
Mercado

Santiago Sánchez (Engel&Völkers): “España tiene claro que le interesa que lleguen turistas británicos y pedirá acuerdos bilaterales”

El socio director de la inmobiliaria en la Costa Blanca prevé que la salida de Reino Unido de la Unión Europea no tenga un gran impacto en el sector inmobiliario si finalmente hay acuerdo o si España llega a su propio pacto bilateral con el gobierno británico.

Marc Vidal Ordeig
30 sep 2019 - 04:51



El impacto del Brexit en el *real estate* dependerá de la libra y del acuerdo entre gobiernos. Santiago Sánchez, socio director de la inmobiliaria Engel&Völkers en la Costa Blanca, prevé que, en caso de un Brexit duro, los gobiernos británico y español lleguen a un pacto bilateral que rebajaría notablemente el golpe en el *real estate*. De todos modos, en 2018 la compra de viviendas por parte de británicos aumentó, según

asegura el directivo.

Pregunta: ¿Cuál será el impacto del Brexit en el Mercado inmobiliario español?

Respuesta: Buena parte del impacto del Brexit ya se descontó en el momento del referéndum, en 2016, ahora sólo queda saber si será un Brexit duro o pactado. El impacto final dependerá de esto y de las negociaciones entre los países. España tiene claro que le interesa que lleguen turistas británicos y pedirá acuerdos bilaterales. Si se confirma esta bilateralidad, el impacto será controlado, pero si no hay pacto, el golpe será muy duro. Todo depende de los acuerdos a los que lleguen los países en los próximos dos años.

P.: ¿Y el de una previsible bajada del precio de la libra?

R.: Indudablemente muy importante. Hay unos números muy significativos: en el año 2000, la libra costaba 1,75 euros; en 2015, 1,45 euros, y ahora está en 1,13 euros. En diecinueve años ha perdido el 35% de su valor y desde 2015, el 22%. Esto marca las dificultades de los británicos para encontrar inmuebles en el mercado español. La gran mayoría de ingleses que buscan viviendas en España son jubilados y se encuentran con el problema de que tienen dos pensiones, una pública y otra privada. En el momento en el que se retiran, capitalizan la pensión privada y esto les sirve, junto a los ahorros, para comprarse una casa aquí. Si cuentan con, pongamos 100.000 libras, y la libra vale 1,75 euros, pueden optar a mejores viviendas que si la libra está en 1,13 euros. Ahora tienen mucho menos poder adquisitivo. Y si la libra cae, pongamos, un 20% tras el Brexit, el descalabro puede ser muy grande hasta que recupere su precio.

Descubre la cronología del Brexit:
una trituradora de plazos y primeros ministros

P.: ¿Qué peso tienen los británicos en el mercado residencial?

R.: Ahora mismo es importantísimo. Yo estoy situado en Alicante y los británicos son los compradores mayoritarios tanto aquí como en España en general. En todo el país, las compras por parte de extranjeros son el 13,8% y los ingleses copan el 14% de este mercado. En la provincia de Alicante, en 2018, los británicos compraron más de 4.900 viviendas, más del doble que belgas y suecos, segundos y terceros de la clasificación, juntos. De todos modos, los ingleses siguen comprando y en 2018 compraron más viviendas que en 2017 en Alicante. Una de las principales preocupaciones de nuestros clientes es qué pasará si no tienen acceso a la sanidad pública española. Si se les garantiza la sanidad y la libra aguanta, seguirán

comprando sin problema. Además, existe una bolsa bastante importante de compradores que no han invertido a la espera que la resolución del Brexit y que puede salir al mercado a partir de ahora.

P.: ¿Cuál es el perfil de los compradores?

R.: Básicamente son personas mayores que se han jubilado o prejubilado. Otros mercados, como el belga, están más mezclados y también encontramos inversores. Esta diferencia provoca que el precio medio que pagan los belgas sea un 25% superior al que pagan los británicos.

P.: ¿Qué compran los británicos?

R.: Básicamente compran pisos de segunda mano. En este sentido, adquieren más del doble de pisos que de viviendas unifamiliares y el 86% de sus inversiones son de segunda mano. Esto también viene provocado por lo que comentaba antes de la caída en el valor de la libra y por el encarecimiento del precio de la vivienda. Ahora los británicos no pueden permitirse un chalé adosado nuevo. Primero porque ya no pueden invertir 200.000 euros, y segundo porque estos inmuebles ya no valen 200.000 euros, valen de 300.000 euros para arriba.

"La mayor preocupación de los británicos es no perder el acceso a la sanidad pública"

P.: ¿Queda compensado por otras nacionalidades?

R.: En la zona de Alicante se ha dado una subida del cliente nórdico, belga y holandés, aunque el irlandés es el que más ha crecido, un 24%. Por otro lado, los clientes de origen marroquí o argelino están comprando muchos inmuebles en el extrarradio de las grandes ciudades de la provincia.

P.: ¿Se están haciendo acciones para captar nuevos clientes extranjeros?

R.: Por el momento no, aunque si el Brexit es duro y perdemos buena parte del cliente británico sí que tendremos que hacer acciones como ir a ferias y encuentros, especialmente para captar clientes del centro de Europa.

P.: ¿Reino Unido y España están preparando algún tipo de acuerdo para evitar los efectos adversos de un Brexit sin acuerdo?

R.: Reino Unido no querrá dejar *tirados* a los 400.000 británicos que viven en España y el Gobierno español es consciente de que no puede perder el turismo inglés ni abandonar a los españoles que viven allí, por lo que creo que ambos gobiernos llegarán a un acuerdo porque hay voluntad política. Además, hay un asunto

importante, las pensiones británicas públicas pueden ser incluso más bajas que las españolas y si los jubilados británicos pierden el acceso a la sanidad pública y ven que el euro es más caro que la libra, se puede producir una tormenta perfecta.

En el peor de los casos, la demanda proveniente de Reino Unido puede desaparecer y, además, los que ya están aquí, pueden decidir vender e irse a otros países más baratos. Hay que tener en cuenta países como Turquía, por ejemplo, que puede facilitar tanto las condiciones para que los británicos que buscan sol y calor vivan allí, que se convierta en el nuevo destino preferido si no hay acuerdo.