumbreras	78	51	-34,6%	26	4	-84,6%	52	47	-9,6%
San Javier	731	858	17,4%	186	136	-26,9%	545	722	32,5%
San Pedro del Pinatar	362	342	-5,5%	108	58	-46,3%	254	284	11,8%

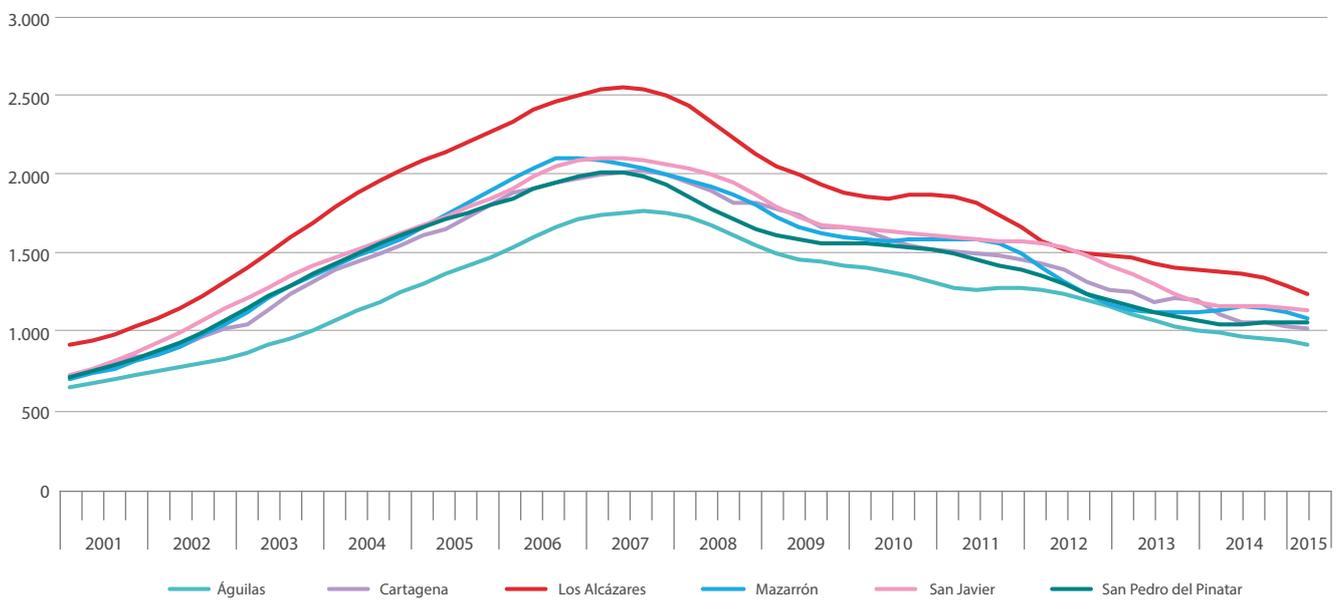
Fuente: Ministerio de Fomento

## Vivienda en costa 2015

### VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA DE MURCIA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Murcia (provincia)</b>	<b>1.238</b>	<b>1.072</b>	<b>-13,4%</b>	<b>399</b>	<b>418</b>	<b>4,8%</b>	<b>839</b>	<b>654</b>	<b>-22,1%</b>
Águilas	7	9	28,6%	7	9	28,6%	0	0	-
Cartagena	97	46	-52,6%	27	40	48,1%	70	6	-91,4%
La Unión	0	2	-	0	2	-	0	0	-
Lorca	462	440	-4,8%	61	53	-13,1%	401	387	-3,5%
Los Alcázares	32	2	-93,8%	4	2	-50,0%	28	0	-100,0%
Mazarrón	15	12	-20,0%	15	3	-80,0%	0	9	-
Puerto Lumbreras	10	14	40,0%	10	14	40,0%	0	0	-
San Javier	14	41	192,9%	14	17	21,4%	0	24	-
San Pedro del Pinatar	14	58	314,3%	10	23	130,0%	4	35	775,0%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.



(\*) La información sobre la costa murciana ha sido elaborada con la colaboración técnica de [Ignacio Chaca Benito \(Manga del Mar Menor\)](#); [Francisco Dolcet Palau \(Águilas - El Mojón\)](#).

## | Mar Mediterráneo

### Islas Baleares



#### **Mallorca** El alquiler vacacional, estrella emergente

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Clara recuperación en Andratx, Calviá, Palma, Formentor, la costa Norte y en el mercado de grandes propiedades solariegas en el Levante mallorquín. En general, indicios de cambio de tendencia.
- **Mercado del suelo:** Se observa cierta reactivación, principalmente en las mejores ubicaciones.

**Precios:** No se observa un repunte evidente de los precios, a excepción de las propiedades costeras de lujo que viven un momento de cierta recuperación. Las viviendas de lujo, tanto en unifamiliares como en apartamentos, siguen una dinámica diferente al resto del mercado. Los principales intermediarios indican que la exclusividad seguirá una tónica alcista, que ya observan en las transacciones que realizan. Hay ciertos barrios, muy buscados, que están imparables.

**Ofertas:** Aunque la demanda está empujando, la oferta es amplia y existe bastante stock. En urbanizaciones costeras de alto standing, se observan bastantes edificios en construcción, generalmente promovidos por inversores. Las construcciones que se han reactivado últimamente, paralizadas durante la crisis, son las que se ubican en estos sectores. En algunas promociones nuevas, ubicadas no ya en primeras líneas (con precios altísimos) sino en segundas y terceras, ya se están produciendo transacciones con las obras en un avance del 50%.

La vivienda nueva escasea y el mercado se ha centrado bastante en la segunda mano. Ritmo medio-bajo de ventas, aunque no podemos olvidar las buenas ofertas existentes que proceden de las entidades bancarias.

El papel del mercado del alquiler en la zona es importante. Se producen compraventas de inmuebles en zonas costeras que inmediatamente pasan a formar parte del stock de vivienda de alquiler vacacional. Tal vez por la presión de los hoteleros o la propaganda que se ha hecho de estos inmuebles, ha salido a la luz este mercado, no exento de polémica, pero la oferta existente es muy alta.

**Actividad:** Se han reactivado promociones que quedaron paralizadas con la crisis, sobre todo en zonas costeras. No se trata de grandes promociones y provienen básicamente de bancos que han vendido estos inmuebles con obras paralizadas. En su mayoría los compradores son promotores extranjeros y fondos de inversión. Son promociones de alto standing ubicadas en el casco antiguo de Palma, Es Portitxol, Portals Nous, Puerto de Andratx y Formentor, entre otros.

Existe una cierta reactivación en el mercado de suelo de la zona. Lógicamente tiende a suelos ubicados en las mejores zonas.

**Demanda:** El comprador extranjero representa, aproximadamente, un 95% de las transacciones. Alemanes, ingleses y residentes de países nórdicos son los más posicionados. El mercado ruso ha tenido un pequeño retroceso. Los dos perfiles que predominan son el extranjero y los fondos de inversión. El pago, en muchos casos, se realiza con la ayuda de créditos hipotecarios a entidades bancarias extranjeras.

## Vivienda en costa 2015

### PRECIOS

ISLAS BALEARES

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Mallorca (isla)</b>	<b>1.731</b>	<b>1.755</b>	<b>1,4%</b>	<b>-34,2%</b>
Alcúdia	2.387	2.410	1,0%	-15,7%
Andratx	2.705	2.422	-10,5%	-32,0%
Calvià	2.412	2.520	4,5%	-25,9%
Capdepera	1.903	1.642	-13,7%	-30,8%
Llucmajor	1.850	1.736	-6,2%	-33,0%
Manacor	1.599	1.511	-5,5%	-30,9%
Palma de Mallorca	1.577	1.605	1,8%	-39,9%
Sentanyí	1.869	1.972	5,5%	-31,5%
Sóller	1.882	1.984	5,4%	-26,0%

Fuente: Tinsa

### COMPRVENTAS

ISLAS BALEARES

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Mallorca (isla)</b>									
Alcúdia	178	194	9,0%	7	5	-28,6%	171	189	10,5%
Andratx	245	259	5,7%	31	24	-22,6%	214	235	9,8%
Calvià	780	1.039	33,2%	21	63	200,0%	759	976	28,6%
Capdepera	161	182	13,0%	34	13	-61,8%	127	169	33,1%
Llucmajor	275	289	5,1%	60	43	-28,3%	215	246	14,4%
Manacor	356	373	4,8%	74	45	-39,2%	282	328	16,3%
Palma de Mallorca	2.387	3.593	50,5%	322	387	20,2%	2.065	3.206	55,3%
Santa Margalida	68	87	27,9%	6	3	-50,0%	62	84	35,5%
Santanyí	283	253	-10,6%	100	20	-80,0%	183	233	27,3%
Sóller	99	133	34,3%	7	20	185,7%	92	113	22,8%
Son Servera	81	111	37,0%	19	21	10,5%	62	90	45,2%

Fuente: Ministerio de Fomento

### VISADOS DE OBRA NUEVA

ISLAS BALEARES

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Mallorca (isla)</b>									
Alcúdia	13	29	123,1%	13	9	-30,8%	0	20	-
Andratx	172	21	-87,8%	16	18	12,5%	156	3	-98,1%
Calvià	71	40	-43,7%	31	37	19,4%	40	3	-92,5%
Capdepera	10	20	100,0%	10	13	30,0%	0	7	-
Llucmajor	15	27	80,0%	15	23	53,3%	0	4	-
Manacor	85	39	-54,1%	29	24	-17,2%	56	15	-73,2%
Palma de Mallorca	116	176	51,7%	33	51	54,5%	83	125	50,6%
Santa Margalida	4	13	225,0%	4	4	0,0%	0	9	-
Sóller	1	9	800,0%	1	6	500,0%	0	3	-
Son Servera	94	10	-89,4%	8	3	-62,5%	86	7	-91,9%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Menorca Precios estables y escasa actividad de autopromoción

El Levante de Menorca incluye las poblaciones de Mahón, Sant Lluís, Es Castell, Alaior y Es Mercadal.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Los precios están próximos a tocar fondo.
- **Mercado del suelo:** Sin señales de reactivación.

**Precios:** La evolución de precios en el último año muestra cierta tendencia a la estabilización. Se prevé que esta variación de precios continúe estable. No existe una demanda muy abundante, pero los propietarios ya no bajan los precios.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva en la zona es residual. No se encuentra obra nueva, simplemente autopromoción. El mercado de segunda mano muestra precios estables. El tiempo medio de venta depende del precio. Si está suficientemente ajustado, la propiedad se vende en aproximadamente 12 meses. En caso contrario no se vende.

El papel del mercado del alquiler en la zona se ve reflejado en el alquiler turístico. La existencia de alquiler residencial para todo el año es irrelevante.

**Actividad:** No se han reactivado promociones que quedaron paralizadas con la crisis. Los pocos proyectos que se han iniciado son de autopromoción. Prácticamente no existe obra nueva en curso, ni una reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador es predominantemente extranjero, representando el 60% de las compraventas frente al 40% del comprador nacional. El tradicional comprador inglés está dejando paso a franceses y belgas, que abandonan el norte de África (Marruecos y Argelia) y se trasladan a países con situación política más estable. El comprador nacional es fundamentalmente catalán, madrileño y vasco. El extranjero por lo general paga al contado, mientras que el nacional financia con hipoteca.

PRECIOS ISLAS BALEARES	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Menorca (isla)</b>	<b>1.641</b>	<b>1.547</b>	<b>-5,7%</b>	<b>-41,6%</b>
Alaior	1.864	1.700	-8,8%	-31,4%
Castell (Es)	1.544	1.444	-6,5%	-40,0%
Ciudadella de Menorca	1.761	1.752	-0,5%	-36,1%
Maó	1.426	1.335	-6,4%	-44,5%
Sant Lluís	1.982	1.719	-13,3%	-38,9%

Fuente: Tinsa

COMPRAVENTAS ISLAS BALEARES	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Menorca (isla)</b>									
Alaior	94	136	44,7%	19	10	-47,4%	75	126	68,0%
Castell (Es)	39	67	71,8%	0	1	-	39	66	69,2%
Ciudadella de Menorca	292	279	-4,5%	143	133	-7,0%	149	146	-2,0%
Maó	185	233	25,9%	13	14	7,7%	172	219	27,3%
Sant Lluís	63	82	30,2%	5	7	40,0%	58	75	29,3%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA ISLAS BALEARES	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Menorca (isla)</b>									
Ciudadella de Menorca	12	12	0,0%	12	10	-16,7%	0	2	-
Maó	6	5	-16,7%	6	5	-16,7%	0	0	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Vivienda en costa 2015

### Ibiza/Formentera Reducción de stock y reinicio de promociones paradas

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Precios en clara recuperación.
- **Mercado del suelo:** No se ha reactivado.

**Precios:** La evolución de precios en el último año difiere según la tipología del inmueble. Mientras que la vivienda plurifamiliar se caracteriza por la estabilización de precios, el producto unifamiliar registra incrementos que pueden alcanzar el 5%. Hay una mayor subida de precio en inmuebles de lujo, que coinciden con la segunda residencia y clientela extranjera. La evolución previsible de precios para este año es parecida a la del último año, ya que las circunstancias que la motivan no varían: poder adquisitivo en la vivienda vacacional y demanda muy solvente en inmuebles de lujo.

**Oferta:** Se han reducido considerablemente los niveles de stock. En Santa Eulalia y San Juan el stock no llegó a ser abundante. Donde queda una cierta cantidad de obra nueva por vender es en la zona de San Antonio-San José. El mercado de segunda mano es bastante activo y también muy segmentado. En la vivienda más barata predomina el inversor, que exige rentabilidades altas y presiona los precios a la baja. Si el precio es adecuado, se vende en unos seis meses.

En el segmento más elevado (vivienda unifamiliar) hay demanda solvente. Ello favorece que, aunque los plazos de venta son prolongados (un ejemplo reciente: unifamiliar de 5 millones/ 3 años), el precio final pueda ser cercano al marcado por el vendedor.

El mercado del alquiler es muy significativo, ya que al ser zona turística hay una gran población flotante, tanto de veraneantes como de temporeros. Gran parte de los inmuebles se dedican al alquiler, desde villas de lujo hasta apartamentos para trabajadores de temporada.

**Actividad:** El mercado de autopromoción se encuentra, fundamentalmente, en manos de extranjeros. Y también los proyectos de inversión sobre inmuebles terminados.

La obra de edificios plurifamiliares en curso está constituida casi exclusivamente por obras paralizadas durante la crisis, situadas en urbanizaciones de segunda residencia. Se estima que han arrancado unas 100 viviendas, que equivalen a la mitad de las que estaban paralizadas. Solo ha comenzado un edificio de primera residencia, en Ibiza. Las obras nuevas son casi exclusivamente viviendas unifamiliares en urbanizaciones al lado del mar y en suelo rústico.

Las obras de terminación de plurifamiliares sobre proyectos paralizados son adquiridas por promotores nacionales. Las promociones de vivienda unifamiliar de lujo son desarrolladas tanto por promotores nacionales como extranjeros.

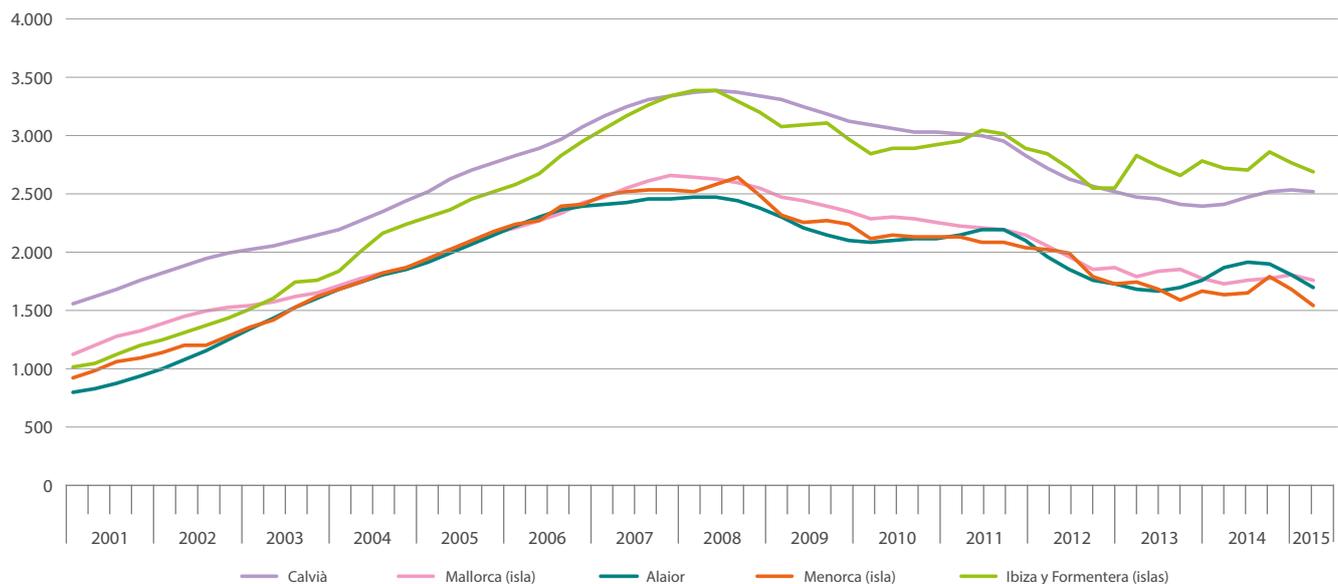
**Demanda:** El comprador es predominantemente extranjero. Representa un 70% del total, frente al 30% nacional. Son principalmente ingleses. También son nacionalidades habituales: alemanes, franceses, belgas e italianos. El comprador finalista habitualmente paga con crédito.

En los últimos años se han producido cambios en el perfil del comprador. Ha desaparecido el cliente de productos intermedios, lo que hace que parte del producto destinado a segunda residencia haya acabado en primera residencia. El cliente solvente, mayoritariamente extranjero, demanda inmuebles de mayor superficie y valor que los que se promovían antes de la crisis.

#### PRECIOS ISLAS BALEARES

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Ibiza y Formentera (isla)</b>	<b>2.728</b>	<b>2.691</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-21,1%</b>

Fuente: Tinsa



(\*) La información sobre la costa de las Islas Baleares ha sido elaborada con la colaboración técnica de [Damián Andreu Amengual \(Mallorca\)](#); [Enrique Mercadal Vidal \(Menorca\)](#); [Antonio Rodríguez Fernández Pousa \(Ibiza y Formentera\)](#).

## | Mar Mediterráneo

### Andalucía mediterránea



#### Málaga (Costa del Sol)

##### LA AXARQUÍA: ENTRE RINCÓN DE LA VICTORIA Y NERJA. Estabilización de precios y reactivación de la demanda nacional

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de recuperación, especialmente en los municipios más turísticos (Nerja y Torrox).
- **Mercado del suelo:** Sin actividad.

**Precios:** La caída de precios en el último año ha sido menos acusada, en el entorno del 3,5% respecto al año anterior. Es posible que en ciertos productos y ubicaciones donde la demanda sigue siendo muy escasa se produzca algún ajuste significativo a la baja de los precios, aunque la tendencia es que se mantengan estables o con variaciones poco significativas, ya sea en positivo (zonas turísticas con mayor demanda y productos más exclusivos) o en negativo.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva sigue siendo relevante, pero tiende a reducirse. El ritmo de ventas para las viviendas de nueva construcción se sitúa entre 1 y 2,5 viviendas al mes. El mercado de segunda mano sigue siendo significativo, pero, al igual que la obra nueva, en descenso. Los plazos medios de venta se sitúan entre 14 y 18 meses. El mercado del alquiler es relevante en cortas temporadas y en época estival, pero prácticamente irrelevante el resto del año.

**Actividad:** No se observa el inicio de ningún nuevo proyecto; en principio la actividad promotora se inscribe a la continuidad de promociones paralizadas en los años de la crisis. Se observa una reactivación muy lenta del sector, con varias promociones de tamaño medio, propiedad de las entidades financieras y en algún caso de inmobiliarias. Tampoco existe una constatable reactivación del mercado del suelo en esta zona.

**Demanda:** Predomina el comprador nacional, principalmente en los municipios de Vélez-Málaga y Rincón de la Victoria. En las localidades de Torrox y Nerja, la proporción de comprador local y extranjero está más equilibrada. Se aprecian ligeros síntomas de recuperación de la demanda nacional debido a un incipiente incremento en la concesión de préstamos hipotecarios en estos últimos meses. Mayoritariamente procede de Andalucía (Córdoba y Granada fundamentalmente) y de Madrid. Hay que destacar que existe un gran número de residentes habituales de población extranjera, con nacionalidad inglesa, alemana, belga y francesa. El comprador nacional es de clase media y media-alta, que financia la mayor parte de la compra con crédito hipotecario. El comprador extranjero es de clase media-alta, y en un alto porcentaje paga al contado.

##### ENTRE TORREMOLINOS Y MIJAS. Interés en la compra de promociones paralizadas

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Próximo al suelo. Comercialización de stock a precios muy reducidos para vender rápido.
- **Mercado del suelo:** Sin síntomas de reactivación.

### Vivienda en costa 2015

**Precios:** El ajuste de precios se mantiene en el entorno del 3%, con una clara tendencia hacia la estabilización. Algunas urbanizaciones tienen por sus características una evolución diferente a la general. Es el caso de la zona de La Cala Golf, donde se está construyendo actualmente una promoción de vivienda plurifamiliar con precios unitarios por encima de los 2.400 €/m<sup>2</sup>, mientras que en otras urbanizaciones de la misma localidad (Mijas) es posible encontrar viviendas plurifamiliares de cierta antigüedad por 1.000 €/m<sup>2</sup>. Es previsible una tendencia hacia la estabilidad de los precios y en algunos casos ligeras subidas.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, pero en descenso continuado. En general, las zonas más próximas al litoral o inmuebles en urbanizaciones consolidadas presentan más rápida salida que los situados en la zona interior, como las ubicadas junto a los cascos urbanos de Mijas y Benalmádena pueblo.

**Actividad:** No se han reactivado todas las promociones paralizadas durante los pasados años de crisis económica, aunque sí algunas con obras prácticamente terminadas que se han finalizado y puesto a la venta por parte de los bancos. Igualmente se tiene constancia de varios grupos interesados en la adquisición de promociones paralizadas. En la urbanización La Cala Golf hay una promoción de obra nueva de viviendas plurifamiliares de altas calidades, destinadas al mercado británico. No se aprecia ninguna reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** La demanda existente es predominantemente extranjera, excepto en los casos urbanos de Torremolinos y Fuengirola. El comprador no nacional, aproximadamente un 60% del mercado, es principalmente británico, que acostumbra a abonar el precio total o una gran parte del mismo sin solicitar financiación ajena. El perfil del comprador no ha variado notablemente durante los años de crisis inmobiliaria, aunque sí se ha detectado un pequeño aumento de la demanda nacional en estos últimos años.

#### ENTRE MARBELLA Y MANILVA. Promotores nacionales y extranjeros traen las grúas de vuelta

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de mejora en Estepona, Casares y Manilva y síntomas de recuperación en Marbella y Benahavís.
- **Mercado del suelo:** Hay varios fondos que se están posicionando en la compra de suelo.

**Precios:** Los precios en Marbella registran síntomas de equilibrio con tendencia a la estabilización o ligero crecimiento. Está aumentando el precio en productos de obra nueva de lujo y viviendas segunda residencia con buenas calidades constructivas. La evolución previsible de precios para este año es favorable debido al aumento de la demanda nacional y extranjera. En Manilva, Estepona, Casares y Benahavís, la mejora de precios es algo más contenida.

**Oferta:** Manilva, Estepona y Casares son las localidades que concentran un mayor stock, y Marbella y Benahavís, las que menos. En Marbella, prácticamente no hay stock de obra nueva. De hecho, la mayoría de promociones en marcha se venden sobre plano. En las zonas con más actividad, las promociones de obra nueva tienen ritmos de ventas que pueden llegar a las 8-10 viviendas vendidas al mes. En las unidades de segunda mano el tiempo medio de venta se sitúa entre 6 y 12 meses.

**Actividad:** Las promociones que se han reactivado pertenecen normalmente a bancos o bien a fondos de inversión que les han comprado el producto. Es el caso de una promoción en Estepona de 53 viviendas y otra en Benahavís de 40. Se han iniciado varios proyectos en las zonas más consolidadas de los municipios de Marbella, Estepona y Benahavís. Productos destinados a clase media-alta y lujo.

Las principales zonas con nuevos proyectos y de obra en curso son:

- Estepona Golf. Nuevo proyecto de la promotora británica Taylor Wimpey.
- Horizon Beach Estepona. Obra en curso de Taylor Wimpey.
- Marqués de Guadalmina, en Estepona. Nuevo proyecto de una promotora española.
- Residencial Jade en Marbella. Obra en curso de Taylor Wimpey.
- La Finca de Marbella. Promoción en curso impulsada por inversores de Kuwait. 45 villas de lujo.
- La Montesa, en Cabopino (Marbella). Proyecto de inversores extranjeros.
- Benalús, Marbella. Proyecto de promotores nacionales.
- San Pedro de Alcántara. Promoción de vivienda nueva en curso en el centro de la localidad, impulsada por un promotor nacional.

Hay varios fondos que se están posicionando, aunque pendiente de consolidación, en la compra de suelo.

**Demanda:** El comprador predominante es el foráneo, que supone un 60% del mercado. Procede principalmente de Reino Unido, Irlanda, Noruega, Suecia, Francia, Bélgica, Suiza, Norte de África y golfo Pérsico. Los demandantes nacionales residen mayoritariamente en Madrid, Andalucía y País Vasco. En las zonas más consolidadas, como Marbella y Benahavís, el 70% de las compras son al contado o, al menos, una cantidad significativa, y un 30% con crédito hipotecario. En el resto de municipios, el 60% paga con ayuda de hipoteca.

## PRECIOS

### ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Málaga (provincia)</b>	<b>1.358</b>	<b>1.277</b>	<b>-5,9%</b>	<b>-49,7%</b>
Benalmádena	1.404	1.424	1,4%	-50,9%
Casares	1.143	1.105	-3,3%	-61,5%
Estepona	1.320	1.299	-1,6%	-53,1%
Fuengirola	1.517	1.482	-2,3%	-46,3%
Málaga, Capital	1.229	1.230	0,1%	-49,1%
Manilva	1.165	1.120	-3,9%	-56,4%
Marbella	1.833	1.766	-3,7%	-41,4%
Mijas	1.301	1.191	-8,4%	-55,0%
Nerja	1.587	1.537	-3,2%	-41,2%
Rincón de la Victoria	1.364	1.375	0,8%	-44,7%
Torrox	1.306	1.270	-2,8%	-51,7%
Vélez-Málaga	1.164	1.108	-4,8%	-49,4%

Fuente: Tinsa

## COMPRVENTAS

### ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Málaga (provincia)</b>	<b>18.615</b>	<b>23.929</b>	<b>28,5%</b>	<b>2.888</b>	<b>3.095</b>	<b>7,1%</b>	<b>15.727</b>	<b>20.834</b>	<b>32,4%</b>
Benalmádena	1.208	1.870	54,8%	174	282	62,1%	1.034	1.588	53,6%
Casares	185	283	53,0%	22	28	27,3%	163	255	56,4%
Estepona	1.669	2.113	26,6%	524	302	-42,4%	1.145	1.811	58,2%
Fuengirola	997	1.315	31,9%	86	84	-2,3%	911	1.231	35,1%
Málaga, Capital	3.147	3.947	25,4%	463	389	-16,0%	2.684	3.558	32,6%
Manilva	808	1.208	49,5%	185	542	193,0%	623	666	6,9%
Marbella	3.106	3.997	28,7%	187	377	101,6%	2.919	3.620	24,0%
Mijas	2.078	2.384	14,7%	249	329	32,1%	1.829	2.055	12,4%
Nerja	401	554	38,2%	37	45	21,6%	364	509	39,8%
Rincón de la Victoria	466	499	7,1%	122	67	-45,1%	344	382	11,0%
Torremolinos	820	1.399	70,6%	48	123	156,3%	772	1.276	65,3%
Torrox	435	477	9,7%	126	35	-72,2%	309	442	43,0%
Vélez-Málaga	790	913	15,6%	185	151	-18,4%	605	762	26,0%

Fuente: Ministerio de Fomento

## VISADOS DE NUEVA OBRA

### ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Málaga (provincia)</b>	<b>1.167</b>	<b>756</b>	<b>-35,2%</b>	<b>334</b>	<b>298</b>	<b>-10,8%</b>	<b>833</b>	<b>458</b>	<b>-45,0%</b>
Benalmádena	17	18	5,9%	17	9	-47,1%	0	9	-
Estepona	123	10	-91,9%	14	8	-42,9%	109	2	-98,2%
Fuengirola	52	18	-65,4%	1	18	1700,0%	51	0	-100,0%
Málaga, Capital	276	287	4,0%	23	43	87,0%	253	244	-3,6%
Manilva	23	0	-100,0%	23	0	-100,0%	0	0	-
Marbella	185	92	-50,3%	73	50	-31,5%	112	42	-62,5%
Mijas	5	16	220,0%	5	16	220,0%	0	0	-
Nerja	32	5	-84,4%	2	3	50,0%	30	2	-93,3%
Rincón de la Victoria	15	13	-13,3%	6	2	-66,7%	9	11	22,2%
Torremolinos	2	34	1600,0%	2	2	0,0%	0	32	-
Torrox	2	1	-50,0%	2	1	-50,0%	0	0	-
Vélez-Málaga	42	49	16,7%	35	8	-77,1%	7	41	485,7%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

### Costa de Almería

#### ENTRE PULPÍ Y CUEVAS DEL ALMANZORA. La actividad se concentra en San Juan de los Terreros

Incluye las localidades de San Juan de Los Terreros (Pulpí) - Pozo del Esparto, Cala Panizo, El Calón y Villaricos (Cuevas de Almanzora).

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** El Calón continúa en fase de ajuste, mientras que Pozo del Esparto y Villaricos muestran síntomas de estabilización. Puede hablarse de indicios de recuperación en San Juan de los Terreros y Cala Panizo.
- **Mercado del suelo:** Sin síntomas de reactivación.

**Precios:** El precio de la vivienda nueva ha caído en el último año, aunque en porcentajes de un solo dígito. La caída en vivienda usada ha sido algo más notable. Las primeras viviendas que pueden incrementar el precio son aquellas con buena ubicación: vistas y cercanas al mar. El alquiler se está moviendo al alza.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es muy abundante y de difícil digestión en San Juan de Los Terreros. Pero esa situación es compatible con que las nuevas promociones se están vendiendo, gracias a una política de venta de precios muy competitivos. El nivel de stock se mantiene en niveles relevantes en Pozo Esparto, El Calón y Villaricos. La escasa construcción en Cala Panizo ha mantenido controlados los niveles de stock.

El ritmo de ventas de obra nueva en San Juan de los Terreros es bueno, mientras que en Pozo Esparto, El Calón y Villaricos hay promociones paralizadas y otras terminadas, con un ritmo de ventas muy ralentizado. El mercado de segunda mano generalmente es escaso y el tiempo de venta de estos inmuebles oscila entre 10 y 12 meses cuando los precios son moderados. El alquiler en estas zonas es abundante en julio y agosto y este año evoluciona positivamente respecto de los anteriores.

**Actividad:** Se han iniciado nuevos proyectos en San Juan de los Terreros, de las manos de promotores nacionales. Allí se localiza, por un lado, una promoción de 20 viviendas plurifamiliares (con certificado final de obra de marzo 2.015), que han sido vendidas en los últimos meses. También hay un proyecto en construcción de 40 plurifamiliares de calidad media-alta, que está teniendo un ritmo de ventas lento, y dos promociones en curso en primera línea de playa, con buenas expectativas.

No hay reactivación en el mercado de suelo de la zona. El suelo de las promociones en curso se adquirió en el periodo anterior a la crisis.

**Demanda:** El comprador es predominantemente nacional. Representa entre un 80% y un 90% del mercado, principalmente de Andalucía y Murcia. Aproximadamente, el 60% de las operaciones son es al contado y el 40% restante con crédito hipotecario.

#### ENTRE SAN JUAN DE LOS TERREROS Y CARBONERAS. Mucha obra por terminar en manos de entidades financieras

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste, con un ritmo de ventas en recuperación.
- **Mercado del suelo:** Sin actividad relevante.

**Precios:** Los precios se han estabilizado en el entorno de los niveles del año pasado. No se prevé un incremento de los valores de venta este año, ya que todavía existen numerosas promociones con viviendas a la venta.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva todavía es relevante, pero en descenso. La zona de la Costa de Vera tiene un stock de vivienda más abundante que el resto, si bien es cierto que también es donde más se está vendiendo, por ser la más atractiva actualmente para la segunda residencia. Las promociones que aún están sin vender en la zona se ofertan a precios muy competitivos, y son las que mejor están encontrando comprador.

El mercado de segunda mano presenta también buenas perspectivas de comercialización, teniendo en cuenta que los precios de estas viviendas tienen unos valores en general más competitivos que los de la obra nueva.

No existe un gran mercado de alquiler en comparación con la venta de vivienda para segunda residencia. Puntualmente, en época de vacaciones, tiene un mayor protagonismo.

**Actividad:** Aún quedan promociones paralizadas en distintas fases de ejecución, en su mayor parte propiedad de las entidades financieras. El mercado del suelo no presenta actividad relevante.

**Demanda:** En la zona de Carboneras, el comprador es fundamentalmente nacional. En el resto de zonas de esta franja de costa, el demandante extranjero puede llegar a suponer el 40% del mercado. El comprador interno más habitual suele ser de la zona Centro: Comunidad de Madrid y alrededores. Buena parte de las operaciones se pagan al contado, tanto por parte de compradores nacionales como extranjeros.

### ENTRE AGUADULCE Y NÍJAR. Ajustes pendientes en Retamar y potencial alcista en Aguadulce

Las principales áreas de segunda residencia son la urbanización de Retamar en Almería, la localidad de Aguadulce, y los emplazamientos turísticos de Níjar: Agua Amarga, Las Negras y San José.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Próxima al fin del ajuste de precios.
- **Mercado del suelo:** Se empieza a estudiar la viabilidad de solares bien ubicados para su compra y construcción a medio plazo.

**Precios:** Los ajustes se mantienen entre el 3% y 5% en tasa interanual. La tendencia es que siga ajustándose el stock de viviendas plurifamiliares de dos o tres dormitorios, viviendas de lujo, y las de mayor tamaño. En la zona de Níjar no se prevén ajustes de precios adicionales, ya que prácticamente no hay stock. Los precios en la urbanización Retamar sí pueden mantener el recorrido a la baja, aunque a un ritmo más moderado. No es descartable algún incremento de precio en viviendas en primera línea de la zona de Aguadulce, aunque en las ubicaciones más alejadas del mar continuarán los ajustes.

**Oferta:** El stock de viviendas es relevante para el caso de las plurifamiliares de dos dormitorios en la ciudad de Almería (Urbanización de Retamar) y en la localidad de Aguadulce. El ritmo de ventas depende de la zona. En Retamar, puede estar entre 5 y 10 viviendas al mes. En Aguadulce Norte, entre 0 y 5 unidades. En la zona de Níjar, no existen promociones de obra nueva con un número significativo de viviendas en venta. El mercado de alquiler de este tipo de viviendas es bastante activo en la temporada estival, incidiendo principalmente y siendo muy rentable en la zona de Níjar y en las localidades turísticas (Las Negras, Agua Amarga, San José, La isleta del Moro, etc.).

**Actividad:** En el último año no se han reactivado promociones paralizadas, ni se han producido transacciones de suelo importantes en la zona. Se empieza, no obstante, a estudiar la viabilidad de solares bien ubicados para su compra y construcción a medio plazo.

**Demanda:** Los compradores principales en esta zona suelen ser españoles. Tan solo en algunas zonas de la localidad de Níjar hay un porcentaje mayor de compradores de nacionalidad europea, principalmente franceses y alemanes. Los compradores nacionales proceden principalmente de Madrid y Almería. En Almería capital y Aguadulce, los compradores son de nacionalidad española hasta en un 90-95%. En algunas zonas de Níjar está más igualado, 60% foráneos y 40% nacionales. Las compras suelen hacerse al contado, sobre todo las viviendas que venden las entidades financieras con precios muy competitivos.

### ENTRE ROQUETAS DE MAR Y ADRA. Se reanuda la actividad inmobiliaria en Almerimar.

Comprenden las localidades de Adra, Balanegra, Balerma, Almerimar, Roquetas de Mar y Aguadulce.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste.
- **Mercado del suelo:** Sin actividad, a expensas de operaciones puntuales de entidades financieras.

**Precios:** La evolución de precios en el último año ha seguido siendo negativa, en torno a un 5% de media, en un nivel más moderado que en años anteriores. Se observan mayores bajadas para viviendas de un dormitorio y unifamiliares. El producto más demandado son viviendas plurifamiliares de tres dormitorios. El producto de entidades financieras se vende a un precio de liquidación. Aunque éste no vaya a bajar más, incluso pueden darse ligeros repuntes, los inmuebles que no son de entidades financieras se están acomodando a esos niveles de precio, con lo que la media sigue siendo de bajadas de precios.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque se va reduciendo. El municipio que presenta niveles de stock superiores al resto de la zona, y difícilmente digerible, es Roquetas de Mar. La obra nueva existente que no está en manos de entidades financieras solo tiene opción de venta si los precios se acomodan al producto de los bancos. El ritmo de ventas es muy desigual. Cuando las entidades financieras bajan significativamente los precios (nivel liquidativo), las ventas suelen ser rápidas y las unidades en oferta se venden en uno o dos meses. En promociones que no bajan significativamente los precios sobre los que tenían en la época de mayor empuje de la demanda (2006 a 2007), lo que supone ajustarlo entre un 40% y un 65%, el ritmo de ventas es casi nulo. Se observa un mayor ritmo de ventas en viviendas de segunda mano, similar a los ritmos de ventas de las entidades financieras. Hay una gran oferta de viviendas en alquiler en la zona. Cuando se arriendan por largas temporadas para primera residencia los precios son inferiores a los de los años 2005-2008 (entre un 30% y un 50% menor). En el caso de periodos vacacionales se observa desde el 2014 una mejora de las ocupaciones y de los precios.

**Actividad:** La gran mayoría de las promociones que quedaron desde 2007 sin terminar han sido finalizadas por las entidades financieras hasta 2012. Las que no se han terminado no parece que reinicien la ejecución de las obras. Apenas se inician nuevas promociones o proyectos. Solo en Almerimar se ha iniciado una nueva promoción (unos 30 apartamentos) y en breve lo hará una promoción de 19 chalets (seguramente en fases y para primera residencia). No existe reactivación del mercado del suelo, solo se mueve este mercado si las entidades financieras tienen alguna iniciativa sobre el mismo.

**Demanda:** El comprador es principalmente nacional, representando entre 80% y 90% de las compras. Viene de Andalucía, Madrid y Murcia, mientras que el extranjero es inglés, alemán, belga, francés e irlandés. El perfil habitual en la zona es el de familias de rentas medio-altas o altas para segunda residencia, sobre todo en periodos estivales, golf o deportes náuticos. El 70% de las operaciones se realizan con crédito hipotecario y aproximadamente un 30% al contado.

## Vivienda en costa 2015

### PRECIOS

ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim. 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Almería (provincia)</b>	<b>990</b>	<b>948</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-50,5%</b>
Almería, Capital	1.200	1.169	-2,6%	-44,9%
Ejido (El)	963	851	-11,7%	-55,5%
Mojácar	1.358	1.383	1,8%	-47,9%
Roquetas de Mar	1.043	1.001	-4,0%	-54,0%
Vera	1.166	1.160	-0,5%	-52,1%

Fuente: Tinsa

### COMPRAVENTAS

ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Almería (provincia)</b>	<b>6.882</b>	<b>7.052</b>	<b>2,4%</b>	<b>2.215</b>	<b>1.297</b>	<b>-41,4%</b>	<b>4.667</b>	<b>5.755</b>	<b>23,3%</b>
Almería, Capital	1.268	1.383	9,1%	333	345	3,6%	935	1.038	11,0%
Ejido (El)	779	778	-0,1%	258	151	-41,5%	521	627	20,3%
Mojácar	234	480	105,1%	18	128	611,1%	216	352	63,0%
Roquetas de Mar	1.433	1.462	2,0%	493	228	-53,8%	940	1.234	31,3%
Vera	882	564	-36,1%	474	36	-92,4%	408	528	29,4%

Fuente: Ministerio de Fomento

### VISADOS DE NUEVA OBRA

ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Almería (provincia)</b>	<b>1.219</b>	<b>307</b>	<b>-74,8%</b>	<b>223</b>	<b>146</b>	<b>-34,5%</b>	<b>996</b>	<b>161</b>	<b>-83,8%</b>
Almería, Capital	187	104	-44,4%	81	17	-79,0%	106	87	-17,9%
Ejido (El)	14	7	-50,0%	8	7	-12,5%	6	0	-100,0%
Roquetas de Mar	444	19	-95,7%	15	7	-53,3%	429	12	-97,2%
Vera	7	15	114,3%	5	13	160,0%	2	2	0,0%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Granada (Costa Tropical)

### LA HERRADURA-LA RÁBITA. El precio mueve el mercado / Inversores buscan oportunidades en suelos urbanizables

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste, pero con precios muy próximos a tocar suelo en los municipios más importantes (Motril, Almuñécar y Salobreña).
- **Mercado del suelo:** Grupos y fondos de inversión se interesan por suelos urbanizables, aunque todavía no hay garantías de que se haya materializado ninguna compra reciente.

En los municipios de mayor entidad y mercado inmobiliario (Motril, Almuñécar y Salobreña), se considera que la situación inmobiliaria para la vivienda vacacional está próxima al suelo, detectándose que se ha producido por parte de los ofertantes una concienciación de que los valores de comercialización deben ser coherentes para una demanda con cierto poder adquisitivo y que busca precios ajustados.

En los municipios de menor entidad y mercado inmobiliario de vivienda vacacional de carácter más local, concentrados fundamentalmente en la zona Levante del litoral de la provincia (Castell del Ferro, Polopos-La Mamola, Sorvilán-Melicena...), aunque se han producido ajustes importantes de valor, se considera que aún se puedan producir ajustes adicionales al tratarse de mercados más estancos, menos consolidados y con demanda más limitada.

**Precios:** En los núcleos de mayor actividad inmobiliaria (Motril, Almuñécar, Salobreña), la evolución de precios ha seguido siendo negativa, aunque de un modo claramente menos pronunciado. Estas zonas podrían estar próximas al suelo, ya que los ofertantes han tomado conciencia de que la demanda quiere precios ajustados. Tiene todavía un ajuste pendiente la oferta ficticia con precios fuera de mercado y que permanece estanca en el tiempo.

En los núcleos de menor actividad inmobiliaria del litoral de la provincia (Castell del Ferro, Polopos-La Mamola o Sorvilán-Melicena), se aprecian ajustes negativos más pronunciados que en los municipios anteriores. Aunque son de menor entidad que en años pasados, no puede descartarse que queden pendientes ajustes adicionales.

**Oferta:** Se observa que el stock de vivienda de obra nueva normalmente en manos de entidades bancarias está encontrando salida cuando asume bajadas. Siguen existiendo actuaciones de edificación residencial con obras paralizadas, que pueden encontrar dificultades sensibles para su finalización y puesta en oferta.

No existen actuaciones de obra nueva, salvo obras puntuales en Motril, pero destinadas a primera residencia estable. Los promotores, concededores de la situación de la demanda, complejidad de mercado y valores, han optado por iniciar promociones puntuales de obra nueva bien posicionadas y con valores de oferta ajustados a las circunstancias actuales. En estos casos, se están produciendo ventas muy tempranamente, hasta el punto de que puede estar todo vendido antes de acabar las obras.

Las promociones de obra nueva en manos de las entidades financieras que salen al mercado con valores de oferta muy ajustados logran una comercialización muy fluida, llegándose a vender promociones con oferta de 40-50 viviendas en dos o tres meses.

Del mismo modo, si los precios de venta de inmuebles de segunda mano están ajustados logran una comercialización fluida, en 4-6 meses.

El mercado de alquiler presenta su mayor fluidez en los núcleos de mayor importancia y actividad turística consolidada (Motril, Almuñécar, Salobreña), existiendo una oferta procedente tanto de particulares como de inmobiliarias o pequeñas empresas, de carácter familiar, destinadas al alquiler temporal de apartamentos.

**Actividad:** No se observa una reactivación significativa de las promociones paralizadas. Existen actuaciones puntuales de obra nueva vinculadas a un mercado de primera residencia estable y para promociones bien posicionadas. Tampoco se detecta demanda reseñable de activos de suelo, aunque se tiene constancia de la existencia de grupos y fondos de inversión interesados en suelos urbanizables.

**Demanda:** El comprador es principalmente nacional (un 70% de los casos), aunque en Almuñécar el extranjero gana protagonismo, hasta alcanzar aproximadamente el 60% de las operaciones. La demanda interna se corresponde con personas de cierto nivel adquisitivo, situación laboral estable o con posibilidades de realizar inversiones en vivienda a precio muy ajustado, que perciben que los precios están tocando fondo. La demanda extranjera es fundamentalmente inglesa, alemana, francesa y países de centro y norte de Europa.

Se observa un incipiente incremento de las operaciones hipotecarias para compra en demanda nacional. Muchas de las compras se realizan con pago al contado.

PRECIOS ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
	<b>Granada (provincia)</b>	<b>1.010</b>	<b>948</b>	<b>-6,2%</b>
Almuñécar	1.363	1.326	-2,7%	-44,1%
Motril	1.050	1.024	-2,5%	-44,7%
Salobreña	1.191	1.034	-13,2%	-49,9%

Fuente: Tinsa

COMPRASVENTAS ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Granada (provincia)</b>	<b>5.972</b>	<b>7.099</b>	<b>18,8%</b>	<b>1.295</b>	<b>1.102</b>	<b>-14,9%</b>	<b>4.677</b>	<b>5.997</b>	<b>28,2%</b>
Almuñécar	483	522	8,1%	50	35	-30,0%	433	487	12,5%
Motril	395	544	37,7%	122	112	-8,2%	273	432	58,2%
Salobreña	134	138	3,0%	8	17	112,5%	126	121	-4,0%

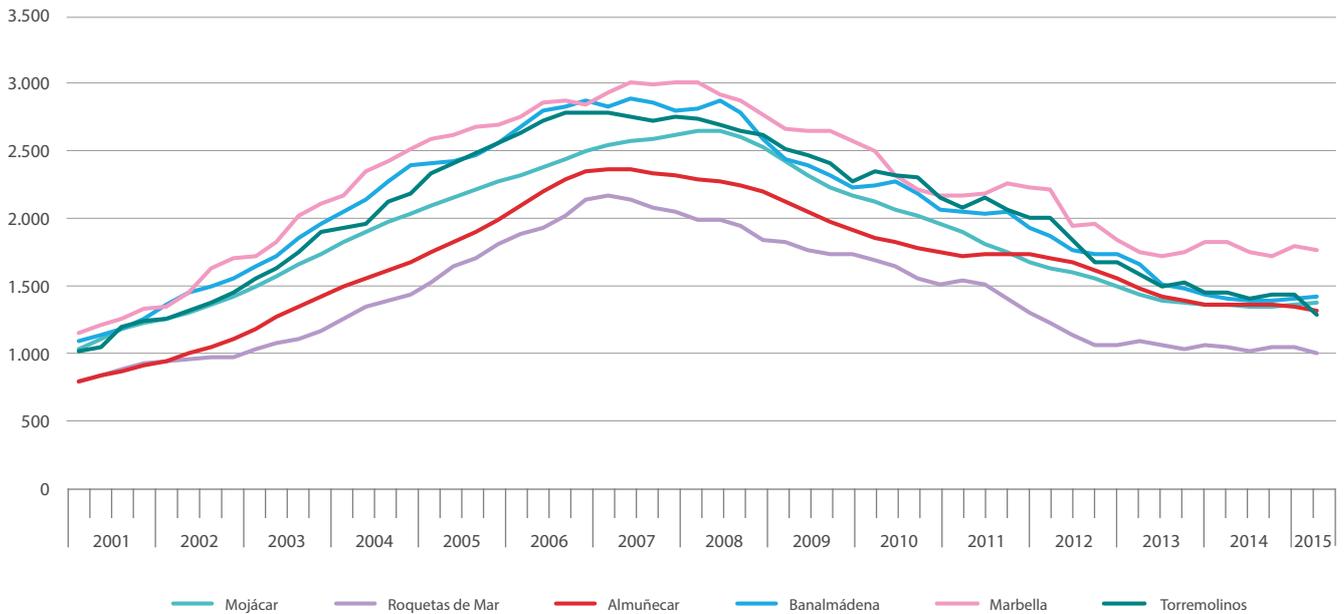
Fuente: Ministerio de Fomento

## Vivienda en costa 2015

### VISADOS DE NUEVA OBRA ANDALUCÍA MEDITERRÁNEA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Granada (provincia)</b>	<b>511</b>	<b>494</b>	<b>-3,3%</b>	<b>339</b>	<b>283</b>	<b>-16,5%</b>	<b>172</b>	<b>211</b>	<b>22,7%</b>
Almuñécar	13	29	123,1%	6	7	16,7%	7	22	214,3%
Motril	13	58	346,2%	13	2	-84,6%	0	56	-
Salobreña	8	7	-12,5%	8	7	-12,5%	0	0	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.



(\*) La información sobre la costa andaluza mediterránea ha sido elaborada con la colaboración técnica de Miguel Ángel Medina González (Málaga-Nerja); Leandro Martínez Gomez (Torremolinos-Mijas); Carlos González Simarro (Marbella-Manilva); José Antonio Parra Jiménez (Pulpí-Cuevas del Almanzora); Francisco Luis Cintas Haro (San Juan de los Terreros-Carboneras) Antonio Montoya Jiménez (Aguadulce-Níjar); Serafín Balaguer Valdivia (Roquetas de Mar-Adra) y Raúl Molina Aguilar (La Herradura-La Rábita).

## | Océano Atlántico

### Andalucía atlántica (Costa de la luz)



#### Cádiz

##### **SOTOGRADE.** El mercado toca suelo y se aceleran las ventas

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de recuperación.
- **Mercado de suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** En la zona de Sotogrande ya se han estabilizado los precios y puede decirse que el mercado ha llegado a un punto de inflexión. Las inmobiliarias comienzan a no aceptar contraofertas, sobre todo en la zona del Puerto Deportivo, en la Marina, y en tipologías de viviendas en bloque.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es abundante. Tradicionalmente, Sotogrande ha sido muy demandado como destino de segunda residencia, pero también como una zona de clara inversión especulativa. El nivel de stock está repartido casi al 50%, por un lado, en el mercado de viviendas aisladas y adosadas y, por otro lado, en lo que se conoce en la zona como "apartamentos", que realmente son grandes viviendas en bloques aislados, que se reparten sobre todo por la Marina y el Puerto deportivo. Aproximadamente un 60% de los inmuebles son de segunda mano. El resto, aunque de primera mano, lleva años construido y a la espera de una comercialización adecuada. En 2014 y sobre todo en el año en curso, se han acelerado las ventas y acortado los plazos de venta. El papel del mercado del alquiler en la zona no es muy relevante.

**Actividad:** No se han reactivado promociones que quedaron paralizadas con la crisis. Lo cierto es que en Sotogrande no quedan muchas promociones sin terminar. Tampoco se han iniciado nuevos proyectos en la zona, ni se ha notado ninguna reactivación de operaciones en el mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador habitual es el extranjero. Representa más del 80% de las compras. La proporción más importante procede de Gibraltar e Inglaterra, y la mayoría paga al contado. Muchos de los compradores son inversores que adquieren más de un inmueble.

##### **ENTRE CONIL Y TARIFA.** Plazos de comercialización entre 12 y 14 meses en segunda mano

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Mientras que Barbate y Vejer todavía están en fase de ajuste, se aprecian indicios de recuperación en Conil y síntomas claros de recuperación en Tarifa.
- **Mercado de suelo:** Continúa estancado.

**Precios:** Los precios en el último año se han mantenido y, aparentemente, han tocado suelo. Es previsible que incluso puedan subir algo a final de año, ya que está mejorando la demanda y la financiación. Continúa el estancamiento en el mercado de suelo.

### Vivienda en costa 2015

**Oferta:** La oferta de obra nueva es relevante en Conil, aunque está reduciéndose, y es residual en Tarifa, Barbate y Vejer. En la zona de Atlanterra, se está construyendo una promoción de 71 viviendas, que está completamente vendida. El mercado de segunda mano está estable. La oferta supera a la demanda y el tiempo medio de comercialización varía entre los 12 y los 14 meses. Se observa una menor demanda de alquiler, lo que ha llevado a una disminución del precio, concretamente en Atlanterra, Tarifa y Conil.

**Actividad:** En esta parte del litoral, no ha habido promociones paralizadas. La obra en curso se concentra en la urbanización Atlanterra (costa de Tarifa), donde se ha iniciado una promoción en dos fases con un total de 71 viviendas adosadas, impulsada por un promotor nacional, y vendidas en su totalidad. Esta promoción tiene la particularidad de que oferta vivienda de una menor superficie que la media de la zona, un producto más asequible al mercado nacional.

**Demanda:** El 80% de los compradores son españoles y el 20% extranjeros. Los primeros proceden de Andalucía, Madrid y el País Vasco. Entre los segundos predominan los ingleses y alemanes. La mayoría de los compradores extranjeros paga al contado, mientras el cliente nacional utiliza mayoritariamente un crédito hipotecario para adquirir los inmuebles.

#### ENTRE PUERTO REAL Y CHICLANA. La compra sobre plano se reactiva en Cádiz

Localidades analizadas: Cádiz, San Fernando, Chiclana y Puerto Real

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Mercado próximo al suelo en Puerto Real y San Fernando; indicios de recuperación en Chiclana y síntomas de clara recuperación en Cádiz.
- **Mercado de suelo:** Continúa estancado.

**Precios:** Descenso generalizado, que va suavizándose a medida que avanza el año. Los inmuebles que reúnen mejores condiciones pueden mantener mejor el valor que los productos de menos calidad. El ascenso de precios aún es difícil en la zona, pero hay evidentes síntomas de estabilización.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque va reduciéndose. En Cádiz, se empieza a vender sobre plano. En el resto, hay mayores niveles y más variedad de stock. La mayoría ya estaba en manos de entidades que ahora lo están liquidando con quitas importantes. Hace meses era frecuente poner en venta inmuebles que en su día se adquirieron para poner en alquiler. Ahora vuelve otra vez la compra de inmuebles como inversión para destinar al arrendamiento, con rentabilidades interesantes dados los precios actuales.

**Actividad:** Se han reactivado unas 20 promociones que habían quedado paralizadas. Estas obras reactivadas son, en su mayor parte, procedentes de bancos. En Cádiz, se ha iniciado algún nuevo proyecto, liderado por promotores nacionales y con unas calidades medio-altas. En el resto de zonas no hay nueva actividad. La localización de las nuevas promociones se sitúa en la capital, tanto extramuros como intramuros (rehabilitación de fincas en el centro histórico).

No hay reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** Por lo general el comprador es nacional, representando un 95% del total de las compraventas. En Chiclana existe un comprador extranjero más destacable, llegando al 30%. El comprador nacional viene desde Madrid, Sevilla y Córdoba principalmente. El comprador extranjero desde Inglaterra y Alemania. Predomina el pago mediante crédito hipotecario.

#### ENTRE CÁDIZ Y ROTA: El promotor nacional vuelve a escena

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de recuperación.
- **Mercado de suelo:** No se aprecia reactivación.

**Precios:** La evolución de precios en el último año muestra un descenso interanual en torno al 5%. No es descartable un cierto crecimiento, dada la paulatina recuperación de la demanda.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva no es especialmente relevante, y sigue reduciéndose. La situación del mercado de segunda mano es similar a la vivienda nueva, con un tiempo medio de venta que durante el año pasado se situó en torno a 12 meses. Solo se cierran ventas si la oferta reduce su precio en torno al 20% respecto a su primera salida al mercado.

En el mercado de alquiler predomina el de temporada (julio y agosto), muy extendido. Sus importes mensuales se redujeron drásticamente durante los pasados años. El descenso de poder adquisitivo de la demanda influyó no solo en la cuantía del alquiler, sino en la duración, que difícilmente superaba la quincena. Las reservas para el próximo verano superan las de años anteriores.

**Actividad:** No hay promociones a medio construir en el segmento de vivienda vacacional. Existen promociones ya terminadas y en manos de las entidades bancarias. Se está publicitando alguna nueva promoción en primera línea de costa, con calidades altas y liderado por un promotor nacional. Son productos selectivos y con precios ajenos a la crisis. En Bahía Blanca, último reducto en primera línea de playa en la costa oeste del Puerto de Santa María, se construyen 42 viviendas colectivas en bloques de tres alturas y 10 viviendas unifamiliares pareadas. Calidades altas.

No existe reactivación apreciable en el mercado del suelo de la zona.

**Demanda:** El comprador es básicamente nacional, casi el 100%. Proviene en su mayoría de Andalucía y Madrid. Paga tanto al contado como con la ayuda de crédito hipotecario. Suele ser solvente y con condiciones laborales estables.

## ENTRE ROTA Y SANLÚCAR: El stock de entidades financieras frena la recuperación de precios

Localidades analizadas: Rota, Chipiona y Sanlúcar de Barrameda

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Ajuste muy importante en precio que aproxima el cambio de tendencia. Sanlúcar de Barrameda está todavía lejos de tocar fondo.
- **Mercado de suelo:** No se aprecia reactivación.

**Precios:** Los precios en este último año parecen estar terminando de reajustarse. Los precios tienden a mantenerse, aunque queda un alto número de viviendas propiedad de entidades financieras pendientes de vender y a precios muy asequibles, lo que va a impedir que los precios tiendan al alza, al menos a corto plazo.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es residual. Actualmente, la sobreoferta es similar en los municipios de Rota, Chipiona y Sanlúcar de Barrameda. El ritmo de venta es proporcional al precio: cuánto mayores son los descuentos, más se acelera el ritmo de ventas, aunque éste es muy variable dependiendo de la promoción. La media está en una o dos viviendas al mes.

El producto propiedad de entidades financieras es el que está marcando el valor de mercado en estas zonas. Los inmuebles con precios de venta reajustados tienen unos plazos medios de 8 a 14 meses, aproximadamente.

El alquiler se ha incrementado ligeramente, acentuándose en época estival. Los estadounidenses de la base militar de Rota se decantan por el alquiler.

**Actividad:** No se detecta reactivación de promociones que quedaron paralizadas por la crisis. En Sanlúcar de Barrameda y Chipiona no hay nuevos proyectos. En Rota, se están construyendo dos nuevas promociones: una de un promotor local y otra promovida por el Banco Santander (Inmobiliaria Altamira).

Las ubicaciones de la obra en curso y nuevos proyectos son:

- Residencial Las Dunas de Punta Candor (Rota), Calle Manuel Domínguez Pimentón. Actualmente en construcción, con oferta disponible.
- Residencial Mirador de Punta Candor (Rota), Calle Escritora Almudena Grandes. Prácticamente vendida en su totalidad. Las ventas se iniciaron en noviembre de 2014 y las obras comenzaron en diciembre de 2014.

No se detecta reactivación en el mercado de suelo de la zona.

**Demanda:** El comprador es nacional en su mayoría (95%). En la costa de Sanlúcar de Barrameda y Chipiona, la demanda procede de Andalucía, principalmente de Sevilla. En la costa de Rota, además de la comunidad andaluza, los compradores proceden de Madrid. La demanda extranjera está representada por alemanes e ingleses. La mayoría paga al contado, aunque en los últimos meses se percibe un incremento del número de créditos hipotecarios.

## ENTRE LÍNEA DE LA CONCEPCIÓN Y SAN ROQUE. Plazos medios de venta entre 4 y 6 meses

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Todavía en fase de ajuste.
- **Mercado de suelo:** Sin indicios de recuperación.

**Precios:** La evolución de precios en el último año se caracteriza por una cierta estabilización, sin que existan diferencias significativas en la evolución del precio en las distintas tipologías de vivienda. Claramente, la tendencia es hacia un mantenimiento de precios, con bajadas o subidas muy poco perceptibles. Ya existen algunas promociones que están manteniendo sus precios, sin bajadas apreciables.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque está reduciéndose. Es especialmente abundante en la Urbanización Alcaidesa. El ritmo de ventas de obra nueva está en el entorno de dos viviendas al mes por promoción.

El mercado de segunda mano también continúa bajando los precios, pero a un ritmo inferior que las promociones nuevas. El tiempo medio de venta está entre 4 y 6 meses.

El mercado del alquiler se sitúa ligeramente al alza con respecto a años anteriores.

**Actividad:** Ninguna obra de las que quedaron paralizadas durante la crisis se ha reactivado. Solo se conoce el comienzo de una obra nueva, impulsada por un fondo de inversión inglés. Es un producto de buena calidad y localización inmejorable, primera línea de playa. Está ubicada en la urbanización Alcaidesa, en la parte perteneciente al municipio de San Roque y en primera línea de playa.

No hay indicios claros de reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador nacional y el extranjero se reparten el peso en el mercado al 50%. Principalmente, andaluces, por un lado, y belgas, noruegos e ingleses, por otro.

## Vivienda en costa 2015

### PRECIOS

#### COSTA DE LA LUZ

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Cádiz (provincia)</b>	<b>1.242</b>	<b>1.233</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-40,6%</b>
Algeciras	997	1.034	3,8%	-43,0%
Barbate	1.651	1.399	-15,3%	-38,5%
Cádiz, Capital	1.923	1.823	-5,2%	-39,1%
Conil de la Frontera	1.681	1.650	-1,8%	-36,0%
Chiclana de la Frontera	1.399	1.513	8,1%	-39,7%
Chipiona	1.570	1.355	-13,7%	-50,4%
Línea de la Concepción (La)	1.020	1.017	-0,3%	-50,8%
Puerto de Santa María	1.446	1.366	-5,5%	-41,4%
Rota	1.536	1.442	-6,1%	-48,7%
San Fernando	1.178	1.089	-7,6%	-50,6%
San Roque	1.197	1.192	-0,4%	-50,1%
Sanlúcar de Barrameda	1.138	1.124	-1,2%	-48,3%
Tarifa	1.846	1.679	-9,0%	-36,8%
Vejer de la Frontera	1.338	1.338	0,0%	-32,5%

Fuente: Tinsa

### COMPRAVENTAS

#### COSTA DE LA LUZ

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Cádiz (provincia)</b>	<b>6.791</b>	<b>8.299</b>	<b>22,2%</b>	<b>1.115</b>	<b>1.169</b>	<b>4,8%</b>	<b>5.676</b>	<b>7.130</b>	<b>25,6%</b>
Algeciras	532	599	12,6%	121	105	-13,2%	411	494	20,2%
Barbate	103	117	13,6%	22	8	-63,6%	81	109	34,6%
Cádiz, Capital*	503	763	51,7%	64	94	46,9%	439	669	52,4%
Conil de la Frontera	229	198	-13,5%	34	46	35,3%	195	152	-22,1%
Chiclana de la Frontera	591	664	12,4%	61	63	3,3%	530	601	13,4%
Chipiona	259	265	2,3%	71	28	-60,6%	188	237	26,1%
Línea de la Concepción (La)	387	427	10,3%	38	28	-26,3%	349	399	14,3%
Puerto de Santa María	444	592	33,3%	37	77	108,1%	407	515	26,5%
Rota	386	487	26,2%	33	44	33,3%	353	443	25,5%
San Fernando	385	513	33,2%	100	93	-7,0%	285	420	47,4%
San Roque	328	533	62,5%	56	60	7,1%	272	473	73,9%
Sanlúcar de Barrameda	407	445	9,3%	83	80	-3,6%	324	365	12,7%
Tarifa	256	276	7,8%	105	75	-28,6%	151	201	33,1%
Vejer de la Frontera	93	92	-1,1%	25	12	-52,0%	68	80	17,6%

Fuente: Ministerio de Fomento

### VISADOS DE OBRA NUEVA

#### COSTA DE LA LUZ

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Cádiz (provincia)</b>	<b>329</b>	<b>459</b>	<b>39,5%</b>	<b>179</b>	<b>165</b>	<b>-7,8%</b>	<b>150</b>	<b>294</b>	<b>96,0%</b>
Algeciras	10	21	110,0%	6	5	-16,7%	4	16	300,0%
Barbate	2	17	750,0%	2	7	250,0%	0	10	-
Cádiz, Capital*	63	169	168,3%	3	12	300,0%	60	157	161,7%
Conil de la Frontera	7	6	-14,3%	7	6	-14,3%	0	0	-
Chiclana de la Frontera	16	16	0,0%	13	16	23,1%	3	0	-100,0%
Chipiona	1	5	400,0%	1	5	400,0%	0	0	-
Línea de la Concepción (La)	43	6	-86,0%	12	4	-66,7%	31	2	-93,5%
Puerto de Santa María	49	10	-79,6%	30	10	-66,7%	19	0	-100,0%
Rota	27	56	107,4%	18	2	-88,9%	9	54	500,0%
San Fernando	4	10	150,0%	4	8	100,0%	0	2	-
San Roque	8	13	62,5%	8	13	62,5%	0	0	-
Sanlúcar de Barrameda	10	36	260,0%	2	7	250,0%	8	29	262,5%
Tarifa	16	17	6,3%	9	17	88,9%	7	0	-100,0%
Vejer de la Frontera	5	0	-100,0%	5	0	-100,0%	0	0	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Huelva

### ENTRE AYAMONTE E ISLA CRISTINA. Ritmo lento de ventas y abundante oferta de segunda mano

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Continúa el proceso de ajuste.
- **Mercado del suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Los precios en este último año han seguido la tónica general de bajada de los años anteriores, con decrementos en los valores finales en torno al 10%. Destaca en Isla Canela una bajada considerable de precios en este último año por parte de la principal propietaria del suelo vacante, con el objetivo de reducir el stock de inmuebles y así comenzar a construir, de manera mucho más controlada, nuevas promociones. La previsión para el presente ejercicio es que sigan ajustándose a la realidad del mercado, aunque con caídas más moderadas en los precios finales. El ajuste realizado hasta el momento ha sido muy significativo desde los años de precios máximos.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, pero va reduciéndose. En la zona de Isla Canela, existen tanto viviendas de nuevas promociones terminadas en los últimos 6-8 años como de particulares en inmuebles con una antigüedad superior. Por el contrario, en la zona de Isla Cristina abundan sobre todo stocks de viviendas de particulares, ya que la gran mayoría de la promociones se realizaron antes del inicio de la crisis, al tratarse de entornos altamente consolidados desde hace años.

El ritmo de ventas de promociones de obra nueva es lento, a excepción de inmuebles propiedad de entidades financieras, que venden con precios muy competitivos. El mercado de segunda mano es extenso debido a la puesta en comercialización de inmuebles de particulares con necesidades de venta rápida.

El alquiler se concentra principalmente en la época estival o vacacional, siendo los periodos de demanda relativamente cortos. Se aprecian síntomas claros de incremento en la ocupación. Los precios de alquiler, al igual que en venta, se caracterizan por las bajadas, aunque de menor porcentaje en el caso del arrendamiento.

**Actividad:** No existe, en la actualidad, una reactivación apreciable de promociones que fueron paralizadas años atrás. La excepción es Isla Canela, donde la única promotora propietaria de suelo está construyendo una promoción de viviendas, una vez que gracias al ajuste de precios se ha deshecho de gran cantidad de stock inmobiliario en el último año.

No existe, al menos por el momento, una reactivación del mercado del suelo en esta zona.

**Demanda:** El principal comprador de viviendas en esta zona es nacional (ronda el 95%) y, más concretamente, de las capitales cercanas a Huelva (Sevilla y Córdoba) y de Extremadura. El modo de pago depende del precio del inmueble. Si está por debajo de 100.000 €, normalmente se paga al contado. Para cantidades superiores se suele recurrir a la ayuda de un crédito.

### ENTRE ISLANTILLA Y MAZAGÓN. Recorrido pendiente a la baja en segunda mano

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Ajustes de precio pendientes.
- **Mercado del suelo:** Operaciones muy puntuales, asociadas a autopromoción.

La situación inmobiliaria continúa con la inercia adquirida de atonía en el mercado. El perfil del comprador es exigente, en un escenario en que las ofertas a la baja son la tónica común en el inicio de las negociaciones. No se aprecian indicios claros de recuperación y de activación del mercado. Cuando una entidad financiera comercializa producto a precios muy ajustados hay lista de espera para hacerse con alguna de las unidades. Estos inmuebles se centran en un perfil de comprador con un nivel adquisitivo medio, de la provincia o del entorno de la misma. El perfil extranjero es estacional y se decanta por la oferta hotelera de los núcleos costeros. Aquellos que prefieren el turismo de golf en épocas fuera de las estivales optan por el alquiler.

**Precios:** Los precios se encuentran en general muy contenidos. La media se encontraría entre los 1.150 €/m<sup>2</sup> y 1.250 €/m<sup>2</sup>, si bien existen ofertas con valores que se escapan claramente de esta horquilla. La diferencia más significativa se da en las viviendas unifamiliares aisladas, donde sus precios se asemejan al coste del producto, acercándose más a un mercado de nivel medio, medio/alto y no tan exclusivo. Los stocks de viviendas de entidades financieras están condicionando los valores de viviendas de segunda mano. Dicho reajuste no se ha terminado de hacer, ya que aún quedan viviendas en stock y pendientes de comercializar, por lo que se intuye que los precios bajen algo más en el próximo año.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque va reduciéndose. La situación es muy diversa en función de la ubicación:

- **Islantilla:** Predominan las promociones de viviendas unifamiliares en la zona del campo de golf.
- **Punta Umbría:** La oferta de tipologías está equilibrada. Las promociones de viviendas unifamiliares se centran en las zonas de nuevo desarrollo (junto al centro comercial). Las tipologías plurifamiliares en manzana cerrada se centran en el núcleo urbano consolidado, con suelo en renovación.
- **El Rompido:** Predominan las viviendas unifamiliares adosadas y aisladas. Existen unidades sueltas de una promoción de viviendas en bloque abierto.
- **El Portil:** Únicamente hay una promoción de viviendas en bloque abierto.
- **Mazagón:** No existe stock de viviendas de nueva construcción.

### Vivienda en costa 2015

Los plazos de venta para los stocks de nuevas promociones son relativamente cortos, entre tres y seis meses, mientras que los de segunda mano son más amplios: entre 10 y 14 meses. Las ofertas de salida son muy competitivas con respecto a los precios habituales del mercado actual.

El mercado de segunda mano se encuentra algo paralizado. La demanda es muy exigente en la presión a la baja en las negociaciones. La referencia de los valores de venta por parte de inmuebles procedentes de embargos u otras actuaciones o situaciones financieras siguen marcando los precios para este tipo de viviendas. Los vendedores empiezan a tomar conciencia de ello, pero queda, pese a todo, una fase de reajuste.

Las compras suelen estar asociadas a operaciones por debajo de la media del mercado. Los plazos suelen estar entre 10 y 14 meses, aunque las variaciones pueden ser muy altas en función del valor solicitado.

La mayoría de las ofertas en compraventa consideran también el alquiler, más aún cuando se aproximan períodos vacacionales importantes. En general es una oferta amplia, variada y flexible a la hora de concretar períodos (días, fines de semana, semanas, quincenas o meses).

**Actividad:** No existen promociones paralizadas en estas zonas. Los proyectos que se están llevando a cabo en localidades como Punta Umbría están destinados principalmente a viviendas sociales de primera residencia. Aunque se intenta llegar al mercado de segunda residencia, la ubicación de estas viviendas no parece atractiva para esta finalidad, ya que no están cerca de la playa y no poseen zonas comunes ajardinadas, ni piscina, que son elementos importantes en el mercado de segunda residencia.

En cuanto al mercado de suelo, la reactivación de la zona es muy puntual, asociado a la venta de algún solar para autopromoción de vivienda. 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.

**Demanda:** El comprador es en su mayoría nacional. Aproximadamente, representa un 85% del total de compradores frente al 15% que suponen los extranjeros. El comprador interno proviene, en su mayor parte, de zonas limítrofes como Huelva Sevilla y Córdoba en Andalucía, de Extremadura y hasta de la Comunidad de Madrid. El comprador extranjero procede de Inglaterra y Alemania, principalmente. El perfil del comprador es el de personas de renta media, con capacidad de ahorro, que aportan una cantidad considerable en la compra del inmueble, incluso totalmente, y financian el resto.

#### PRECIOS

##### COSTA DE LA LUZ

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	%Variación 1trim 2014-1trim.2015	%Variación desde máximos
<b>Huelva (provincia)</b>	<b>1.162</b>	<b>1.108</b>	<b>-4,6%</b>	<b>-47,8%</b>
Almonte	1.523	1.433	-5,9%	-37,0%
Ayamonte	1.185	1.012	-14,6%	-61,0%
Cartaya	1.210	1.328	9,8%	-41,2%
Huelva, Capital	1.140	1.018	-10,7%	-50,5%
Isla Cristina	1.283	1.234	-3,8%	-45,6%
Lepe	1.573	1.350	-14,2%	-39,6%
Punta Umbría	1.411	1.491	5,7%	-48,8%

Fuente: Tinsa

#### COMPRAVENTAS

##### COSTA DE LA LUZ

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Huelva (provincia)</b>	<b>3.625</b>	<b>3.841</b>	<b>5,9%</b>	<b>920</b>	<b>422</b>	<b>-54,1%</b>	<b>2.705</b>	<b>3.419</b>	<b>26,4%</b>
Almonte	220	307	39,5%	33	13	-60,6%	187	294	57,2%
Ayamonte	354	438	23,7%	76	94	23,7%	278	344	23,7%
Cartaya	219	203	-7,3%	83	27	-67,5%	136	176	29,4%
Huelva, Capital	778	896	15,2%	90	54	-40,0%	688	842	22,4%
Isla Cristina	303	267	-11,9%	67	21	-68,7%	263	246	-6,5%
Lepe	230	251	9,1%	34	21	-38,2%	196	230	17,3%
Punta Umbría	370	254	-31,4%	170	15	-91,2%	200	239	19,5%

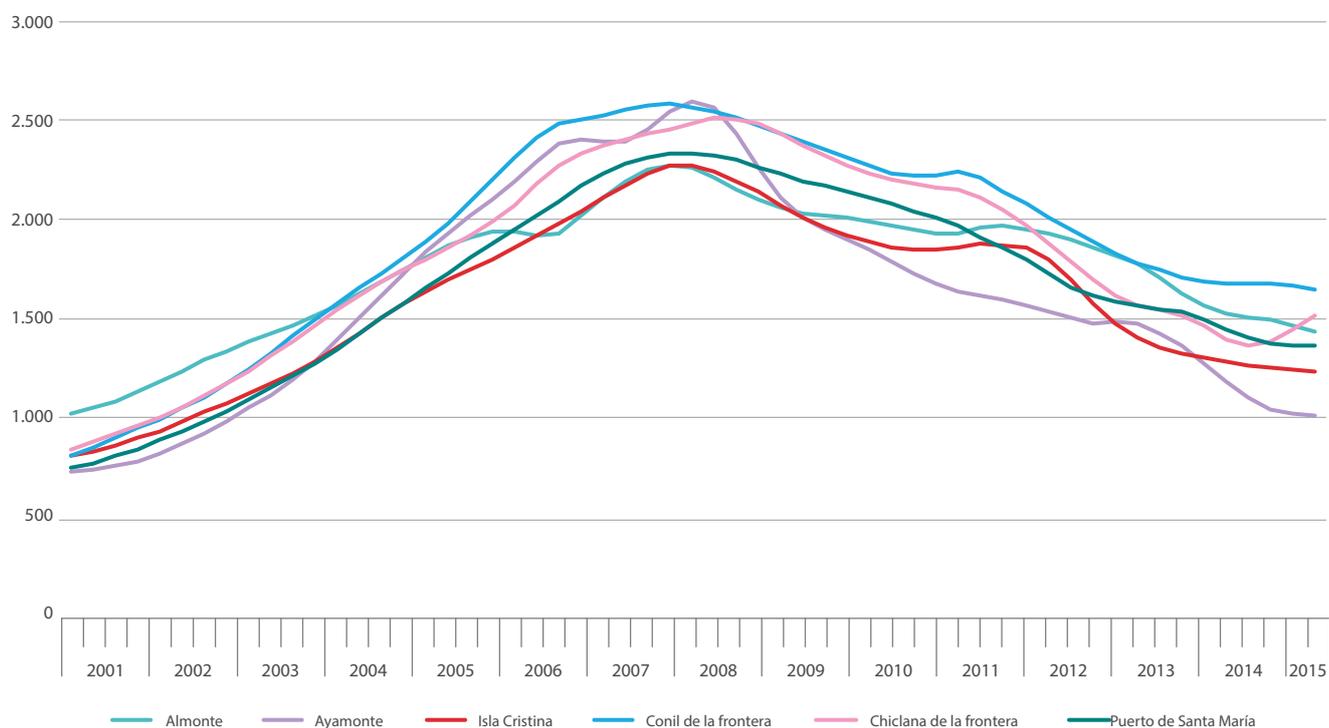
Fuente: Ministerio de Fomento

## VISADOS DE OBRA NUEVA

## COSTA DE LA LUZ

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Huelva (provincia)</b>	<b>190</b>	<b>341</b>	<b>79,5%</b>	<b>125</b>	<b>135</b>	<b>8,0%</b>	<b>65</b>	<b>206</b>	<b>216,9%</b>
Almonte	10	100	900,0%	8	10	25,0%	2	90	4400,0%
Ayamonte	8	10	25,0%	3	10	233,3%	5	0	-100,0%
Cartaya	6	3	-50,0%	6	3	-50,0%	0	0	-
Huelva, Capital	4	3	-25,0%	4	3	-25,0%	0	0	-
Isla Cristina	2	6	200,0%	2	3	50,0%	0	3	-
Lepe	2	4	100,0%	0	4	-	2	0	-100,0%
Punta Umbria	3	97	3133,3%	3	8	166,7%	0	89	-

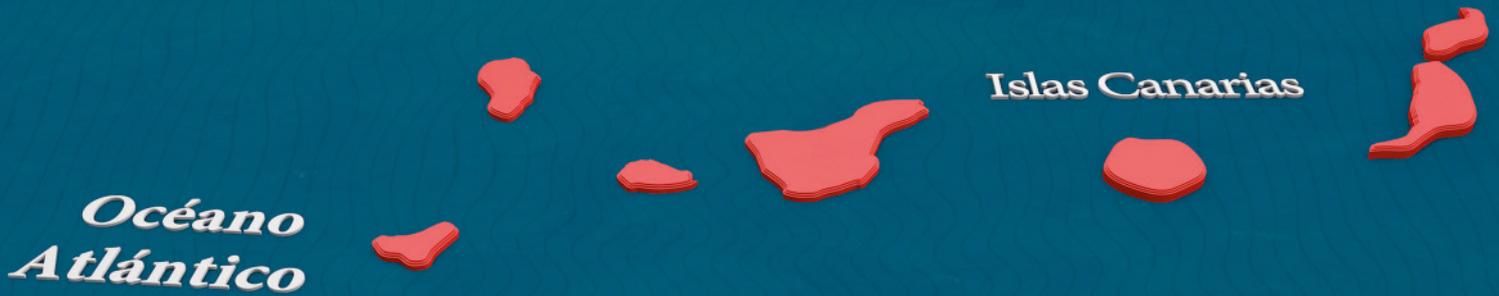
Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.



(\*) La información sobre la costa andaluza atlántica ha sido elaborada con la colaboración técnica de José Ángel Díaz Reyes (Ayamonte-Isla Cristina); Eduardo Martínez Hernández (Isla Antilla-Mazagón); Artur Carlos Aznárez Varela (Sotogrande); José Miguel Daza Reyes (Conil-Tarifa); Guillermo Flethes Rengifo (Cádiz-San Fernando-Chiclana-Puerto Real); Inmaculada Lara Cruz (Cádiz-Rota); Mª Eugenia Morenatti Tocón (Rota-Chipiona-Sanlúcar) y Pamela Pérez Brooks (La Línea-San Roque).

### | Océano Atlántico

### Islas Canarias



#### Gran Canaria. [Vuelve el comprador local](#)

Zona analizada: San Bartolomé de Tirajana-Mogan

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de repunte de precios.
- **Mercado del suelo:** No se observa todavía reactivación.

**Precios:** En el último año han registrado ligeras caídas, pero la tendencia es de estabilización. La evolución de precios en bungalows y apartamentos de 1 o 2 dormitorios es plana, con indicios ascendentes. Las viviendas de mayor superficie, que sufrieron una mayor caída, están teniendo una recuperación más lenta. La evolución previsible de precios para este año es de consolidación de esta incipiente tendencia ascendente.

El sector turístico canario tiene buena salud y una ocupación superior al 75%. El Cabildo de Gran Canaria con su propuesta de subvención para el embellecimiento y acondicionamiento de antiguos complejos está contribuyendo a la mejora del sector. El residente de la isla vuelve a interesarse por la compra de segunda residencia para inversión y disfrute en periodos de 6 meses y 6 meses.

**Oferta:** El nivel de stock varía según las zonas:

- **San Agustín:** zona habitual de compra del gran canario para su disfrute. Muy poco stock.
- **Playa del Inglés:** sector donde se debe invertir para embellecimiento y mejora. Abundante stock.
- **Maspalomas:** ubicación de la mayoría de bungalows de 1/2 dormitorios. Alto nivel de stock.
- **Meloneras:** sector del municipio de mayor poder adquisitivo, obviando primera línea de costa. Nivel medio de stock.
- **Puerto Rico:** zona caracterizada por apartamentos de un dormitorio. Nivel alto de stock.

No hay obra nueva. Se empieza a equilibrar la demanda y la oferta en el mercado de segunda mano y el tiempo medio de venta del inmueble está entre 5 y 8 meses. El papel del mercado del alquiler es muy alto. Es la referencia inmobiliaria del sur gran canario.

**Actividad:** No se están reactivando promociones que quedaron paralizadas con la crisis. Tampoco se han iniciado nuevos proyectos en la zona y no parece que exista una reactivación en el mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador es predominantemente nacional. Representa en torno a un 65% del total de compraventas y compra con el respaldo de un crédito hipotecario. Los extranjeros provienen mayoritariamente de Italia (compran con crédito hipotecario), Alemania (financiación ajena y al contado) y Noruega (normalmente, al contado).

## PRECIOS

### ISLAS CANARIAS

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Gran Canaria (isla)</b>	<b>1.238</b>	<b>1.174</b>	<b>-5,2%</b>	<b>-39,4%</b>
Arucas	1.057	958	-9,4%	-40,2%
Las Palmas de Gran Canaria	1.387	1.299	-6,4%	-37,0%
Mogán	1.679	1.649	-1,8%	-37,8%
San Bartolomé de Tiajana	1.622	1.538	-5,2%	-44,5%
Telde	1.128	1.057	-6,3%	-41,6%

Fuente: Tinsa

## COMPRVENTAS

### ISLAS CANARIAS

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Gran Canaria (isla)</b>	<b>8.074</b>	<b>9.208</b>	<b>14,0%</b>	<b>962</b>	<b>987</b>	<b>2,6%</b>	<b>7.112</b>	<b>8.221</b>	<b>15,5%</b>
Arucas	137	251	83,2%	42	94	123,8%	95	157	65,3%
Las Palmas de Gran Canaria	1.652	1.908	15,5%	250	146	-41,6%	1.402	1.762	25,7%
Mogán	717	865	20,6%	109	128	17,4%	608	737	21,2%
San Bartolomé de Tirajana	1.212	1.275	5,2%	17	28	64,7%	1.195	1.247	4,4%
Telde	312	363	16,3%	68	48	-29,4%	244	315	29,1%

Fuente: Ministerio de Fomento

## VISADOS DE OBRA NUEVA

### ISLAS CANARIAS

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Gran Canaria (isla)</b>									
Arucas	16	26	62,5%	4	5	25,0%	12	21	75,0%
Las Palmas de Gran Canaria	105	63	-40,0%	11	21	90,9%	94	42	-55,3%
Mogán	12	92	666,7%	3	8	166,7%	9	84	833,3%
San Bartolomé de Tiajana	6	16	166,7%	4	12	200,0%	2	4	100,0%
Telde	45	16	-64,4%	15	16	6,7%	30	0	-100,0%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Tenerife. Crece el interés por el suelo disponible

Zona sur de la isla: Adeje, Arona, Guía de Isora, Zona costera de Santiago del Teide, de San Miguel y de Granadilla.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Terminando la fase de ajuste.
- **Mercado del suelo:** Crece el interés de inversores extranjeros por suelos vacantes, que analizan posibles proyectos vacacionales de adosados y unidades aisladas.

**Precios:** Se ha producido un ligero estancamiento de los precios, lo que puede indicar que ha llegado a su suelo. Los apartamentos turísticos en complejos de antigüedades superiores a los 20-25 años son los que aún han experimentado ligeros descensos que han provocado un aumento de las transacciones de este tipo de inmueble. La vivienda unifamiliar aislada y/o adosada de costa y cercanas a los campos de golf, que se destina principalmente al turismo ruso y del norte de Europa (Bélgica y Holanda), están experimentando un incremento de la demanda, que se está notando en sus precios. Suelen tener calidades superiores a la media.

Los precios parecen haber tocado suelo por lo que en primera instancia pueden haberse estancado y empezar a incrementarse hasta llegar al 1%-2% anual. En zonas donde conviven núcleos de primera residencia con la vivienda turística puede retrasarse este ligero aumento.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva en la zona es relevante, pero en descenso. Algunos núcleos del municipio de Arona, como El Palmar, de reciente creación, aún cuentan con una sobreoferta relevante. No obstante, es el Plan Parcial de El Mojón de Los Cristianos, en Arona, el que cuenta con una bolsa de suelo importante para la construcción de viviendas destinadas a segunda residencia. En los próximos años, una vez que se solventen los problemas derivados de su situación urbanística actual, supondrá un importante incremento en el número de viviendas con destino turístico. Actualmente, la construcción de obra nueva está paralizada, aunque empieza a surgir un ligero interés en la compra de suelo vacante en municipios turísticos.

En el último año ha aumentado el número de transacciones de la segunda residencia, encabezadas por la oferta de entidades financieras. A medida que este tipo de oferta se va reduciendo, gana protagonismo las operaciones de segunda mano entre particulares. Actualmente, el tiempo medio de venta podría situarse entre 4-6 meses.

## Vivienda en costa 2015

El alquiler de la segunda residencia está orientado al turismo extranjero que ocupa por días, con rentabilidades mayores que los alquileres a largo plazo. En la mayoría de zonas turísticas existe la figura del gestor único de explotación que copa la mayor parte de la oferta extra hotelera.

**Actividad:** Se han finalizado la mayor parte de promociones con porcentajes de obra ejecutada superiores al 50-60%, en su mayoría reactivadas por entidades financieras. Los nuevos proyectos aún son de escasa entidad. Está apareciendo el inversor extranjero que necesita el asesoramiento de agentes locales, pero que aún no se decide a acometer nuevos proyectos. El interés por suelos vacantes está creciendo. Son habituales las consultas sobre valores finales de venta de productos dirigidos a la segunda residencia en tipologías adosadas y aisladas destinadas a un turismo con nivel adquisitivo alto.

**Demanda:** El comprador de segunda residencia es principalmente extranjero. Su origen es mayoritariamente ruso y originarios del norte de Europa. En la mayoría de los casos el pago se realiza al contado, bien porque los valores de mercado de los apartamentos turísticos son muy bajos, como consecuencia de las quitas realizadas por las entidades financieras, o justo por lo contrario, es decir, cuando los valores de mercado se sitúan en cifras elevadas. Para las transacciones de entre 100.000 y 400.000 € se suele recurrir al crédito hipotecario. En los años inmediatamente anteriores a la crisis, parte de las viviendas de segunda residencia eran adquiridas por isleños como segunda residencia, bien para destinarlas al alquiler o para su propio

### PRECIOS

#### ISLAS CANARIAS

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Tenerife (isla)</b>	<b>1.126</b>	<b>1.101</b>	<b>-2,2%</b>	<b>-37,3%</b>
Adeje	1.382	1.463	5,9%	-31,0%
Arona	1.083	1.084	0,1%	-42,0%
Candelaria	1.275	1.129	-11,5%	-39,2%
Puerto de La Cruz	1.337	1.374	2,8%	-37,0%
San Cristóbal de La Laguna	1.075	1.025	-4,6%	-38,1%
Tacoronte	1.193	1.217	2,0%	-30,3%

Fuente: Tinsa

### COMPRAS

#### ISLAS CANARIAS

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Tenerife (isla)</b>	<b>7.406</b>	<b>8.712</b>	<b>17,6%</b>	<b>1.258</b>	<b>1.066</b>	<b>-15,2%</b>	<b>6.148</b>	<b>7.646</b>	<b>24,3%</b>
Adeje	1.335	1.535	15,0%	222	155	-30,2%	1.113	1.380	24,0%
Arona	1.428	1.791	25,4%	108	156	44,4%	1.320	1.635	23,9%
Candelaria	111	189	70,3%	22	20	-9,1%	89	169	89,9%
Puerto de La Cruz	379	521	37,5%	39	70	79,5%	340	451	32,6%
San Cristóbal de La Laguna	561	671	19,6%	179	104	-41,9%	382	567	48,4%
Santa Cruz de Tenerife	710	873	23,0%	121	132	9,1%	589	741	25,8%
Tacoronte	67	144	114,9%	10	19	90,0%	57	125	119,3%

Fuente: Ministerio de Fomento

### VISADOS DE OBRA NUEVA

#### ISLAS CANARIAS

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Tenerife (isla)</b>									
Adeje	55	42	-23,6%	40	17	-57,5%	15	25	66,7%
Arona	57	27	-52,6%	7	4	-42,9%	50	23	-54,0%
Candelaria	7	7	0,0%	7	7	0,0%	0	0	-
Puerto de La Cruz	44	1	-97,7%	0	1	-	44	0	-100,0%
San Cristóbal de La Laguna	90	78	-13,3%	35	21	-40,0%	55	57	3,6%
Santa Cruz de Tenerife	137	84	-38,7%	10	12	20,0%	127	72	-43,3%
Tacoronte	8	19	137,5%	8	4	-50,0%	0	15	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

disfrute durante fines de semana y períodos vacacionales. La crisis ha atraído al comprador extranjero que ha sabido aprovechar el exceso de oferta para conseguir mejores precios.

### Fuerteventura. Italianos, franceses y belgas relegan a ingleses y alemanes

Zona analizada: Morro Jable, Costa Calma, Caleta de Fuste, municipio de Antigua y Corralejo y municipio de La Oliva.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Los precios están próximos al suelo en Costa Calma y Caleta de Fuste. Ya se perciben indicios de recuperación en Morro Jable y Corralejo (principales núcleos turísticos).
- **Mercado del suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** En Morro Jable y Corralejo, se observa una ligera recuperación de precios de oferta en los dos últimos trimestres. La tendencia apunta a futuros incrementos relacionados con el incremento de la demanda producido desde finales de 2014 ante la sensación de que los precios de oferta han tocado suelo. En el resto de la isla, los valores se mantienen estables. La oferta de viviendas con calidades altas es escasa y predominan las de calidad media.

**Oferta:** En Corralejo el stock es relevante, debido a la gran cantidad de promociones finalizadas antes de 2008 que permanecen sin vender. En el último año, una parte importante del stock se ha reducido. La misma situación de sobreoferta se encuentra en Caleta de Fuste, aunque en este caso apenas se ha reducido al ser una población con menor atractivo turístico.

En Morro Jable y Costa Calma, la oferta es residual, con escasas promociones en venta.

Las viviendas que ajustan su precio a mercado tienen un plazo medio de venta estimado de entre 5 y 10 meses.

El producto que está encontrando salida son las promociones pendientes de venta anteriores a 2008 pertenecientes a entidades financieras.

El mercado de alquiler es muy abundante. El producto de alquiler vacacional se mantiene como una oferta paralela a la del "todo incluido", diferenciándose principalmente en que la tipología más habitual es la de villas con piscina, en su mayoría, o viviendas adosadas en promociones con piscina. En poblaciones turísticas, los inmuebles de alquiler tienen muy buena aceptación debido a que se han hecho accesibles a trabajadores de la zona.

**Actividad:** No existe, de momento, reactivación de promociones paralizadas. En zonas costeras, el inicio de nuevos proyectos es casi nulo y tampoco existe reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador es fundamentalmente extranjero (europeo), si bien se observa un incremento del nacional, principalmente peninsular. Aproximadamente el 80% de las compraventas son de extranjeros, que pagan al contado, ya que compran viviendas en bloque o adosadas a precios no altos. Las principales procedencias son: Italia, Reino Unido, Francia, Alemania y Bélgica. En la zona Norte de la isla, Corralejo y El Cotillo, predomina la naciona-

PRECIOS ISLAS CANARIAS	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
	<b>Fuerteventura (isla)</b>	<b>1.134</b>	<b>1.082</b>	<b>-4,6%</b>
Antigua	1.254	1.174	-6,4%	-50,7%
Pájara	1.214	1.230	1,3%	-47,5%
Puerto del Rosario	986	921	-6,6%	-51,7%
Tuineje	1.190	1.039	-12,7%	-45,5%

Fuente: Tinsa

COMPRARENTAS ISLAS CANARIAS	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Fuerteventura (isla)</b>									
Antigua	4	3	-25,0%	0	0	-	4	3	-25,0%
Pájara	256	340	32,8%	71	95	33,8%	185	245	32,4%
Puerto del Rosario	331	313	-5,4%	38	49	28,9%	293	264	-9,9%
Tuineje	49	52	6,1%	15	19	26,7%	34	33	-2,9%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA ISLAS CANARIAS	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Fuerteventura (isla)</b>									
Antigua	0	0	-	0	0	-	0	0	-
Pájara	3	0	-100,0%	3	0	-100,0%	0	0	-
Puerto del Rosario	10	0	-100,0%	10	0	-100,0%	0	0	-
Tuineje	4	0	-100,0%	4	0	-100,0%	0	0	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Vivienda en costa 2015

lidad italiana y en la zona Sur de Morro Jable y Costa Calma, los residentes de Reino Unido. Durante la crisis, han aumentado las nacionalidades italiana, francesa y belga, y han disminuido la de Reino Unido y especialmente la alemana, que se situaban como primeras nacionalidades antes de la crisis.

### Lanzarote. Sin construcción a la espera de drenar el stock

Zona analizada: Entre las localidades de Costa Teguise y Playa Blanca, incluida Puerto del Carmen

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Hacia la estabilización de precios, con ligeros indicios de recuperación en los núcleos costeros más importantes.
- **Mercado del suelo:** Solo hay interés para proyectos comerciales o turístico (hotelero o extra hotelero).

**Precios:** La isla se ha caracterizado por las caídas generalizadas, como máximo de un 5%. La tendencia es de estabilización, sin que se atisbe recuperación porque la demanda aún es muy débil. Se ha activado un poco con la compra de inmuebles para alquilar por parte de pequeños inversores, pero aún no es suficiente para absorber la amplia oferta.

Mientras que las viviendas de 1 y 2 dormitorios han mantenido estables los precios, las unifamiliares (villas) han sufrido una caída más acusada, principalmente en la costa de Playa Blanca, por la amplia oferta existente. Las viviendas de lujo, de las que no existe un stock amplio, también han sufrido recortes en sus precios.

**Oferta:** El stock de obra nueva es relevante, pero en descenso. La construcción ha sufrido un estancamiento muy brusco desde hace unos años y no se han iniciado en todo este tiempo nuevas promociones destinadas a segunda vivienda, tanto por la situación económica como por las restricciones para la construcción de inmuebles de uso turístico o vacacional en la isla.

El mercado de segunda mano está activo, con tiempos medios en torno a 2 o 3 meses para cerrar una venta para los inmuebles que presentan precios muy ajustados a mercado (el comprador busca "chollos"). El plazo aumenta a 10 - 12 meses para aquellos inmuebles singulares que, aunque presentan precios por encima de la media de mercado, tienen buena ubicación, vistas al mar, primera línea de costa, etc. Para estos hay demanda, pero es más reducida.

El mercado de alquiler vacacional ha reactivado la demanda de inmuebles con la finalidad de obtener renta.

**Actividad:** El suelo que se está reactivando es el destinado principalmente a uso comercial o turístico (suelo para uso hotelero o extra-hotelero).

**Demanda:** Alrededor del 70% de las compras las están realizando extranjeros: ingleses, irlandeses, alemanes, italianos y franceses. En cuanto a la demanda nacional, predominan los vascos y catalanes.

El perfil actual del comprador es el de un pequeño inversor o un jubilado que quiere pasar las temporadas de invierno en la costa. Se paga principalmente al contado o con pequeños créditos para cubrir la diferencia de lo disponible en efectivo.

La economía de la isla aún no permite que el residente, en general, destine sus ahorros a una vivienda vacacional, aunque siempre hay excepciones.

PRECIOS ISLAS CANARIAS	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Lanzarote (isla)</b>	<b>1.322</b>	<b>1.297</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-47,1%</b>
Arrecife	1.023	971	-5,1%	-51,3%
Teguise	1.437	1.451	1,0%	-37,3%
Tías	1.603	1.600	-0,2%	-45,4%

PRECIOS ISLAS CANARIAS	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>La Palma (isla)</b>	<b>1.130</b>	<b>1.120</b>	<b>-0,9%</b>	<b>-23,0%</b>

PRECIOS ISLAS CANARIAS	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Gomera y Hierro (Isla)</b>	<b>1.291</b>	<b>1.157</b>	<b>-10,4%</b>	<b>-30,3%</b>

Fuente: Tinsa

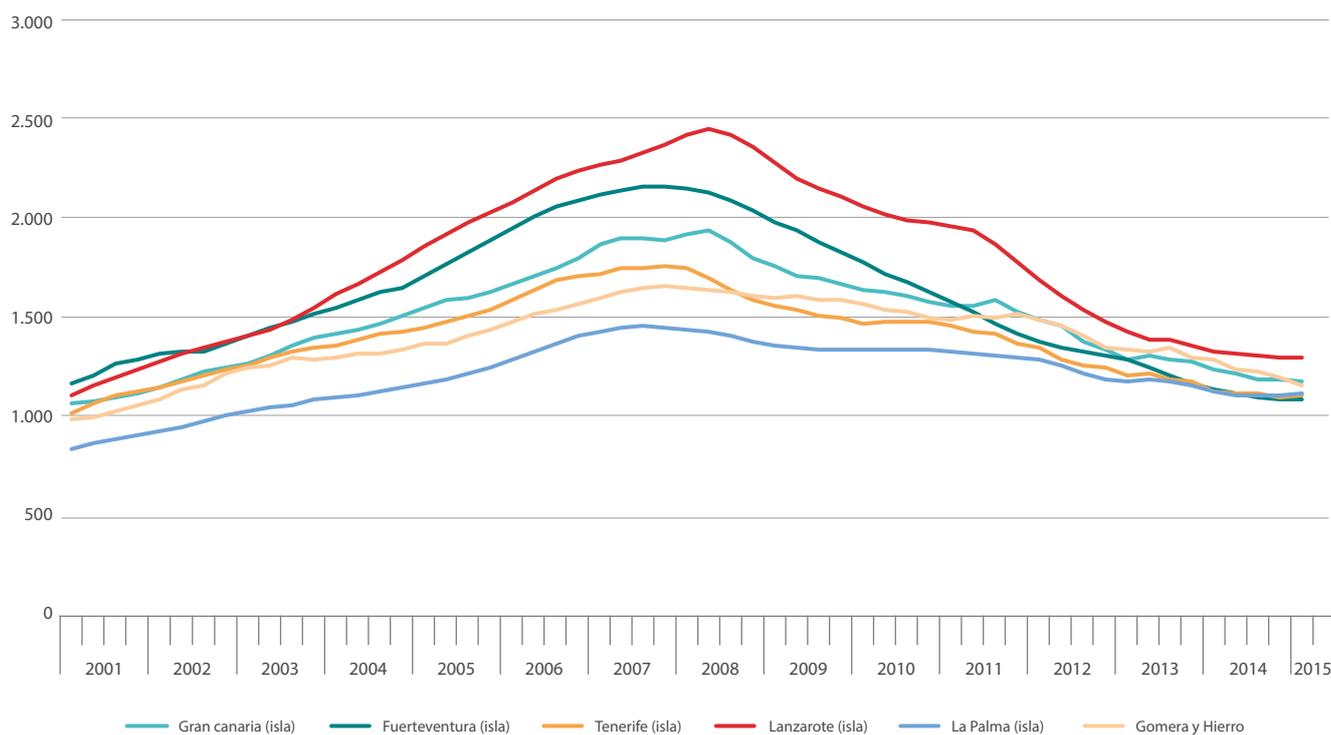
COMPRAS ISLAS CANARIAS	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Lanzarote (isla)</b>									
Arrecife	417	420	0,7%	53	39	-26,4%	364	381	4,7%
Teguise	194	279	43,8%	3	12	300,0%	191	267	39,8%
Tías	389	475	22,1%	10	6	-40,0%	379	469	23,7%

Fuente: Ministerio de Fomento

**VISADOS DE OBRA NUEVA**  
ISLAS CANARIAS

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Lanzarote (isla)</b>									
Arrecife	5	36	620,0%	5	1	-80,0%	0	35	-
Teguise	8	5	-37,5%	5	3	-40,0%	3	2	-33,3%
Tías	5	8	60,0%	5	8	60,0%	0	0	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.



(\*) La información sobre la costas canarias ha sido elaborada con la colaboración técnica de Carlos Castellano Diaz (Gran Canaria); Isabel Lores Suarez (Tenerife); Anibal Matín-Aragón Morón (Fuerteventura).

### | Océano Atlántico

### Costa Gallega



#### Lugo. Sin síntomas de reactivación en la construcción

Zona analizada; franja entre Ribadeo y O Vicedo

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Finalizando el proceso de ajuste.
- **Mercado del suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** En los municipios donde la banca ha vendido pisos de segunda residencia, el descenso de los precios ha sido muy fuerte. Es el caso del municipio de Barreiros, y en menor medida en Foz. Además, el descenso de precios ha sido más acusado en los municipios donde el volumen de edificación había sido muy superior al normal, como Foz y Barreiros. Aquellos con incrementos de edificación más moderados, como Viveiro, Ribadeo y Burela, han tenido ajustes porcentualmente menores.

Todavía puede haber un ligero descenso de los precios, especialmente en aquellos inmuebles que no se habían rebajado de acuerdo al ajuste general en la zona.

**Oferta:** El stock de obra nueva es muy abundante en el municipio de Barreiros, relevante en Foz e importante, pero en descenso, en el resto de los municipios de la costa de Lugo. Las ventas de los bancos y Sareb han aumentado el ritmo respecto a años anteriores debido a las grandes bajadas de los precios, a la promoción en prensa y medios, y a la actividad de las agencias inmobiliarias encargadas de las ventas. Las ventas de promociones que siguen en manos de empresas promotoras permanecen bajas, pero aumentan proporcionalmente a los descensos que aplican en los precios. Apenas hay mercado de segunda mano en las viviendas y apartamentos de segunda residencia. Las que se ponen a la venta proceden de impagos a los bancos y, en menor medida, de alquileres con opción de compra.

El mercado de alquiler en la zona representa un porcentaje muy escaso y generalmente ligado a la población inmigrante venida para el sector de la pesca (indonesios y peruanos) y para el sector servicios de bares y restaurantes (Rumanía, Sudamérica y Centroamérica). No hay un mercado significativo de alquiler de segunda mano ligado a la segunda residencia, aunque sí algún alquiler en temporada de verano, que tampoco resulta muy significativo en el conjunto general.

**Actividad:** No se han reactivado promociones paralizadas ni se han iniciado las que contaban con licencia y no se habían puesto en marcha. No hay por lo tanto síntomas de reactivación de la construcción residencial, ni de primera ni de segunda residencia. Únicamente se observa la construcción de alguna vivienda unifamiliar de autopromoción, pero en todo caso en mucha menor cantidad que antes de la crisis. Tampoco los datos de visados que periódicamente publica el Colegio de Arquitectos, ni las licencias de obra de los Ayuntamientos hacen prever un inmediato o muy próximo incremento de la actividad constructora.

No existe tampoco una reactivación del mercado del suelo. Solo algunos ayuntamientos han aprovechado la paralización de las obras y la inexistencia de nuevos proyectos para sacar adelante los Planes Generales de Ordenación Municipal.

**Demanda:** El comprador de segunda residencial es mayoritariamente nacional y representa un 95% del total. Procede de Asturias, País Vasco, Castilla-León y Comunidad de Madrid. En los últimos meses han aumentado las compras con financiación. Los bancos que ofertan sus propias viviendas y apartamentos ofrecen dentro del paquete de facilidades para la compra la financiación en buenas condiciones para los clientes solventes.

COMPRAVENTAS COSTA GALLEGA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Lugo (provincia)</b>	<b>2.252</b>	<b>2.445</b>	<b>8,5%</b>	<b>1.028</b>	<b>1.070</b>	<b>4,0%</b>	<b>1.224</b>	<b>1.375</b>	<b>12,3%</b>

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA GALLEGA	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Lugo (provincia)</b>	<b>199</b>	<b>402</b>	<b>102,0%</b>	<b>84</b>	<b>62</b>	<b>-26,2%</b>	<b>115</b>	<b>340</b>	<b>195,7%</b>

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## A Coruña. Lento ritmo de ventas

Zona analizada: Costa de la Muerte, entre Malpica y Finisterre.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste.
- **Mercado del suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** La sensación es que se ha tocado fondo en el primer trimestre de 2015, aunque realmente no se ha establecido un repunte de valores de mercado. Se espera que en el resto del año la caída de los precios de la vivienda llegue al suelo y consecuentemente comience un nuevo ciclo en el que la construcción recupere cierta actividad.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, pero en descenso. En Laracha, Carballo, Malpica, entre otros, la sobreoferta está constituida por edificaciones plurifamiliares, fundamentalmente. El ritmo de ventas de viviendas a estrenar es muy bajo, inferior a una unidad mensual por promoción. El mercado de segunda mano se resiente todavía más si cabe. A igualdad de precios, el comprador opta por una vivienda nueva en lugar de una de segunda mano, y hoy en día existen auténticas gangas de viviendas nuevas, procedentes de activos bancarios.

**Actividad:** En general no se detectan reactivaciones de promociones paralizadas por la crisis, aunque es posible que alguna muy avanzada y propiedad de entidades financieras se terminase. Tampoco existen síntomas de una posible reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador es nacional, de la propia comunidad autónoma, en un 95% de los casos, aunque comienza a verse compradores de otras nacionalidades, pero con muy pequeña incidencia. Se diferencian dos tipos de comprador: el clásico inversor que solo compra activos bancarios y el comprador que necesita una vivienda para uso propio.

PRECIOS COSTA GALLEGA	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>A Coruña (provincia)</b>	<b>1.132</b>	<b>1.134</b>	<b>0,2%</b>	<b>-30,2%</b>
Sada	1.097	1.094	-0,3%	-33,5%

Fuente: Tinsa

COMPRAVENTAS COSTA GALLEGA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>A Coruña (provincia)</b>	<b>5.074</b>	<b>6.031</b>	<b>18,8%</b>	<b>1.292</b>	<b>1.437</b>	<b>11,2%</b>	<b>3.782</b>	<b>4.594</b>	<b>21,4%</b>
Arteixo	123	174	41,5%	27	51	88,9%	96	123	28,1%
Boiro	123	132	7,3%	42	77	83,3%	81	55	-32,1%
Coruña (A), Capital	1.219	1.596	30,9%	294	340	15,6%	925	1.256	35,8%
Sada	95	171	80,0%	13	67	415,4%	82	104	26,8%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA GALLEGA	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>A Coruña (provincia)</b>	<b>846</b>	<b>781</b>	<b>-7,7%</b>	<b>418</b>	<b>375</b>	<b>-10,3%</b>	<b>428</b>	<b>406</b>	<b>-5,1%</b>
Arteixo	11	20	81,8%	11	14	27,3%	0	6	-
Boiro	9	7	-22,2%	9	7	-22,2%	0	0	-
Coruña (A), Capital	303	316	4,3%	7	6	-14,3%	296	310	4,7%
Sada	16	6	-62,5%	16	6	-62,5%	0	0	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

### Pontevedra (Rías Bajas)

#### ENTRE VILAGARCÍA DE AROUSA Y O GROVE. Oferta de vivienda con precios en mínimos

Zona analizada: Desde Vilagarcía de Arousa hasta San Vicente do Mar.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste, con precios próximos al suelo.
- **Mercado del suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Los precios continúan bajando, especialmente por la intervención a la baja de entidades financieras. No obstante, no se prevén variaciones significativas a la baja, porque han llegado a unos niveles en los que es difícil que puedan descender más.

**Oferta:** Predomina, casi en exclusiva, el mercado de segunda mano y sólo se venden inmuebles de segunda residencia en aquellos casos en los que los precios son muy bajos. Los plazos pueden alcanzar los 12 meses.

El mercado de alquiler es irrelevante en este caso.

**Actividad:** No se puede hablar de actividad inmobiliaria en la zona. Tampoco existe una reactivación sobre el mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador es predominantemente nacional. Protagoniza un 95% de las operaciones y proviene de Galicia, el País Vasco y Madrid. El comprador extranjero se da en casos muy puntuales. El comprador nacional mayoritariamente compra a crédito, el que le concede la propia entidad financiera que le vende la vivienda.

#### PLAYA LADEIRA. Expectativas de recuperación de precios ante el aumento de compraventas

Zona analizada: Municipios Vigo, Nigrán y Baiona

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de que los precios han tocado fondo.
- **Mercado del suelo:** Operaciones en marcha en Costa Canido y avances de gestión en Costa Samil.

**Precios:** En el último año ha continuado la fase de ajuste de precios, pero de una forma más moderada, lo que induce a pensar que el suelo puede estar próximo. Se prevé que a lo largo de los próximos meses los precios detengan su evolución descendente, llegando a estabilizarse y, progresivamente, comiencen a evolucionar de manera positiva. El motivo en el cambio estimado de tendencia es por el aumento de operaciones realizadas en los últimos meses y por la sensación de que los precios ya han sufrido una importante corrección en los últimos años. Actualmente se están repitiendo escenarios de precios del año 2002-2003.

**Oferta:** El de nivel de stock de obra nueva es relevante, pero en descenso. El municipio con un nivel de stock más elevado, dentro de las zonas analizadas, es Baiona. El ritmo de ventas continua siendo lento y solo se acelera a medida que los precios de oferta son realmente atractivos, motivo que permite cruzar operaciones a un ritmo en el entorno de una unidad por mes y promoción. El mercado de segunda mano es más dinámico que el mercado de vivienda nueva. Si el precio ofertado está bien ajustado, la operación se puede realizar en un plazo medio de comercialización de dos o tres meses. El alquiler en la zona funciona de forma más bien estable a lo largo del año, pero claramente se estimula en los meses de julio y agosto por el aumento de la demanda por periodos quincenales. Se estima que la demanda de alquiler aumentara más que la demanda en compra en los próximos años.

**Actividad:** Las promociones que se han reactivado estaban en manos de bancos o en manos de promotores hipotecados que, gracias a planes de dinamización de precios estimulados por las entidades financieras, han conseguido terminar las obras y vender a precios ajustados. En general, se trata de edificios de tamaño medio, con unas 20 unidades. No obstante, todavía quedan edificios parados con obras sin terminar, fundamentalmente en Baiona (Costa Ladeira). Se han empezado a desarrollar nuevos proyectos en el municipio de Vigo (Costa Canido) que están desarrollando promotores nacionales que han comprado suelo a entidades financieras. Se trata de ubicaciones en primera línea de playa/costa con producto de alta calidad tanto de vivienda colectiva como de vivienda unifamiliar adosada. Los nuevos proyectos comentados en Vigo se sitúan frente al Puerto de Canido para vivienda colectiva y en Coruxo/Carrasqueira para vivienda adosada. También se ha reactivado hace ya meses alguna operación de suelo en Vigo en la zona de Cabo Estay y en la zona de Mide/Senra, ambas próximas a Costa Canido. También se están produciendo movimientos de gestión de suelo en el entorno de Costa Samil.

**Demanda:** El peso de los compradores extranjeros no es significativo, entre un 10% y un 15%. La procedencia del cliente nacional es Orense, Madrid, León, etc. Más del 50% de las operaciones se realizan al contado.

El perfil del comprador de segunda residencia ha cambiado con la crisis. Actualmente, se caracteriza por una situación económica acomodada que ante precios atractivos compra con expectativa de revalorización en los próximos años, bien para uso y disfrute propio o para arrendar a terceros y mejorar la rentabilidad de su operación.

## RÍA DE PONTEVEDRA, VIGO Y ALDÁN. Ritmo de ventas bajo en obra nueva, pese a las facilidades de financiación

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Estabilización, próxima al suelo.
- **Mercado del suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Se han estabilizado a raíz de la comercialización de activos bancarios a precios de liquidación, que ha fijado un valor de venta mínimo. En zonas singulares, como la Playa do Silgar, y, en menor medida, en las playas principales de Portonovo, Mogor, Menduiña y Limens se ha mantenido el precio de años anteriores por el atractivo de las zonas y la consolidación de vías de comunicación de mayor capacidad, que facilitan el desplazamientos desde los principales núcleos de población de carácter de primera residencia. En general, no se aprecia diferencia significativa de evolución de precios en función de las tipologías de los inmuebles, si bien las viviendas en plantas ático y las unifamiliares, ambas en primera línea playa y con elevadas calidades, no han bajado respecto a años anteriores y han logrado mantener el nivel de precio del año pasado.

**Oferta:** Se considera relevante, pero con ligero descenso en el último año debido al ajuste de precios, especialmente de las promociones comercializadas por entidades bancarias. El mayor stock se produce en las zonas costeras de mayor atractivo, que por orden descendente son Sanxenxo y Portonovo, Seixo Marín, Cangas y Aldán.

El stock es más residual en zonas de menor atractivo por la falta de consolidación del sector servicios, como A Lanzada, Areas, Raxó, Combarro, Samieira, Montalvo y Canelas e Hío.

El ritmo de ventas de obra nueva es bajo: siguen existiendo promociones con un porcentaje de ventas reducido aunque se ofertan con facilidades en la financiación.

El mercado de segunda mano se ve afectado por la antigüedad de las viviendas y la coexistencia de viviendas tradicionales o rurales ubicadas en zonas de costa. Se comercializan con mayor facilidad las viviendas recién terminadas o rehabilitadas que aquellas de mayor edad.

El mercado del alquiler tiene una elevada presencia en Sanxenxo, Portonovo, Marín, Aldán y Cangas.

**Actividad:** Los datos muestran que sólo se han iniciado dos promociones de vivienda colectiva, una en Sanxenxo y otra en Cangas. En ambos casos se trata de pequeñas promociones de 5 y 13 viviendas. El resto corresponde a vivienda unifamiliar. Si bien hace unos años existían planes de promociones de viviendas que alcanzaban las 7.000 unidades en Sanxenxo, en la actualidad se ha paralizado. No se aprecia ninguna reactivación en el mercado del suelo de la zona.

**Demanda:** El comprador es predominantemente nacional y representa el 95% del total. Procede en su mayor parte del interior de la propia Comunidad Autónoma, con presencia en menor medida de compradores de Madrid o Castilla León (en las provincias limítrofes con Galicia). Los adquirentes extranjeros provienen de Inglaterra y Alemania. Suelen ser inversores o particulares con un elevado poder adquisitivo. Se extiende el pago al contado, principalmente promovido por la baja remuneración de los depósitos bancarios y el bajo precio de las viviendas, ya ajustadas.

### PRECIOS

#### COSTA GALLEGA

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Pontevedra (provincia)</b>	<b>1.115</b>	<b>1.107</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-33,4%</b>
Baiona	1.460	1.449	-0,8%	-31,8%
Pontevedra, Capital	1.134	1.116	-1,6%	-34,5%
Sanxenxo	1.482	1.448	-2,3%	-28,0%
Vigo	1.341	1.340	-0,1%	-35,6%
Vilagarcía de Arousa	831	877	5,5%	-27,2%

Fuente: Tinsa

### COMPRVENTAS

#### COSTA GALLEGA

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Pontevedra (provincia)</b>	<b>3.413</b>	<b>4.175</b>	<b>22,3%</b>	<b>1.071</b>	<b>876</b>	<b>-18,2%</b>	<b>2.342</b>	<b>3.299</b>	<b>40,8%</b>
Baiona	77	117	51,9%	15	23	53,3%	62	94	51,6%
Moaña	34	48	41,2%	14	12	-14,3%	20	36	80,0%
Nigrán	84	71	-15,5%	18	9	-50,0%	66	62	-6,1%
Pontevedra, Capital	326	450	38,0%	97	135	39,2%	229	315	37,6%
Sanxenxo	250	197	-21,2%	127	56	-55,9%	123	141	14,6%
Vigo	926	1.415	52,8%	175	198	13,1%	751	1.217	62,1%
Vilagarcía de Arousa	182	191	4,9%	44	45	2,3%	138	146	5,8%

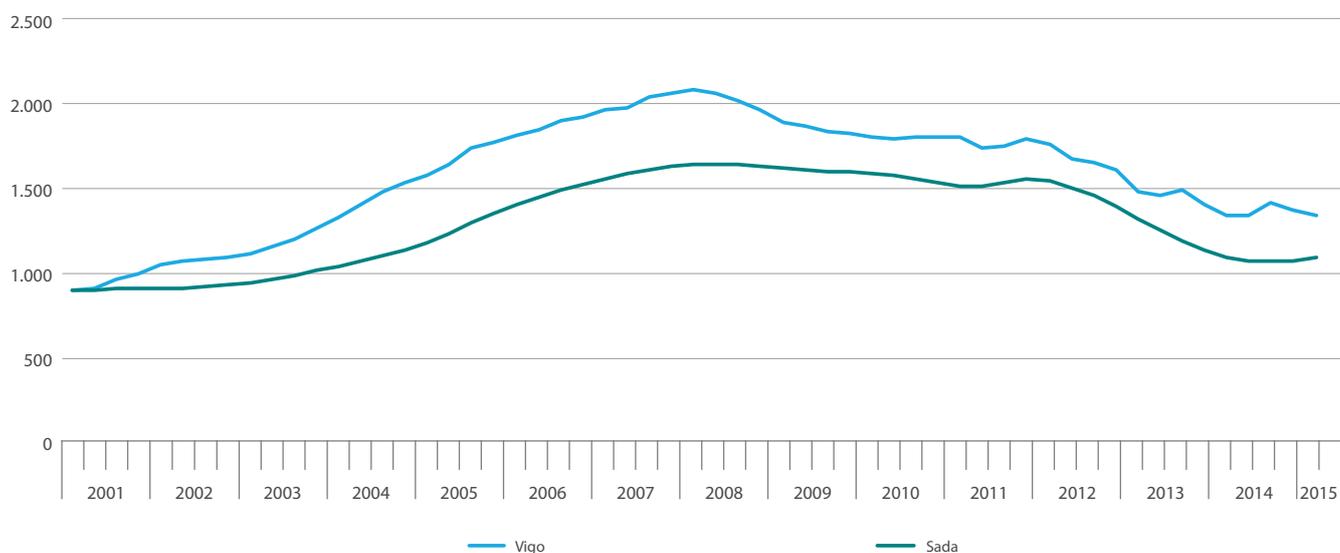
Fuente: Ministerio de Fomento

## Vivienda en costa 2015

### VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA GALLEGA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Pontevedra (provincia)</b>	<b>316</b>	<b>232</b>	<b>-26,6%</b>	<b>253</b>	<b>207</b>	<b>-18,2%</b>	<b>63</b>	<b>25</b>	<b>-60,3%</b>
Baiona	8	4	-50,0%	8	4	-50,0%	0	0	-
Moaña	5	3	-40,0%	5	3	-40,0%	0	0	-
Nigrán	7	4	-42,9%	7	4	-42,9%	0	0	-
Pontevedra, Capital	7	18	157,1%	7	7	0,0%	0	11	-
Sanxenxo	13	5	-61,5%	9	5	-44,4%	4	0	-100,0%
Vigo	84	46	-45,2%	46	43	-6,5%	38	3	-92,1%
Vilagarcía de Arousa	10	6	-40,0%	10	6	-40,0%	0	0	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.



(\*) La información sobre la costa gallega ha sido elaborada con la colaboración técnica de José Díaz López (Lugo); Carlos Santamaría Sande (Coruña); Alfredo Rojas Temprado (Vilagarcía de Arousa-O Grove); Carlos Rodríguez Fuentefría (Vigo - Playa Ladeira); Paula Vázquez Prieto (Ría de Pontevedra, Vigo y Aldán).

## | Mar Cantábrico

### Costa de Asturias (Cabo Verde)



#### ENTRE MUROS DEL NALÓN Y VILLAVICIOSA. Plazos de venta de hasta 24 meses en segunda mano

Zona analizada: Muros del Nalón, Soto del Barco, Castrillón, Avilés, Gozón, Carreño, Gijón y Villaviciosa.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Estabilización e indicios de mayor actividad.
- **Mercado de suelo:** Sin actividad. Hay oferta interesante, pero pendiente de gestión urbanística.

**Precios:** Han permanecido estables en el último año o han descendido en porcentajes no superiores al 5%. Es posible que las bajadas más significativas se hayan dado en las viviendas de calidad alta. En este sentido, quedan unifamiliares de lujo con valores por encima de 1.000.000 de euros, pero es prácticamente imposible que se puedan llegar a vender por encima de los 600.000-700.000 euros en el mejor de los casos. La franja alta de valores más habitual para unifamiliares oscila entre los 350.000-500.000 euros. La franja dónde más viviendas se venden se sitúa entre los 200.000-300.000 euros. No se esperan cambios en la evolución de los precios para este año. Existe la sensación de que los precios han tocado fondo. Se observa más alegría en el mercado desde principios de año, pero posiblemente sea pronto para hablar de recuperación.

**Oferta:** En Muros del Nalón, Soto del Barco, Gozón y Villaviciosa, el stock se puede considerar relevante, aunque en lento descenso. En el resto de municipios el stock es menor o residual. No hay obra nueva para vivienda vacacional debido a que hay remanente para varios años y han salido a la venta algunas viviendas de segunda mano de reciente construcción. El ritmo de venta de viviendas es de dos unidades al mes por promoción. La demanda actual es todavía baja para la cantidad de oferta, y no se espera que esto cambie hasta que se consuma el parque pendiente. Podemos hablar de plazos de 6 a 24 meses para la venta de un inmueble de segunda mano.

El mercado de alquiler sigue existiendo, especialmente en los meses de julio y agosto.

**Actividad:** No hay nuevos proyectos de vivienda vacacional. La actividad está paralizada. El panorama para el mercado de suelo es más difícil de predecir. Existen bolsas de suelo muy atractivas para segunda residencia, pero la mayoría de ellas tienen la gestión urbanística pendiente y su venta, hoy en día, es prácticamente imposible. Hay mucha oferta de parcelas edificables independientes en zona rural costera con valores actuales muy atractivos, por lo que se formalizan algunas compraventas.

**Demanda:** El comprador normalmente es nacional, del Principado de Asturias, León y Madrid. La gran mayoría de las compraventas se siguen haciendo al contado, sin financiación.

## Vivienda en costa 2015

### ENTRE CUDILLERO Y CASTROPOL: El exceso de oferta presiona a la baja los precios

Zona analizada: Cudillero y Soto de Luiña (Concejo de Cudillero), Puerto de Vega (Concejo de Navia), Tapia de Casariego (Concejo de Tapia), Castropol y Figueras (Concejo de Castropol)

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste.
- **Mercado de suelo:** No hay síntomas de reactivación.

**Precios:** El nivel de precios ha descendido en torno un 5%. La previsión es una futura estabilización de los precios, aunque todavía seguirán fluctuando ligeramente a la baja hasta que no se reduzca la oferta existente.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva en Puerto de Vega y Tapia es relevante, aunque tiende a reducirse en Castropol y Cudillero. No existe obra nueva en núcleos de segunda residencia. En el mercado de segunda mano, el tiempo medio de venta de las viviendas es de 12 meses en inmuebles con precio de venta ajustado a mercado. En periodos vacacionales, la ocupación de inmuebles en alquiler es importante en Tapia.

**Actividad:** No hay síntomas de reactivación inmobiliaria que permita prever subidas de precios. De momento el mercado continúa paralizado. Hasta que no exista un equilibrio entre oferta y demanda no parece que vaya a repuntar al alza. El mercado del suelo tampoco muestra síntomas de despegue.

**Demanda:** El comprador es predominantemente nacional (90%), principalmente de Madrid y País Vasco. Las ventas son normalmente al contado.

### ENTRE COLUNGA Y RIBADEDEVA: Los precios se acercan a su suelo

Zona analizada: Desde Concejo de Gozón hasta Carreño

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Indicios de recuperación.
- **Mercado de suelo:** Sin actividad.

**Precios:** Los precios en el último año han tendido a la estabilización, con variaciones poco significativas. No existen distinciones dependiendo del tipo de inmueble, manteniéndose una evolución porcentual similar en cada uno de los casos. Las previsiones apuestan por la estabilidad, sin subidas ni bajadas significativas.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es relevante, aunque tiende a reducirse. El mayor volumen de sobreoferta se localiza en Luanco, capital de Gozón. El ritmo de venta de obra nueva es todavía muy lento, como máximo de una vivienda al mes. El tiempo medio de venta de un inmueble de segunda mano ronda los 6-8 meses.

**Actividad:** No existe prácticamente reactivación de promociones paralizadas por la crisis. Tampoco existen nuevos proyectos ni signos de una posible reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador nacional concentra casi la totalidad de las compraventas de la zona.

PRECIOS COSTA DE ASTURIAS	Valor €/m <sup>2</sup>		% Variación	
	1trim. 2014	1trim. 2015	1trim 2014-1trim.2015	desde máximos
Asturias	1.252	1.102	-11,9%	-38,2%
Gijón	1.366	1.305	-4,5%	-40,7%

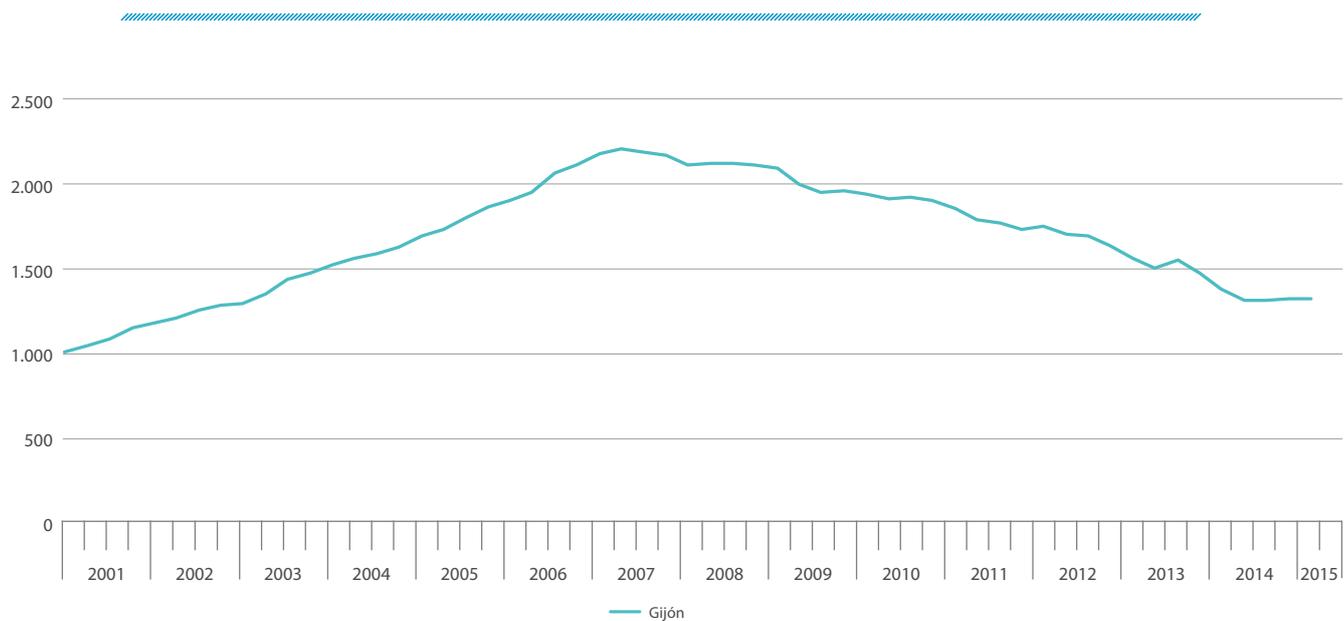
Fuente: Tinsa

COMPRAVENTAS COSTA DE ASTURIAS	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Asturias	4.560	5.928	30,0%	1.033	932	-9,7%	3.527	4.996	41,6%
Gijón	1.201	1.634	36,1%	188	224	19,1%	1.013	1.410	39,2%
Llanes	171	221	29,2%	44	28	-36,4%	127	193	52,0%

Fuente: Ministerio de Fomento

VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA DE ASTURIAS	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
Asturias	488	604	23,8%	272	296	8,8%	216	308	42,6%
Gijón	46	132	187,0%	23	26	13,0%	23	106	360,9%
Llanes	21	23	9,5%	18	23	27,8%	3	0	-100,0%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.



(\*) La información sobre la costa asturiana ha sido elaborada con la colaboración técnica de Juan Ramón de la Ballina Busto (Muros del Nalón-Villaviciosa); Andrea Pérez González (Cudillero-Castropol); Aniceto Campa Fernández (Colunga-Ribadedeva).

### | Mar Cantábrico

### Costa de Cantabria



#### ENTRE UNQUERA Y CASTRO-URDIALES. La sobreoferta sigue presionando los precios

Zona analizada: Entre los municipios de Unquera y Castro-Urdiales en su parte oriental.

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste. A punto de tocar fondo en Santander y Castro-Urdiales.
- **Mercado de suelo:** No hay reactivación.

**Precios:** Los precios de la vivienda vacacional continúan su caída, aunque cada vez es más moderada y está próxima a la estabilización. La previsión para este año es que continúe la estabilización de precios, puesto que aún existe un elevado stock de viviendas ofertadas.

**Oferta:** El stock de obra nueva en la zona es relevante, aunque se aprecia un descenso, puesto que la mayoría de estas promociones de obra nueva son actualmente propiedad de entidades financieras, que las están comercializando con descuentos significativos. La cantidad de viviendas nuevas pertenecientes a edificios plurifamiliares en stock es claramente superior a la de vivienda unifamiliar.

Excepto en municipios como Santander y Castro-Urdiales, donde predomina la primera residencia, en el resto de poblaciones persiste un parque de unidades por comercializar todavía importante. El ritmo de ventas de obra nueva continúa estancado, excepto en el caso de promociones propiedad de entidades bancarias que cuentan con un mejor ritmo. Se venden entre dos y cuatro unidades al mes.

El mercado de segunda mano es complicado, puesto que rivaliza con inmuebles nuevos a precios muy competitivos. Se mantienen los plazos de venta respecto al año anterior, que se sitúa entre los 14-16 meses.

El mercado de alquiler es relevante, especialmente en periodo estival (julio y agosto) y centrado en los municipios con atractivo turístico, como Comillas, Santander, Laredo, San Vicente de la Barquera, Noja o Castro-Urdiales, entre otros.

**Actividad:** No se han reactivado las promociones que fueron paralizadas por la difícil situación del mercado. Se puede considerar que el stock de viviendas ofertadas es lo suficientemente grande como para no continuar con promociones paralizadas. Tampoco se han iniciado nuevos proyectos por el mismo motivo, ni una reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** La mayoría de los compradores son nacionales. Los de la zona oriental (Laredo, Noja, Isla, Castro, etc...), proceden del País Vasco. Los compradores en la zona occidental (Comillas, San Vicente de la Barquera, Suances, Liencres-Pielagos y Santander) proceden de Castilla y León, especialmente de las provincias de Valladolid, Palencia y Burgos. La mayoría de los compradores pagan al contado, y los que solicitan crédito hipotecario suelen reducir bastante el porcentaje respecto al valor de compra.

## PRECIOS

### COSTA DE CANTABRIA

	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2014	Valor €/m <sup>2</sup> 1trim. 2015	% Variación 1trim 2014-1trim.2015	% Variación desde máximos
<b>Cantabria</b>	<b>1.312</b>	<b>1.190</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-43,0%</b>
Piélagos	1.260	1.177	-6,6%	-36,4%
Santa Cruz de Bezana	1.312	1.240	-5,5%	-42,4%
Suances	1.279	1.116	-12,7%	-48,4%

Fuente: Tinsa

## COMPRVENTAS

### COSTA DE CANTABRIA

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Cantabria</b>	<b>3.133</b>	<b>4.003</b>	<b>27,7%</b>	<b>775</b>	<b>803</b>	<b>3,6%</b>	<b>2.358</b>	<b>3.200</b>	<b>35,7%</b>
Piélagos	129	168	30,2%	22	66	200,0%	107	102	-4,7%
Santa Cruz de Bezana	30	53	76,7%	2	3	50,0%	28	50	78,6%
Santander	808	1.125	39,2%	111	114	2,7%	697	1.011	45,1%
Suances	57	104	82,5%	33	32	-3,0%	24	72	200,0%

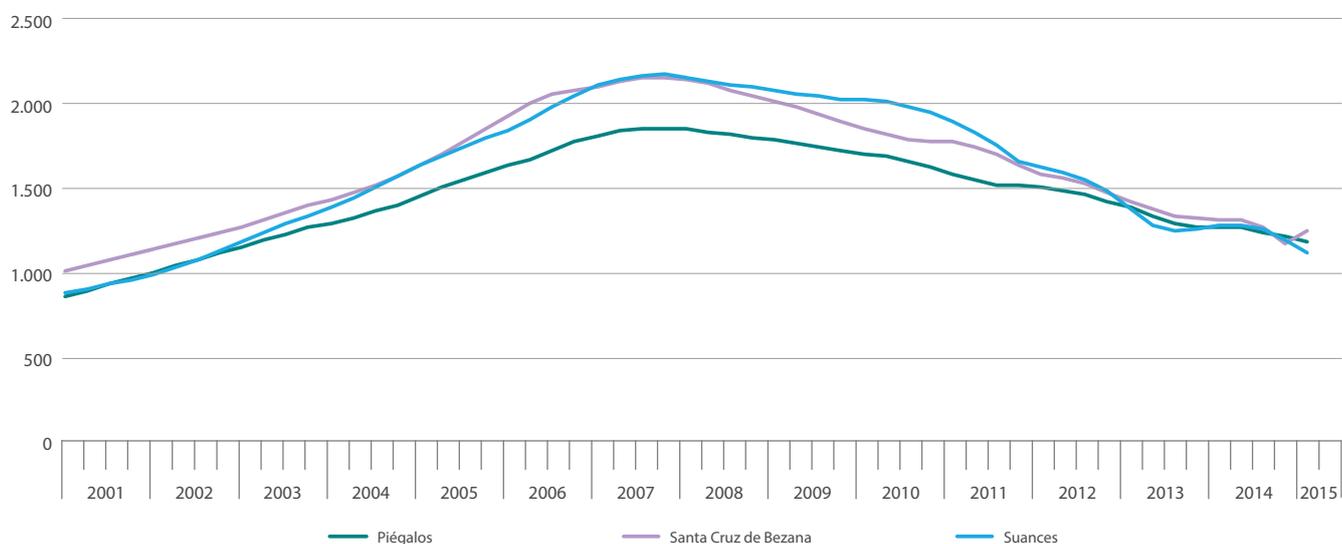
Fuente: Ministerio de Fomento

## VISADOS DE OBRA NUEVA

### COSTA DE CANTABRIA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Cantabria</b>	<b>557</b>	<b>362</b>	<b>-35,0%</b>	<b>159</b>	<b>158</b>	<b>-0,6%</b>	<b>398</b>	<b>204</b>	<b>-48,7%</b>
Piélagos	10	10	0,0%	10	10	0,0%	0	0	-
Santa Cruz de Bezana	3	7	133,3%	3	7	133,3%	0	0	-
Santander	228	114	-50,0%	6	9	50,0%	222	105	-52,7%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

(\*) La información sobre la costa de Cantabria ha sido elaborada con la colaboración técnica de [Francisco Javier González Hernández](#).

### | Mar Cantábrico

#### Costa Vasca



#### Vizcaya

##### ENTRE MUSKIZ Y GETXO. Sin rastro de actividad constructora

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** En fase de ajuste.
- **Mercado de suelo:** Sin actividad.

**Precios:** Continúa el descenso de precios en términos nominales en la zona de Muskiz. La evolución previsible para este año es de ligera caída, como consecuencia de un mercado dominado por las ofertas de las entidades financieras. Una situación parecida a la de Getxo, aunque en esta zona la tendencia es hacia la estabilización.

**Oferta:** En Muskiz no hay promociones en costa. El mercado del alquiler en la zona se da únicamente en el periodo estival. En Getxo el nivel de stock de obra nueva en la zona es residual. No existen nuevas promociones y la financiación al mercado de segunda residencia es muy escasa. El mercado del alquiler en la zona se activa únicamente en el periodo estival, el resto del año es prácticamente nulo.

**Actividad:** No se han reactivado promociones paralizadas ni se han iniciado nuevos proyectos. No se prevé una reactivación del mercado del suelo.

**Demanda:** El comprador es predominantemente nacional, representando cerca del 100% del total de compradores. La mayoría provienen de Vizcaya. No ha cambiado el perfil del comprador en los últimos años.

##### ENTRE SOPELANA Y LEMOIZ. Inversores americanos buscan suelos finalistas

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Leves indicios de mejora tras la fuerte corrección a la baja.
- **Mercado de suelo:** Inversores americanos buscan solares finalistas o con poca gestión urbanística pendiente.

**Precios:** Ligeramente a la baja. La vivienda de baja densidad (unifamiliar, pareada o adosada) está teniendo un recorte en precio mucho más severo debido a sus altos precios de salida. Esta zona sigue teniendo vocación de convertirse en vivienda habitual, siendo la vivienda vacacional una cuestión menor, en torno al 20% del total. Existen leves indicios de mejora por la fuerte corrección a la baja respecto de los precios inicialmente ofertados.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es abundante en Sopelana y en algunas zonas de Urduliz. Queda aún por vender aproximadamente un 15% de la vivienda proyectada y construida entre los años 2008 y 2012. El mercado de segunda mano está algo más reposado.

El tiempo medio de venta se ha reducido bastante. Ha pasado de los dos años de media a menos de un año, a excepción de los productos muy caros por ubicación o tamaño, que siguen tardando más de dos años.

El papel del mercado del alquiler en la zona sigue siendo importante, aunque más vinculado a vivienda habitual. La demanda prefiere arrendar antes que pagar una hipoteca, aunque los alquileres siguen siendo muy caros.

**Actividad:** En esta zona no quedaron promociones sin terminar y en la actualidad se están construyendo solares que no se edificaron. Los nuevos proyectos de Sopelana y Urduliz se encuentran en sectores residenciales ya urbanizados y en proceso de consolidación: Elortza, en Urduliz, y Asu, en Sopelana. Comienzan a aparecer inversores de suelo con capital americano y necesidad de compra de solares finalistas o con poca gestión urbanística pendiente.

**Demanda:** La demanda viene principalmente del País Vasco, con una pequeña presencia del resto del Estado. El comprador nacional representa un 95% del total. Las provincias de residencia del comprador nacional son Madrid y Barcelona, mientras que del extranjero compran sobre todo franceses y en menor medida ingleses, italianos y alemanes. La mayor parte de las compras se realizan con crédito hipotecario.

### ENTRE BAKIO Y PEDERNALES. Elevado stock, pese al incremento de ventas a bajo precio por parte de la banca

**Oferta:** Son pueblos con una gran tradición marinera, basando su economía en la pesca y en las conservas de pescado. La tipología principal de vivienda en todos ellos es la de vivienda en bloque, con superficies entre 70 y 130 m<sup>2</sup>, teniendo casi todos (menos Bakio) un casco antiguo con edificios de más de 100 años.

La oferta existente, ya sea en los municipios de primera o de segunda residencia, sigue siendo muy superior a la demanda, y eso que, en el último año, se han producido bastantes transacciones de viviendas de nueva construcción propiedad de entidades bancarias a precios muy competitivos. Gracias a ello el stock se ha reducido en esta zona costera.

**Actividad:** No se están iniciando obras nuevas, a excepción de Pedernales, donde está en marcha la segunda fase de un edificio de vivienda colectiva en cooperativa, actualmente en comercialización. En general, las obras que están en marcha en muchos municipios de Vizcaya se hacen en régimen de cooperativa. Los precios tan competitivos de vivienda nueva comercializada por las entidades financieras dificultan la venta de vivienda de segunda mano.

**Demanda:** En los municipios de veraneo la demanda de alquiler en los meses de julio y agosto es muy elevada y los precios son bastante altos (de 4.000 a 6.000 euros la temporada), más si se tiene en cuenta que son viviendas con una baja calidad constructiva y en la mayor parte de los casos con un deficiente mantenimiento.

### ENTRE ELANTXOBE Y ONDARROA. Escasas ventas y fuertes negociaciones de precio

Principales núcleos analizados: Elantxobe, Ibarranguelu, Gautegiz-Arteaga, Ea, Lekeitio y Ondarroa. En un segundo nivel, destacan Natxitua, Ereño, Mendexa, Munitibar, Amoroto y Ziortza-Bolivar.

**Precios:** Los valores de oferta han variado mucho. Antes de la crisis inmobiliaria, este tipo de inmuebles se ha llegado a vender a más de 4.000 €/m<sup>2</sup> en parte más occidental de esta franja y 3.000 €/m<sup>2</sup> en la zona oriental. Los valores actuales suponen descuentos incluso superiores al 50%. Por encima de esos valores hay oferta de viviendas de características singulares, por emplazamientos privilegiados con vistas al mar. En la zona entre Lekeitio y Ondarroa, los precios en oferta en estas ubicaciones son más variopintos, pudiendo superar el millón euros.

En la zona oriental de esta franja, en el caso de las viviendas en bloque, los valores de venta han bajado también considerablemente, ya que existe abundante oferta, sobre todo de segunda mano en el casco antiguo. Los precios han caído en términos relativos de manera similar a la vivienda unifamiliar, en el caso de pisos de 70-80 m<sup>2</sup> útiles con tres dormitorios y dos baños. Cuanto más cerca se ubiquen del puerto, más cara es la vivienda.

**Oferta:** La oferta principal es de vivienda unifamiliar con parcela de terreno y, en Ondarroa y Lekeitio, de vivienda en bloque. 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<sup>2</sup>. La plaza de garaje es muy difícil conseguir en viviendas de segunda mano.

**Actividad:** Escasa. No existe actividad de obra nueva. Solo promociones privadas de viviendas unifamiliares y muy escasas.

**Demanda:** Los núcleos con más demanda son Lekeitio, Elantxobe e Ibarranguelu, por ser puntos turísticos muy importantes dentro de la costa vizcaína, con gran tradición vacacional de los residentes de la provincia. El prototipo de cliente es muy exclusivo, y se negocian mucho los valores. Las compras son muy escasas, por no decir nulas.

Hay poca demanda debido a la escasez de crédito. 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.

## Vivienda en costa 2015

### COMPRARENTAS COSTA VASCA

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Vizcaya</b>	<b>5.454</b>	<b>7.324</b>	<b>34%</b>	<b>1.494</b>	<b>1.731</b>	<b>15,9%</b>	<b>3.960</b>	<b>5.593</b>	<b>41,2%</b>
Portugalete	167	199	19%	28	6	-78,6%	139	193	38,8%
Getxo	299	427	43%	21	65	209,5%	278	362	30,2%
Sopelana	90	150	67%	27	51	88,9%	63	99	57,1%
Bakio	24	63	163%	5	10	100,0%	19	53	178,9%
Ondarroa	29	28	-3%	2	9	350,0%	27	19	-29,6%
Bermeo	92	90	-2,2%	36	8	-77,8%	56	82	46,4%
Leioa	137	180	31,4%	44	47	6,8%	93	133	43,0%
Santurtzi	161	230	42,9%	12	26	116,7%	149	204	36,9%
Sestao	98	130	32,7%	1	1	0,0%	97	129	33,0%
Sopelana	90	150	66,7%	27	51	88,9%	63	99	57,1%

Fuente: Ministerio de Fomento

### VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA VASCA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Vizcaya</b>	<b>1.512</b>	<b>1.856</b>	<b>22,8%</b>	<b>87</b>	<b>69</b>	<b>-20,7%</b>	<b>1.787</b>	<b>25,4</b>	<b>-98,5%</b>
Sopelana	0	0	-	0	0	-	0	0	-
Bermeo	16	1	-93,8%	0	1	-	16	0	-100,0%
Getxo	60	435	625,0%	10	0	-100,0%	50	435	770,0%

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

## Guipúzcoa

### COSTA DE MUTRIKU, DEBA Y ZUMAIA. Sin atisbo de nuevas promociones

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** A la baja.
- **Mercado de suelo:** Sin actividad.

Deba (una amplia playa junto al casco urbano) y Zumaia (dos playas y un puerto deportivo con capacidad de 548 embarcaciones con hasta 15 m de eslora) son las dos localidades con una mayor tradición vacacional y con una mayor demanda de viviendas de segunda residencia. En contra Mutriku juega su difícil orografía, con fuertes pendientes y difíciles comunicaciones interiores, que han limitado, además, la expansión de su casco urbano.

**Precios:** A la baja, todavía se sigue ajustando el mercado. Se espera que a lo largo del año en curso se pueda llegar a una situación de equilibrio.

**Oferta:** Oferta y demanda son en general escasas. En los últimos años, tanto en Deba como en Zumaia se han desarrollado nuevas promociones, de viviendas en bloque en la primera localidad y de baja densidad en la segunda. Al día de hoy, las únicas promociones de obra nueva que están en oferta son:

- **Deba:** dos promociones de viviendas en bloque
- **Zumaia:** una promoción de parcelas urbanizadas de 500 m<sup>2</sup> y de 1.300 m<sup>2</sup> para la construcción de chalets independientes de 315 y 350 m<sup>2</sup> respectivamente, situadas en un barrio a tres kilómetros del casco urbano.

**Actividad:** Aunque la oferta es escasa aún supera a la débil demanda y no se atisban indicios de nuevas promociones.

**Demanda:** Tradicionalmente, los propietarios de viviendas de segunda residencia de estas localidades han sido y son habitantes del propio País Vasco, siendo muchos de ellos de la cercana localidad de Eibar. La actual oferta está dirigida más que nada a ellos.

### GETARIA, ZARAUTZ Y ORIO. Demanda débil, aunque se va reactivando

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Atonía.
- **Mercado de suelo:** Varios ámbitos urbanísticos han paralizado su desarrollo por falta de demanda.

La localidad de Zarautz es la más importante, con una población que, debido al alto porcentaje de viviendas de segunda residencia, puede alcanzar los 38.000 habitantes en la época estival. Las poblaciones de Getaria y Orío son más estables a lo largo del año.

**Precios:** Aunque se aprecian algunos síntomas de recuperación, la situación sigue siendo mala, con una oferta que supera a la demanda, aunque ambas son escasas. Los valores son muy altos, en especial en Zarautz, municipio considerado en algunos estudios como la localidad con el precio de segunda mano más alto de España. Los precios en Getaria y Orío se encuentran en torno a 18% por debajo de los de Zarautz.

**Oferta:** La oferta de viviendas en general, nueva y usada, es mayoritariamente de viviendas en bloque.

**Actividad:** Las operaciones inmobiliarias que más se realizan son de alquileres, en especial para los tres meses de verano. En los últimos años se han desarrollado nuevas promociones de viviendas en bloque en las tres localidades, así como una de chalets independientes en Zarautz. Se puede considerar que la oferta de viviendas de obra nueva que existe hoy en día es más que nada la de las últimas viviendas de dichas promociones pendientes de venderse. En cuanto al mercado de suelo, hay ámbitos urbanísticos cuyo desarrollo se ha paralizado ante la falta de demanda.

**Demanda:** Todavía inferior a la oferta, aunque se nota una cierta reactivación. Los compradores suelen ser todos nacionales y procedentes, en gran parte de los casos, de la propia provincia y en un segundo nivel de la propia Comunidad Autónoma y de Navarra.

### ENTRE SAN SEBASTIÁN Y HONDARRIBIA. Síntomas de recuperación de la demanda

- **Situación general de la vivienda vacacional en la zona:** Precios aproximándose al suelo.
- **Mercado de suelo:** Sin actividad.

**Precios:** Han caído moderadamente en el último año. La evolución previsible de los precios en esta zona conduce a la estabilización gracias a la recuperación de la demanda y el incremento de la financiación ajena.

**Oferta:** El nivel de stock de obra nueva es residual. El ritmo de ventas de obra nueva está en torno a una vivienda al mes por promoción. La situación del mercado de segunda mano presenta un exceso de oferta, con un tiempo medio de venta del inmueble de entre 11 y 13 meses. El papel del mercado de alquileres es importante, pero depende en gran medida de la estacionalidad de la demanda: es mayor en temporada estival.

**Actividad:** No se han reactivado las promociones que quedaron paralizadas por la crisis. Tampoco se ha iniciado nuevos proyectos ni existe reactivación del mercado del suelo en la zona.

**Demanda:** El comprador es nacional en el 90% de los casos. Procede principalmente de Madrid y el crédito hipotecario prima sobre el pago al contado.

#### COMPRAVENTAS COSTA VASCA

	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NUEVA 2013	NUEVA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
<b>Guipúzcoa</b>	<b>3.637</b>	<b>4.837</b>	<b>33,0%</b>	<b>1.149</b>	<b>1.417</b>	<b>23,3%</b>	<b>2.488</b>	<b>3.367</b>	<b>35,3%</b>
San Sebastián	1222	1664	36%	266	386	45,1%	956	1.278	33,7%
Hondarribia	77	105	36%	10	10	0,0%	67	95	41,8%
Orio	98	59	-40%	79	39	-50,6%	19	20	5,3%
Mutriku	44	14	-68%	32	3	-90,6%	12	11	-8,3%
Irun	248	433	74,6%	56	162	189,3%	192	271	41,1%
Pasaia	131	152	16,0%	75	93	24,0%	56	59	5,4%
Zarautz	95	114	20,0%	21	24	14,3%	74	90	21,6%

Fuente: Ministerio de Fomento

#### VISADOS DE OBRA NUEVA COSTA VASCA

	TOTAL			UNIFAMILIAR			PLURIFAMILIAR		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	UNIF 2013	UNIF 2014	Variación	PLURI 2013	PLURI 2014	Variación
<b>Guipúzcoa</b>	<b>1.409</b>	<b>1.173</b>	<b>-16,7%</b>	<b>35</b>	<b>42</b>	<b>20,0%</b>	<b>1.374</b>	<b>1.131</b>	<b>-17,7%</b>
Donostia-San Sebastián	195	497	154,9%	6	14	133,3%	483	155,6	-67,8%
Hondarribia	4	3	-25,0%	4	0	-100,0%	3	-	-100,0%
Zarautz	34	1	-97,1%	2	1	-50,0%	0	-100	-

Fuente: Subdirección General de Estadísticas del Ministerio de Fomento. \* Datos disponibles para localidades de más de 10.000 habitantes.

(\*) La información sobre la costa vasca ha sido elaborada con la colaboración técnica de Pedro Barrio Gutiérrez (De Muskiz a Somorrostro); Rafael Ángel Echeverría Crespo (Getxo); Aitor Ubiría Manzarraga (de Sopela a Lemoiz); Alejandra Ruiz de Aguirre Landaluce (de Bakio a Ondarroa); Javier Landa Aguirre (Ondarroa a Lekeitio y Ea a Elantxobe); Aloña Urteaga Lizarralde ( Mutriku, Deva, Zumaia, Guetaria, Zaraut y Orio); Enrique Trallero Aisa (San Sebastián-Hondarribia) .