

Baleares impulsa la venta de vivienda a extranjeros con un aumento del 59% respecto a 2020

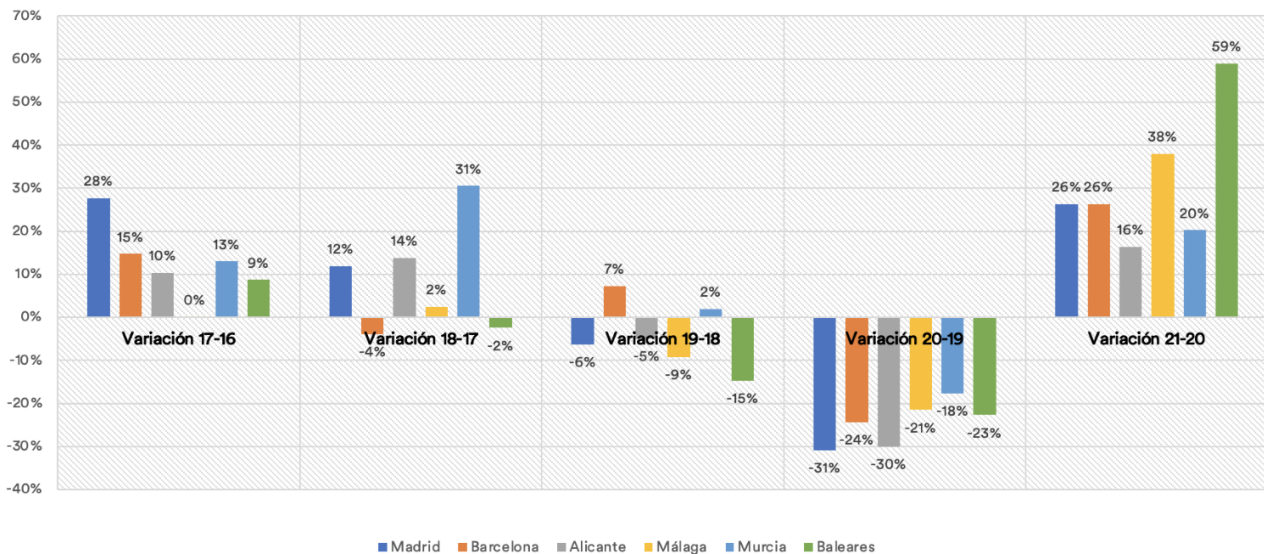
Alicante sigue liderando el volumen de transacciones a clientes internacionales con 12.443 operaciones en 2021, seguida por Málaga con 9.056

La recuperación de la demanda extranjera en la compra de viviendas en España ya es un hecho. Tras la caída sufrida en 2020 por las restricciones de viaje y el parón económico, 2021 ha visto cómo las ventas de vivienda a extranjeros han aumentado un 29% respecto al año anterior, **alcanzando los mejores niveles de 2019**. En concreto, un 10,8% de las viviendas vendidas en 2021 han sido adquiridas por extranjeros.

Son datos del informe elaborado por la *proptech* Sonnel Homes a partir de los datos trimestrales publicados por el Colegio de Registradores.

“Las ventas de 2021 casi alcanzan las cifras de 2019, año prepandemia, pero un 10% todavía por debajo del 2018, año en que se alcanzaron las cifras de 2007. De cualquier manera, la demanda embalsada puede generar un 2022 muy positivo. El año ha empezado muy bien”, señala Alfredo Millá, CEO de Sonnel.

En los datos provinciales, destaca el **espectacular incremento interanual de Baleares**, con un 59% más de ventas a extranjeros que en 2020. Una cifra que casi duplica la de Málaga (la siguiente en el ranking, con un crecimiento del 38%) y cuadriplica la de Alicante, con tan solo un 16%.



Elaboración: Sonnel Homes

En cuanto al peso del mercado internacional en el total de transacciones, Alicante sigue liderando este aspecto con más del 34%, seguida de Islas Baleares y Málaga, con un 33% y un 27,4% respectivamente.

Respecto a la evolución trimestral, la demanda extranjera de vivienda en el último trimestre de 2021 ha seguido creciendo, alcanzando un peso del 12,61%.

El cuarto trimestre del ejercicio pasado ha sido el mejor desde 2017, gracias a la disminución del impacto de la Covid-19, el levantamiento de las restricciones y la recuperación de la movilidad internacional.

“Las operaciones cada trimestre han ido mejorando respecto al mismo del año anterior, con la buena noticia de que el último trimestre de 2021 ha sido el mejor desde el 2017. Esto es algo excepcional, puesto que los tres últimos meses del año son, históricamente, los peores. Esto se debe a la demanda embalsada, que nos da buenas perspectivas para este 2022” señala Millá.

La Costa Blanca (Alicante) sigue siendo la costa con mayor número de ventas a extranjeros (un 37% más que Costa del Sol), pese a que su incremento respecto a 2020 es mucho más leve que el del siguiente competidor, la Costa del Sol (16% y 38% respectivamente).

Alemanes y holandeses impulsan la venta de vivienda a extranjeros. Se derrumba el mercado británico.

Aunque los compradores británicos siguen siendo los extranjeros que más vivienda compran en España, agrupando cerca de un 11%, es el menor peso porcentual desde que existen cifras históricas. En 2008 llegaron a suponer el 38% del total. Son holandeses y alemanes los que protagonizaron un crecimiento más intenso durante el pasado año.

Del primer al cuarto trimestre de 2021, las compras de holandeses aumentaron más de un 122%, y las de alemanes más de un 121%. Respecto a 2020, crecieron un 48% y un 59% respectivamente.

“El británico es el comprador que podría hacer que las viviendas de costa volvieran a acercarse a los niveles precrisis del 2008”, subraya Millá. “Ellos son los que tienen, tradicionalmente, un mayor peso de todos los europeos en la compra de vivienda, y muchos servicios están adaptados a ellos. Sin embargo, el descenso de la libra (que de 2 euros/libra pasó a estar alrededor de los 1,15 euros/libra), junto con el golpeo de la crisis económica y las incomodidades del Brexit, hacen que no se espere una vuelta del comprador británico en el corto plazo”.

Sonneil, un modelo de negocio inmobiliario innovador

Sonneil es una *proptech* española especializada en la comercialización de segunda residencia para clientes internacionales y nacionales. Su modelo de venta es totalmente innovador ya que ofrece una experiencia de compra de alto valor, en la que se acompaña al cliente a lo largo de todo el proceso sin intermediarios.

Además, mediante su revolucionaria manera de operar, basada en el uso intensivo de la tecnología y el marketing online, la compañía ha logrado reducir de media un 50% los costes de venta de este tipo de inmuebles, a la vez que ha mejorado la experiencia y satisfacción del cliente en el proceso de compra.

Contacto de prensa:

Silvia Nortes: snortes@sonneil.com

sonneil.com