

Ciedes cree clave la venta de pisos a extranjeros en el resurgir del sector

SEBASTIÁN SÁNCHEZ MÁLAGA | ACTUALIZADO 20.11.2013

A pesar de los ligeros brotes verdes que trasladan las estadísticas oficiales, el sector inmobiliario en la provincia sigue estando coloreado de gris. El informe dado a conocer ayer por la Fundación Ciedes, que integra a las principales instituciones públicas y a colectivos empresariales, refleja el estancamiento de esta industria en un escenario de incertidumbre evidente. En sus consideraciones finales, el informe, bajo el título *Evolución del mercado inmobiliario en Málaga y perspectivas de futuro*, señala la existencia de "oportunidades" vinculadas a la bajada de los precios en los productos residenciales, la progresiva absorción de las viviendas terminadas que no encuentran comprador y "el auge de la demanda extranjera".

Este último elemento, el vinculado a la compra de pisos por parte de ciudadanos foráneos, queda de manifiesto al comprobar que Málaga es la segunda provincia del país con mejores registros, tras Alicante, con un 13,2% del total nacional. En número redondos, entre abril de 2012 y mayo de 2013 fueron 5.863 las compras realizadas en territorio malagueño por extranjeros, ya sean residentes o no. Ello supuso el 31% de las transacciones totales en la provincia.

En materia de precios, el trabajo de análisis de Ciedes sigue la línea de lo que viene indicando los datos oficiales desde el inicio de la crisis. Así, en el caso de Málaga, desde 2007 se observa una caída en el precio de la vivienda libre, "algo más intensa" en la capital de la Costa del Sol, donde se ha pasado de un valor medio de 2.425 euros el metro cuadrado a 1.470 euros el año pasado.

El estudio también apunta las zonas de la ciudad donde más se paga por un piso, situándose el mayor valor medio en la Prolongación de la Alameda, con 2.891 euros el metro, seguida de Centro, con 2.701 euros. En el otro lado de la moneda se localizan las zonas periféricas y de expansión, caso de Churriana y Campanillas, donde los precios en el mercado libre alcanzan los 1.703 euros el metro y los 1.885 euros, respectivamente.

Esta rebaja en los precios se deja sentir en el esfuerzo que los compradores tienen que hacer para costear una vivienda. Esos siempre que consigan financiación para ello. En ese caso, según Ciedes, el esfuerzo familiar ha pasado de suponer el 52% de la renta total, en 2008, a representar ahora el 32%. En cualquier caso, una familia que opta por la adquisición de un piso debería destinar el salario total de siete años para pagarlo íntegramente.

De otro lado, el informe alude a la posibilidad de que esta mejora en la actividad venga acompañada de un impulso en la innovación y la adaptación de la oferta a las nuevas demandas tecnológicas, sociales o medioambientales.

En este proceso de búsqueda de respuestas que permitan adivinar la salida a la crisis, la jornada sobre el Plan Andaluz de la Vivienda y Rehabilitación y su Relación con el Plan Municipal y Estatal incluyó una mesa redonda con varios expertos. Entre ellos, el decano del Colegio de Arquitectos de Málaga, Antonio Vargas, que aludió a la necesidad de "desvincular el sector inmobiliario del bancario". "Ahora todo es sector financiero, al punto de que son los bancos los que controlan la promoción, la

venta y el crédito y eso no es bueno para el sector porque genera una especie oligopolio", señaló.

A su juicio, ello incidirá en una salida a medio plazo. Asimismo, cuestionó el modo en que se trata de responder a la demanda residencial existente, que personalizó en "los cientos de jóvenes que siguen viviendo con sus padres". "Se hace una oferta bajo unas condiciones de crédito y financiación deficitarias", comentó.

Otro de los participantes, José Antonio Pérez, director general de la Cátedra Inmobiliaria del Instituto de Práctica Empresarial, subrayó la necesidad de hacer del producto inmobiliario no el fin en sí mismo, sino un elemento más dentro de una cadena que incluyan servicios que ofrecer a los potenciales compradores. "Querer vender por vender ya no vale, esa idea está estancada en el mercado; el futuro viene de la mano de grupos profesionalizados que integren servicios, con paquetes de productos", explicó.

"Si tengo una jubilación de 1.000 o 1.200 euros, ¿puedo vivir en Málaga con ese dinero? La idea es complementar el producto inmobiliario que se necesita con la garantía de disfrutar de los servicios del entorno", insistió a modo de ejemplo. A ello añadió la necesidad de mantener el liderazgo de Málaga en el sector con la cualificación de los agentes implicados en el mismo. Algo con lo que, a su juicio, se gana "en transparencia, seguridad y confianza hacia los clientes finalistas".