

Mesa redonda. Perspectivas del sector inmobiliario

Foro Inmobiliario

Los expertos aseguran que el mercado de segunda residencia en las islas cuenta con un gran potencial de crecimiento gracias al incremento inversor y la aparición de mercados emergentes durante el Foro Inmobiliario celebrado en el Club DM

Seguridad, infraestructuras y conectividad, claves del alza del turismo residencial en Baleares

Texto: Redacción Fotos: DM

La seguridad, las infraestructuras y la elevada conectividad con las principales capitales del mundo son las claves del alza del turismo residencial que vive Baleares en los últimos años. El mercado de segunda residencia en las islas cuenta con un gran potencial de crecimiento gracias al incremento inversor y la aparición de mercados emergentes.

Esta es una de las principales conclusiones de los expertos que participaron en el Foro Inmobiliario celebrado en el club Diario de Mallorca el pasado martes en un evento patrocinado por TM Grupo Inmobiliario y Patrimonio Mallorca.

La jornada estuvo centrada en la mesa redonda titulada *Turismo residencial o segunda residencia y legalidad*, que contó con la participación del abogado Gabriel Buades Castellà y Alberto Rodríguez de Cortázar, delegado de Baleares de TM Inmobiliaria y Marc Pérez Ribas Guerrero, delegado General de Sociedad de Tasación en las Islas Baleares. Estos destacados profesionales ofrecieron una visión completa sobre el futuro de un turismo que tiene un gran potencial de crecimiento en Baleares.

El evento, moderado y presentado por Mar Ferragut, periodista de Diario de Mallorca, comenzó con la intervención de la directora de este rotativo, Marisa Goñi. «La vivienda se ha convertido en un tema de debate con muchas caras en nuestra sociedad. Es un derecho y un bien que tiene sus propias reglas y genera tensiones», sostuvo. Tal como destacó, «genera un gran impacto por la saturación, los efectos del cambio climático, las nuevas legislaciones como la eliminación de las Golden Visa y la ley de Vivienda o los problemas de la ocupación».

Para analizar el sector desde todas sus perspectivas, el análisis del foro Inmobiliario se dividió en diversos bloques temáticos que permitieron conocer las principales necesidades del sector en las islas.

Situación del turismo residencial

El encuentro comenzó lanzando la siguiente pregunta: ¿Cómo definir la situación del turismo residencial en Mallorca?

El abogado Gabriel Buades aseguró que la segunda residencia «vive un momento de crecimiento debido a que los activos inmobiliarios dan segu-

ridad a los inversores y las infraestructuras y la conectividad aérea son excelentes». «Tras la pandemia, los ciudadanos han cambiado sus prioridades, quieren vivir experiencias, se ha implantado la flexibilidad laboral y el teletrabajo les permite disfrutar de periodos largos de estancias en las islas». En este sentido, Alberto Rodríguez de Cortázar precisó que el 86% de la vivienda residencial pertenece a alemanes. «Alemania vive un estancamiento económico. Esperemos que esta situación se revierta y cambie la tendencia», indicó el delegado de Baleares de TM Grupo Inmobiliario.

Por su parte, Marc Pérez Ribas ofreció datos estadísticos del Ministerio de la vivienda sobre la segunda residencia en las islas. En el año 2000 en Baleares más del 30% de las viviendas eran residenciales, es decir, 1 de cada 3 inmuebles están orientados a extranjeros.

Perfil del comprador

El análisis también ayudó a conocer el perfil de los compradores de segunda residencia. Rodríguez de Cortázar mencionó el surgimiento de nuevos mercados emergentes como el polo. Además, señaló que mientras en-



Mar Ferragut, Gabriel Buades Castellà, Alberto Rodríguez de Cortázar y Marc Pérez Ribas durante el debate del Foro Inmobiliario que tuvo lugar el pasado martes en el club Diario de Mallorca.

El debate analizó la situación del turismo residencial en Baleares desde diversos enfoques

Escandinavos, suecos y norteamericanos, los nuevos compradores de segunda residencia

Abogan por involucrar al turismo residencial en la sostenibilidad de las islas

tre 2000 y 2023 la edad media de los clientes era de 53 años ahora se ha reducido a los 47 años. Buades puso de relieve que aunque los alemanes y los británicos siguen siendo los principales compradores, han surgido otros en los últimos años como los escandinavos, los suecos y los norteamericanos.

Entretanto Pérez Ribas añadió que en febrero de 2024 aumentaron un 40% las operaciones hipotecarias para este tipo de residencias respecto al año anterior.

El papel del nómada digital

La implantación del teletrabajo ha ayudado al crecimiento de la figura del turista residencial. Rodríguez de Cortázar puso un ejemplo claro: «Un CEO de una gran multinacional puede venir a Mallorca para teletrabajar como turista residencial». En el mismo sentido se expresó Buades: «La flexibilidad laboral permite venir 3 o 4 meses a Mallorca para vivir experiencias con una estancia de temporada». Pérez Ribas describió los nuevos alojamientos con zonas comunes que recoge la ley de vivienda: «Es una nueva figura inmobiliaria que favorece su uso por nómadas con contratos de alquiler por me-

ses en segundas residencias».

El problema de la vivienda

¿De qué manera el turismo residencial afecta al problema de la vivienda que experimentan las islas? Es otra de las cuestiones que se planteó durante la jornada. El delegado de Baleares de TM Grupo Inmobiliario mantuvo que «la ley de la oferta y la demanda es la que tensiona los precios de la vivienda no la compra extranjera». Para Rodríguez de Cortázar, el problema radica en que en Baleares «no hay suelo para construir y los trámites administrativos son complicados. Calculamos que en Baleares la población ha aumentado en 19.000 personas más pero solo se han construido 2.500 nuevas viviendas. Son insuficientes». Concluyó que el resultado es que la generación de 30 años se marcha de Mallorca porque no encuentra vivienda asequible.

Al respecto, Pérez Ribas lamentó que a corto plazo no se ven soluciones satisfactorias. «La ley de vivienda establece que se necesitan 16.000 inmuebles y solo se han construido 860 plurifamiliares». Para el delegado General de Sociedad de Tasación, la construcción de viviendas sociales a precio limitado, sobre todo para los jóvenes, puede ser la solución. «Debe hacerse con rigor y valentía política», indicó. A juicio de Alberto Rodríguez, «ningún promotor se lanza a construir viviendas sociales por los elevados costes de la construcción».

Los trámites legales

Los expertos consideraron que a nivel legal es fácil adquirir una segunda residencia. El abogado Gabriel Buades explicó que los trámites son sencillos aunque detalló que los extranjeros no comunitarios sí que deben afrontar una serie de trabas. Entre ellas la limitación del uso de la vivienda con un máximo de 90 días y la autorización militar si el extranjero adquiere una finca rústica.

Impacto de las 'Golden Visa'

La supresión de las Golden Visa para los extranjeros no residentes de la Unión Europea, que invierten más de 500.000 euros en vivienda fue otro de los puntos analizados. Los expertos sostuvieron que en Baleares esta medida no ha tenido un gran impacto. Rodríguez de Cortázar señaló que el precio medio de las viviendas de segunda residencia que adquieren los clientes de TM Grupo Inmobiliario se sitúa en medio millón de euros: «Disponemos incluso de inmuebles de un millón de euros. Si alguien invierte esta cantidad en bonos del Tesoro, tam-

La opinión



Gabriel Buades
Abogado

«La seguridad, las infraestructuras y la buena conectividad ayudan al crecimiento del turismo residencial»



Alberto Rodríguez
Delegado de Baleares de TM Grupo Inmobiliario

«La ley de la oferta y la demanda es la que tensiona los precios de la vivienda no la compra extranjera»



Marc Pérez Ribas
Delegado General de Sociedad de Tasación en las Islas Baleares

«Una de cada tres viviendas en Baleares están orientadas a la segunda residencia para extranjeros»



Marisa Goñi
Directora de Diario de Mallorca

«La vivienda es un derecho y un bien que tiene sus propias reglas y genera tensiones»

co tiene problemas para comprar una segunda residencia», precisó.

El abogado Gabriel Buades añadió que normalmente los no comunitarios «vienen en mayo y están cuatro meses. No quieren ser residentes fiscales en España». Además, añadió que existe otro grupo de inversores que no están preocupados por las Golden Visa. También destacó que antes del Brexit, los británicos querían quedarse más tiempo en las islas y solicitaban las Golden Visa pero esa situación ha cambiado tras la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

El alquiler turístico

Rodríguez de Cortázar explicó que la mayoría de los extranjeros que adquieren una segunda residencia «acaban quedándose y no quieren alquilarla durante poco tiempo».

El abogado Gabriel Buades describió una situación que empieza a producirse como consecuencia de la masificación: «Muchos extranjeros se van a sus países en verano para evitar la saturación y regresan en temporada baja a sus segundas residencias». Ofreció más detalles sobre el perfil del extranjero que busca alquileres en Baleares: «Están interesados en alquileres flexibles de temporada por seis meses, semanas o días, algo que requiere licencia».

Desde el punto de vista de la rentabilidad Pérez Ribas indicó que en un primer momento el comprador de una segunda residencia «lo hace para pasar el verano por un tema emocional y después piensan en que sea rentable económicamente durante todo el año».

El delegado General de Sociedad de Tasación en las Islas Baleares realizó una radiografía del precio medio de la vivienda en las islas. Reconoció que es tal la disparidad de precios de las viviendas de segunda residencia que hay que realizar medias globales: «En 2023 Baleares lideró el aumento de precios. Se ha convertido en la tercera comunidad autónoma con el precio más alto y Palma se ha situado en el top 5 de las capitales nacionales».

Efectos del cambio climático

Los aspectos medioambientales también afectan al turismo residencial y principalmente el cambio climático. Sus repercusiones en el sector inmobiliario formaron parte del debate del análisis de la mesa redonda.

Tal como señaló el delegado de Baleares de TM Grupo Inmobiliario, esta empresa está centrada en el mercado mediterráneo: «Desconocemos cuantos extranjeros dejan de venir a las islas por este fenómeno, que se ha convertido en un drama, o cuantos se marchan al norte del país». Sin embargo, Gabriel Buades manifestó que el

El evento estuvo patrocinado por TM Grupo Inmobiliario y Patrimonio Mallorca

aumento de las temperaturas «tiene efectos en el turismo vacacional pero no en el residencial porque Mallorca no tiene competencia».

Límites a la masificación

El problema de la masificación fue otro de los puntos tratados durante la mesa redonda del Foro Inmobiliario.

Rodríguez de Cortázar recordó que el motor económico de Baleares es el turismo por lo que abogó por un desarrollo sostenible: «Más que poner límites habría que destinar una mayor inversión en carreteras». Añadió que las islas «tienen un atractivo que genera millones de beneficios y puestos de trabajo». «El turismo residencial genera riqueza, valor y otros servicios. Hay que fomentar el turismo residencial sin demonizar el turismo vacacional. La actividad turística es la industria número uno del archipiélago y no puedes demonizarla». Por su parte, Marc Pérez Ribas puso el foco en la necesidad de llevar a cabo «una buena gestión de la movilidad en los momentos de más saturación». «Es esencial involucrar a los turistas en la mejora de la sostenibilidad de las islas».

Gabriel Buades recordó que la masificación «es un problema global que no solo afecta a Mallorca sino a otras ciudades como Londres». «Lo que debemos hacer es cuidar al residente de aquí que en mayo ya empieza a estar cansado de tanto turista», comentó al mismo tiempo que recordó que el origen de nuestros males «no es el turista residencial ya que acaba convirtiéndose en un mallorquín más».

El último bloque del debate estuvo dedicado a los países que pueden representar una competencia para las islas. Buades tuvo claro que aunque existen otros países como Portugal que pueden resultar más baratos, «Mallorca sigue contando con una situación privilegiada por su elevado nivel de seguridad y su conectividad aérea». Rodríguez de Cortázar coincidió con Buades. «La seguridad sanitaria, climática y la conectividad aérea de Baleares es difícil de encontrar en otros países. Es difícil encontrar otro destino que le haga competencia a Baleares». Pérez Ribas resaltó que el índice de confianza en las islas se mantiene estable e incluso ha aumentado durante este año. «Las perspectivas de futuro son buenas», concluyó. La jornada concluyó con un cóctel en los jardines del club DM.

