

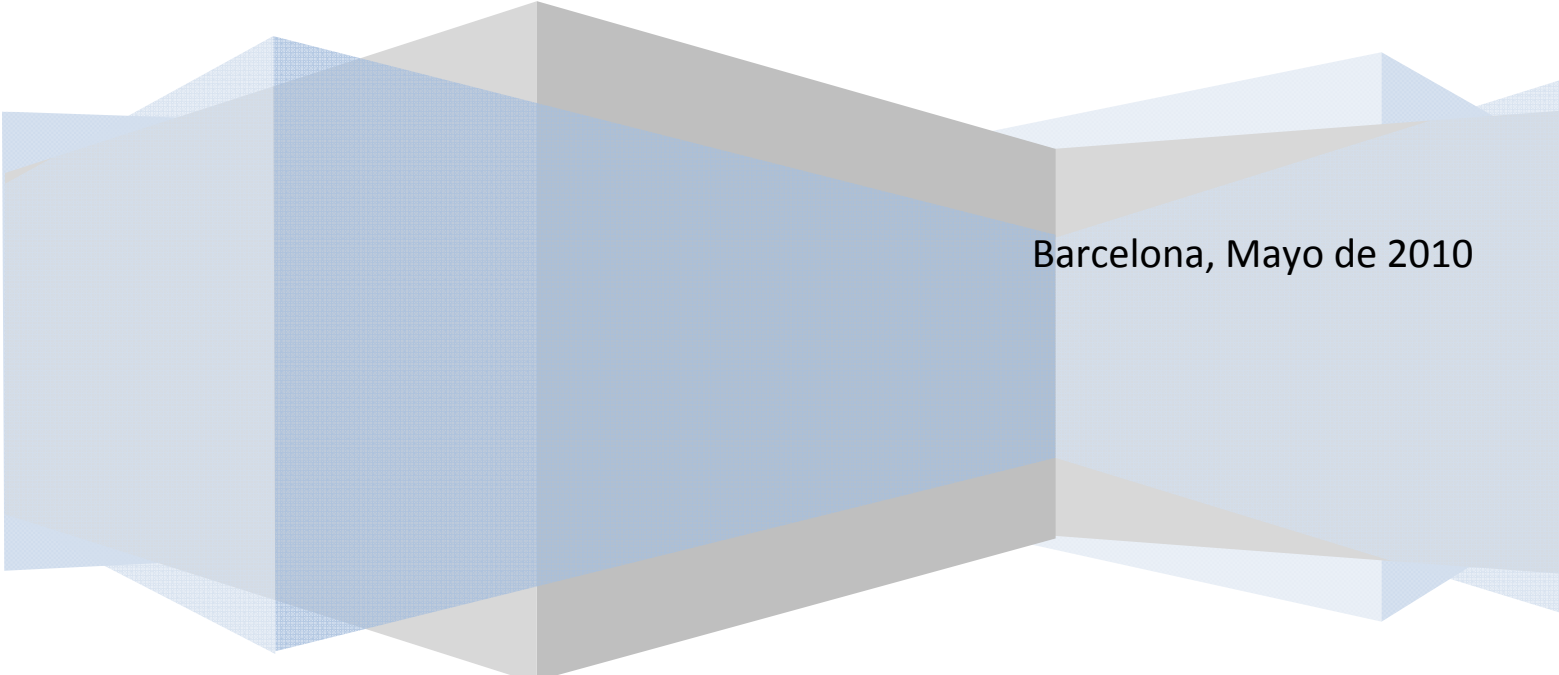
ALTING Grupo Inmobiliario

# Con un pie fuera de la crisis

*¿Qué hay de cierto en la recuperación  
inmobiliaria en la Zona Alta?*

Por Verónica Rodríguez, Marketing Corporativo

Barcelona, Mayo de 2010



# CON UN PIE FUERA DE LA CRISIS

*¿Qué hay de cierto en la recuperación inmobiliaria en la zona Alta?*


## 1. Introducción

En un momento en que el sector inmobiliario se empeña en ponerle fecha fin a la recesión económica y en aportar cifras halagüeñas que ponen de manifiesto una tímida recuperación del mercado, **Alting Grupo Inmobiliario** se adentra en el sector del Alto Standing para hacer una radiografía de la tendencia al alza de un segmento de mercado que ha copado la actualidad inmobiliaria en las últimas semanas.

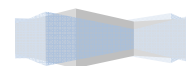
Y es que, pese a un primer trimestre de 2010 que nos ha dejado con un repunte del 2% de los precios en la Zona Alta, nos encontramos inmersos en un ciclo recesivo sobre el cual, pese a leves mejoras, no podemos hablar a día de hoy de recuperación.

Es cierto que, para los inversores con solidez económica, éste es un momento estratégico para la inversión en un sector donde los precios han sufrido un fuerte decrecimiento. Ello, unido a la relajación de la política monetaria, ha hecho que el 2009 no se cierre en negativo si hablamos de operaciones de compra-venta en Barcelona capital.

Pero cuando hablamos de Zona Alta en Barcelona, con barrios como Pedralbes, Sarrià, Tres Torres, Bonanova, Sant Gervasi y Galvany, la realidad es muy distinta y factores como la bajada de los tipos de interés no son tan significativos como lo puede ser la reactivación de la demanda gracias a unos precios que se han reajustado y a unos propietarios más dispuestos a negociar, conscientes del momento que estamos atravesando.



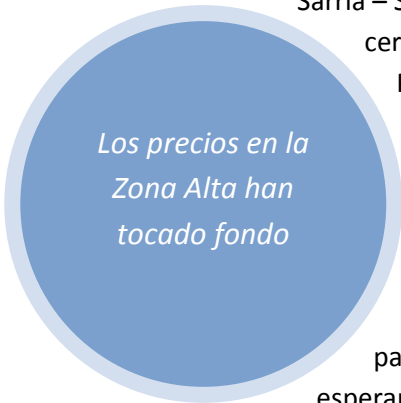
*“No podemos hablar de recuperación”*



## 2. Le tomamos el pulso a la Zona Alta

Es cierto que los precios han bajado de forma significativa en una zona donde en el 2007-2008 podríamos encontrar una repercusión mínima de 6.000 €/m<sup>2</sup>, una cifra que a día de hoy sólo podemos encontrar en Pedralbes y en determinadas viviendas del distrito de

Sarrià – Sant Gervasi, localizadas en emplazamientos de prestigio cercanos a la Avinguda de Pau Casals y a los jardines del Turó Parc.



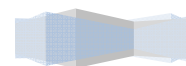
*Los precios en la Zona Alta han tocado fondo*

A pesar de todo, el comprador se encuentra frente a un exceso de oferta que el mercado es incapaz de absorber, una posición cómoda que le permite tomar una decisión sin prisas. Éste es ahora más exigente y conocedor del mercado. Sabe qué repercusión por m<sup>2</sup> se puede llegar a pagar en una zona y si tiene que esperar para comprar, esperará.

Las tornas han cambiado, ya no se paga cualquier cantidad que se pida aunque el inmueble provoque un flechazo a su futuro propietario, sino que, ante una repercusión excesiva, ni siquiera se llega a suscitar el suficiente interés como para concertar una visita.

El inversionista, por su lado, con la liquidez suficiente en el bolsillo, va en busca de un precio muy por debajo del valor real del inmueble, algo que en la Zona Alta, donde los precios empiezan a tocar fondo, a estas alturas ya no se va a dar.

En algunos casos hablamos de caídas de más del 35%, hecho que nos hace tener la convicción que, pese a leves reajustes, los precios han tocado suelo y no van a continuar cayendo. Muestra de ello son los estudios estadísticos que han aparecido recientemente en los principales portales inmobiliarios, donde incluso se estiman subidas, que aunque poco significativas, muestran un viraje al alza de los precios en estas zonas.



### 3. ¿Qué tipo de operaciones se cierran?

Analizando las operaciones llevadas a cabo en el último semestre por **Alting Grupo Inmobiliario**, nos encontramos con dos perfiles de transacciones claramente diferenciadas por el precio final de la vivienda. Por un lado, la persona que adquiere una vivienda cuyo precio no supera los 450.000 € y el comprador que adquiere propiedades de importe superior, teniendo especial importancia aquellas adquisiciones por encima del millón de euros.

En el primer caso, se trata de parejas jóvenes o personas individuales que adquieren su primera vivienda y que, por lo general, pueden aportar el 25% del capital, gracias a la ayuda familiar, financiando el resto mediante hipoteca. La media de edad se situaría en los 32 años dentro de un entorno profesional liberal (médicos, economistas, profesores, etc.). Estas operaciones se concentraron en los barrios de Les Corts y Galvany, con un precio medio de 420.000€ para una vivienda de 90m<sup>2</sup> y 3 habitaciones.

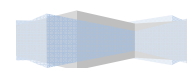


32 años  
Parejas jóvenes o personas individuales  
Profesión liberal

Si subimos el precio medio entorno a los 600.000 – 700.000 €, nos encontramos con compradores más autónomos, que adquieren una vivienda para uso final a sabiendas que está pagando el precio justo por ésta. En este caso, la media de edad de la parte compradora asciende a los 40 años y las operaciones se extienden por zonas como Eixample, Sarrià y Sant Gervasi. El tipo de inmueble responde a una vivienda de 150m<sup>2</sup>, 3 habitaciones y de un precio medio de 750.000€. Cabe mencionar, dentro de este segmento que, pese a la mayor disponibilidad de capital para dar de entrada, tiene lugar la concurrencia de algunas operaciones fallidas debido a la reticencia de las entidades bancarias en conceder créditos de importe elevado.



40 años  
Mayor autonomía económica  
Viviendas de más superficie



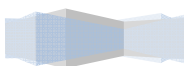
Consideración a parte tienen las operaciones de más de un millón de euros, cuyo comprador responde a un perfil con alto poder adquisitivo, la capacidad de compra del cual no se ha visto mermada por la crisis. Este segmento es el más reactivo a cerrar operaciones de forma ágil, ya que, pese a que necesitan escasa o nula financiación bancaria y no tienen dificultades para acceder a ella, saben que las viviendas a las que optan son susceptibles de un último reajuste de precios. En este tipo de operaciones, ciertamente más minoritarias, hablamos de un comprador de 55 años de edad media que adquiere un inmueble en la zona de Sarrià y Pedralbes, de 230m<sup>2</sup>, 4 habitaciones y un precio de 1.200.000€.



55 años  
Alto Poder adquisitivo  
No necesaria financiación

A modo de cierre, haciendo una valoración general de las operaciones llevadas a cabo, podemos decir que, salvo en casos aislados en los que el precio de partida estaba muy por encima del precio de mercado, el cierre de la operación ha supuesto una rebaja por parte del propietario de 50.000€ como media, lo que corresponde al 10% del precio final.

Asimismo, cabe destacar la notable presencia de compradores de nacionalidad europea que, afincados en España, han visto el momento propicio para llevar a cabo una inversión de tal envergadura.



## 4. Con el cartel de En Venta

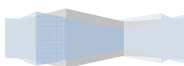
**Alting Grupo Inmobiliario** posee actualmente una cartera de 50 inmuebles en venta, localizados todos ellos en los Distritos de Les Corts – Pedralbes, Sarrià – Sant Gervasi y Eixample. Podemos segmentar dichas propiedades en tres grupos:



En el primer grupo, el más minoritario, nos encontramos con propiedades ubicadas mayoritariamente en los barrios de Eixample Esquerre y Galvany, siendo el tamaño medio de las viviendas de 90m<sup>2</sup> y su repercusión de 4500€/m<sup>2</sup>.

El grupo más numeroso de viviendas se encuentra en la franja de precio que va de los 500.000€ al millón de euros. Éstas no se concentran exclusivamente en una zona, sino que podemos localizar propiedades en barrios como Tres Torres, Bonanova, Sant Gervasi, Les Corts, Eixample Dret y Eixample Esquerre. Aquí el metraje medio de las viviendas asciende a los 130m<sup>2</sup>, con una repercusión de 5260€.

En cuanto al último grupo, cuyas propiedades tienen un valor superior al millón de euros, podemos establecer como zonas de mayor incidencia el barrio de Pedralbes, Bonanova y Tres Torres, teniendo una presencia remarcable la zona de Francesc Macià y alrededores. Pertenecen a este grupo, propiedades de 240m<sup>2</sup> de media, con un precio por m<sup>2</sup> de 5500€. En este caso, tendríamos que hacer diferenciación del barrio de Pedralbes, donde el precio por m<sup>2</sup> de las viviendas que actualmente tenemos en cartera se encuentra en 7000€.



## 5. Tres razones para comprar o vender ahora

### ¿Quiere vender su piso? Entonces tendrá que...

Ser consciente que el comprador se interesará en la vivienda por la relación €/m<sup>2</sup> y zona. La compra por impulso ha dejado de producirse en este segmento.

Tener claro que el mercado ha establecido unos nuevos precios por los que tenemos que regirnos para poder vender la vivienda en un plazo razonable.

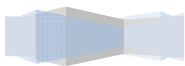
Ser realista y poner el precio justo a su vivienda para vender en el menor tiempo: la paciencia cuesta dinero.

### ¿Por qué comprar ahora?

Los precios no van a bajar más de lo que ya lo han hecho. El reajuste actual le garantiza que va a comprar a buen precio.

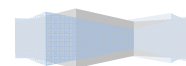
El stock de viviendas disponible le ofrece un abanico de posibilidades con cierto margen de negociación. Haga una oferta coherente con el mercado y cerrará un buen trato.

El sector inmobiliario vuelve a estar en el punto de mira del inversor, aproveche un tipo de interés bajo y un precio de mercado para adquirir una vivienda sin precios fruto de la especulación.



## 6. Ideas clave

- Pese a la leve recuperación de los precios en la Zona Alta, nos encontramos en los medios de comunicación especializados con unas previsiones demasiado optimistas, ya que aún queda camino para poder hablar de completa recuperación del mercado.
- Entendemos que se trata de una tendencia alcista leve, puesto que, a pesar de que los precios empiezan a tocar fondo, todavía hay zonas en las que hay cabida para un pequeño reajuste más.
- La reactivación de la demanda en el segmento alto es un hecho más que evidente debido, en parte, al momento estratégico que estamos atravesando para la inversión. Sin embargo, el comprador de hoy se rige por una relación más estrecha de €/m<sup>2</sup> que dista mucho de los precios de hace dos años. Ya no existen las compras “flechazo” por lo que es necesario que el propietario esté dispuesto a rebajar pretensiones. Mientras esto no ocurra, seguirá habiendo un exceso de stock de viviendas a las que no se podrá dar salida.
- En la Zona Alta de Barcelona el precio medio de una vivienda de 100m<sup>2</sup> a rehabilitar se encuentra entorno los 3800 €/m<sup>2</sup>.
- Existen tres perfiles de compradores, el que adquiere una vivienda de hasta 450.000€, los cuales pueden aportar hasta un 20% de capital, necesitando financiar mediante hipoteca el resto. Los que compran una propiedad de entorno los 600.000 – 700.000€ con mayor autonomía económica pero que, aún y así, necesitan financiación bancaria. Por último, nos encontramos aquellos compradores de mayor poder adquisitivo que compran propiedades por encima del millón de euros sin problemas para obtener financiación.
- Una de las motivaciones de venta más frecuentes que nos encontramos es el divorcio, en el cual el matrimonio tiene que vender la propiedad para repartir los bienes. Asimismo, es habitual encontrar propietarios que, llegados a una edad madura, se han quedado solos y prefieren trasladarse a un inmueble más pequeño.
- En conclusión, nos hallamos en un momento donde se conjugan tres factores: la sostenibilidad de la demanda, la disminución de precios y la mayor predisposición de propietarios a la negociación.



**ALTING Grupo Inmobiliario**  
Torre Barcelona Av. Diagonal 477, 08036 Barcelona  
**Tel. +34 93 505 40 40**  
**[www.alting.com](http://www.alting.com)**

