

Los extranjeros más ricos aumentan su inversión en obra nueva en España

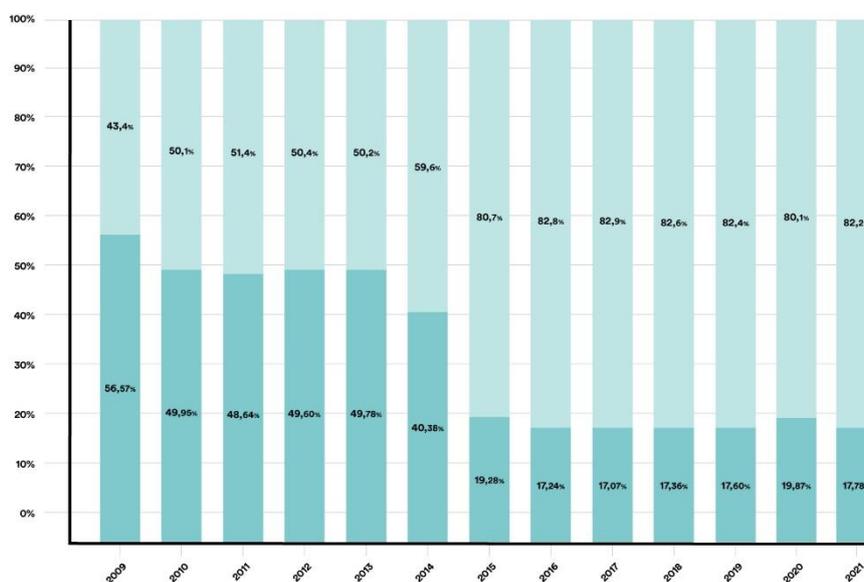
- Los clientes internacionales compraron un 16% más de viviendas de nueva construcción en España en 2021.
- La mayoría de los extranjeros que compran en España eligen viviendas de más de 100 m².
- Belgas y noruegos son los que más vivienda nueva compran. Holandeses y suizos eligen las casas más grandes.

La importancia de la obra nueva en la venta de vivienda a extranjeros en España ha caído en 2021, tras tres años de crecimiento. Aunque el total de la venta de residencias de nueva construcción a clientes internacionales aumentó en más de 13.800 unidades respecto a 2020, el peso de esta tipología en el total ha bajado más de un 2% interanual, rompiendo la tendencia creciente que venía experimentándose desde 2018. Así, en 2021 un 17,78% de las compras extranjeras fueron de obra nueva, cuando en 2020 se llegó a un 19,87%.

Sonneil Research, la unidad de estudios de la *proptech* Sonneil Homes, especializada en la comercialización de segunda residencia en la costa, ha analizado estos datos a partir del Anuario del Colegio de Registradores de la Propiedad, poniendo el foco en el tipo de vivienda escogida por los compradores.

“La inversión extranjera en nueva construcción en España no logra recuperar los niveles previos a 2014, cuando comenzó a caer el porcentaje de cliente internacional interesado en este tipo de viviendas después de unos años con la inversión extranjera en obra nueva situándose en torno al 50%”, señala Alfredo Millá, CEO y fundador de Sonneil Homes.

Evolución de la compra por clientes extranjeros de vivienda nueva y usada



No obstante, el cliente internacional opta más por esta tipología -casi un 18% de las ventas a extranjeros fueron de obra nueva en 2021- que el nacional -10,8%-. “El alto nivel de renta de los compradores internacionales hace que se puedan permitir invertir más en casas nuevas, modernas y construidas con materiales de las mejores calidades”, apunta Millá.

Los belgas son los clientes extranjeros que más obra nueva compran en España (un 33,7% eligen esta tipología de vivienda), seguidos de noruegos (31,82%), rusos (25,82%) y holandeses (24,19%). Bélgica, Noruega y Holanda ocupan el undécimo, tercer y séptimo puesto respectivamente en el ranking de PIB per cápita de los países europeos según Eurostat. Por su parte, aunque el PIB per cápita ruso no llegó a los 9.000 euros en 2020 (último dato anual disponible), España ha sido un destino tradicional para la inversión de las fortunas rusas desde hace años. En 2008, un 63,86% de los compradores rusos elegían vivienda de obra nueva en nuestro país.

Los extranjeros buscan casas de mayor precio y con más superficie

El Anuario del Colegio de Registradores también refleja el creciente interés del cliente internacional por las viviendas más caras. En 2021, el 8,96% de los extranjeros que compraron casa en España eligieron viviendas de precio igual o superior a 500.000 euros, alcanzando el máximo nivel desde que se recogen datos. Con una inversión a partir de esa cifra, los ciudadanos no comunitarios reciben la Golden Visa (permiso de residencia en España). Como recoge el informe, este tipo de cliente extraeuropeo ha aumentado su peso dentro del total de compras extranjeras superiores a 500.000 euros, en concreto un 18,3% respecto a 2020.

No obstante, el Colegio apunta que la Golden Visa no ha sido determinante para incentivar la compra de vivienda por parte de extranjeros no residentes, ya que en la serie histórica no se aprecia “una clara e intensa propensión a la utilización de esta medida con respecto a la demanda de vivienda”. Además, las comunidades donde los extranjeros compran viviendas de mayor precio son Baleares (28,94%), Madrid (14,12%), Andalucía (13,08%) y Cataluña (9,19%), todas con precios por metro cuadrado elevados.

“Los compradores extranjeros no tienen interés en obtener la Golden Visa en España”, sostiene Alfredo Millá. “Los que la quieren van a Portugal, donde el trámite para obtenerla es más ágil y el importe es menor: solo necesitan invertir 350.000 euros, frente a los 500.000 que se piden en España”.

Por otro lado, la mayoría de los extranjeros que compran en España (un 38,62%) eligen viviendas con mayor superficie media (más de 100 m²). Las nacionalidades que compran casas más grandes son holandeses (53,96%), suizos (48,45%), noruegos (46,36%) y británicos (45,15%). De hecho, los holandeses son los compradores extranjeros que más han aumentado su inversión en vivienda en España en el último año. Del primer al cuarto trimestre de 2021, el número de compraventas a clientes holandeses creció más de un 122%. Respecto a 2020, el aumento fue del 25%.

“De nuevo, el alto nivel de renta de estos países se deja ver en el tipo de casas que compran”, recalca el CEO de Sonneil. “El PIB per cápita de Países Bajos ha crecido casi un 9% en los últimos siete años”.

Aunque la mayoría de compradores extranjeros elijan casas grandes, tienen más peso que los nacionales en las compras de viviendas de menor superficie media (menos de 40 m²). “Los extranjeros suelen adquirir el inmueble como segunda residencia para pasar cortos períodos de tiempo y no necesitan, generalmente, una superficie tan amplia como si fueran a mudarse de manera permanente”, comenta Millá. “También viene muy influenciado por el volumen de británicos que compran reventas baratas, con viviendas de poco tamaño y bajo precio. El comprador británico de obra nueva no ha vuelto a recuperarse desde la crisis del 2007-2008”.

El anuario del Colegio de Registradores también refleja que la propensión a comprar vivienda en núcleos urbanos próximos a las grandes ciudades se mantiene, optando por “viviendas de mayor superficie media y menor precio por metro cuadrado”. “Tras los meses de pandemia y confinamiento, la demanda de vivienda ha girado hacia ubicaciones más tranquilas y que estén bien conectadas tanto con entornos naturales como con los servicios de la ciudad”, confirma Millá. “Los espacios abiertos como jardines y

terrazas y las zonas comunes con piscina son decisivos en la compra, sobre todo para compradores extranjeros que vienen a España esperando aprovechar el clima mediterráneo”.

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