

P

Tema del día:

El mercado inmobiliario

Los inversores extranjeros miran hacia los locales comerciales

Los establecimientos en zonas de renta alta despiertan como inversiones seguras tras la subida de impuestos en vivienda y el fin de la 'golden visa' ● Chinos, rusos y ucranianos se lanzan a la compra de oficinas en arterias de lujo como el paseo de Gràcia de Barcelona

PATRICIA CASTÁN
MARÍA JESÚS IBÁÑEZ
Barcelona

Después de que el Gobierno central confirmara lo ya anunciado hace un año y publicase que el pasado 3 de abril se ponía fin a las denominadas *golden visa*, o visados de oro que se concedían a los ciudadanos extracomunitarios que compraban viviendas de más de 500.000 euros, las operaciones inmobiliarias de estos extranjeros acaudalados y con ganas de seguir haciendo negocio en España han tomado nuevos derroteros. Durante un tiempo, antes de que se extinguiera el visado, hubo un repunte en la cifra de operaciones para adquirir inmuebles residenciales, en el caso de Barcelona, esencialmente en el Eixample, en algunas partes del centro y en la zona alta. «Pero hay una parte de estos mismos inversores que han empezado también a reorientar sus intereses hacia la compra de locales comerciales, el llamado sector *retail*», constata Gerard Marcet, cofundador de la consultora inmobiliaria Laborde Marcet. Este interés

recae sobre todo en establecimientos situados en los ejes *prime* de la ciudad, esto es el paseo de Gràcia y la zona de la Diagonal más cercana a la plaza de Francesc Macià.

«Aunque ahora se termine el régimen de la *golden visa*, nuestras estimaciones apuntan a que el 50% de estas personas seguirán invirtiendo o continuarán buscando dónde invertir porque su objetivo

Otros productos que atraen el interés de los fondos son las residencias para mayores y negocios de sanidad privada

es, sobre todo, proteger sus capitales», prosigue Marcet, que indica que las últimas operaciones que ha cerrado su empresa han sido con ciudadanos «chinos, rusos y ucranianos, por este orden». Pero esta nueva tendencia no responde solo al fin de las *golden visa*, admite el

consultor. El cambio fiscal recientemente aprobado por la Generalitat para los grandes tenedores de viviendas (que pasan a pagar un 20% en el impuesto de transmisiones patrimoniales) ha actuado también como «elemento disuasor para aquellos que buscan una inversión interesante».

La pérdida de interés de los grandes inversores de residencial por Barcelona es consecuencia de la suma de circunstancias que afectan al mercado local de la vivienda: el ya nuevo ITP del 20%, la prohibición de licencias para pisos turísticos, la limitación al precio de los alquileres y la inminente regulación del alquiler de temporada. Todas esas nuevas normas han hecho que la rentabilidad descienda en picado para esos perfiles, aunque el interés de los compradores de vivienda para uso propio o de pequeños inversores sigue firme y no se espera una caída en la demanda, según las distintas fuentes consultadas.



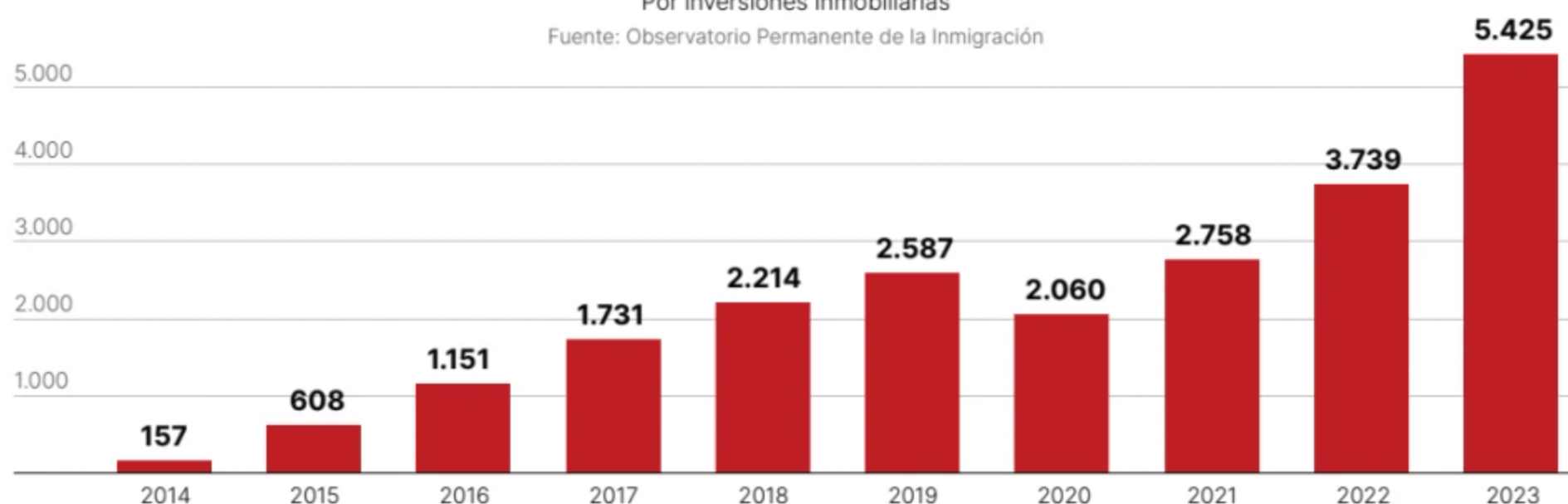
Dos locales comerciales vacíos, en la zona del paseo de Gràcia con la avenida de la Diagonal de Barcelona.



EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE AUTORIZACIONES 'GOLDEN VISA' EN ESPAÑA

Por inversiones inmobiliarias

Fuente: Observatorio Permanente de la Inmigración



2-3

Miércoles, 9 de abril de 2025

elPeriódico

Ferran Nadeu



«Está claro que para cierto perfil de inversores, lo de menos era obtener un visado español que les permitiera acceder a la sanidad gratuita, entre otras razones porque tienen dinero suficiente para pagar las clínicas privadas que quieren y los colegios privados que consideran para sus hijos», añade Iñaki Usain, director general de ACV Gestión Inmobiliaria y *personal shopper* inmobiliario. En su opinión, los dueños de grandes capitales no van a dejar de comprar viviendas en España, que reúne atractivos suficientes para seguir invirtiendo.

En este contexto, según fuentes del departamento de Commercial de Engel&Völkers, la demanda de los grandes inversores «se ha desviado parcialmente hacia el *retail* y también se está recuperando el sector de oficinas y logístico que son las áreas con menores limitaciones del mercado a nivel regulador». La misma fuente corrobora que ese foco está muy concentrado en zonas *prime*, mientras que el resto se estanca y las operaciones se contraen en los locales de ejes de barrio.

La apuesta por las zonas *top* de Barcelona no prima el máximo rendimiento de sus inversiones. De hecho, destacan que no importa que la rentabilidad no sea muy alta y pueden aceptarla del 3,5%, con «una visión más patrimonialista de conseguir

Los compradores optan por diversificar, eligiendo segmentos donde «ven más seguridad y menos riesgos»

activos y ubicaciones importantes». Entre los inversores extranjeros crece el interés sobre todo de británicos, rusos y ucranianos para comprar *retail* entre otros activos.

Desde Cushman & Wakefield, Mónica Manguillot, asociada dentro del departamento Spain Capital Markets, señala que los inversores optan por diversificar, eligiendo segmentos donde «ven más seguridad y menos riesgos». La especialista recuerda que el *retail* siempre había sido un mercado fuerte, que con la pandemia pasó a ser temporalmente el «patito feo», pero acabó mostrando su resiliencia y se recuperó con rapidez en el caso de las

zonas más cotizadas de Barcelona. «Ahora se ve como un valor seguro», añade, que inspira confianza a los inversores.

No obstante, señala que no es un trasvase de un ámbito a otro, sino que los locales *prime* y las oficinas propician la diversificación de algunos inversores. Tanto para locales y nacionales, como internacionales. Hay muchos *family office* interesados en ubicaciones *premium*, que con fines patrimoniales adquieren locales ya alquilados y que aportan un «valor seguro» porque nunca faltará relevo para su arrendamiento. Manguillot recuerda que en su último *ranking* mundial de mejores calles comerciales el paseo de Gràcia ocupa una meritoria posición 16ª.

Más demanda que oferta

El problema es que en el mercado de locales comerciales *top* de Barcelona hay mucha más demanda que oferta, lo cual no pone fácil el acceso a estos productos. En ello coinciden fuentes de la consultora Ascana, que destacan que en los últimos años esa cotizada oferta es mínima. Así, una parte de inversores que ahora descartan comprar edificios residenciales o viviendas, optan por adquisiciones en otras ciudades con una regulación más

liberal. En Barcelona, otros productos que ahora atraen el interés de los fondos

son también residencias para mayores y negocios vinculados a la sanidad privada.

Los expertos consideran que las autoridades españolas deberían explorar nuevas fórmulas para seguir atrayendo capitales extranjeros. Deberían activarse «desde incentivos para inversiones estratégicas como la tecnología, las energías renovables o la industria, a programas de residencia específicos para emprendedores y *startups* o visados para profesionales altamente cualificados en sectores clave», sugiere Rafael Rabat, socio fundador de la firma de asesoramiento financiero Norz Patrimonia. ■

Análisis

‘Golden visa’ y vivienda



Joan López Alegre

La supresión de la *golden visa* ha sido una medida ideológica, antieconómica e inútil. El argumento gubernamental era que los inmuebles copados por extranjeros dificultaban el acceso a la vivienda a los nacionales pero la realidad es que, según datos de los portales especializados, las menos de 20.000 personas que han accedido a la nacionalidad española mediante una compra inmobiliaria han invertido, de media, cerca de 800.000 euros, muy por encima del poder adquisitivo de la multitud que busca, desesperadamente, un piso para alquilar o comprar al alcance de su bolsillo. Así las cosas, cargarse la *golden visa* es un acto de populismo que favorece a los países que la mantienen, como Austria, Malta, Grecia o Italia, que ha modificado las condiciones, pero no la ha suprimido.

Solo un porcentaje ínfimo de extranjeros que adquieren inmuebles en España lo hicieron para tener nuestro pasaporte, así que la derogación de la contraprestación del pasaporte a cambio de la inversión no resuelve, en absoluto, el problema de carestía de vivienda que ha llevado a Barcelona, incluso, hasta la portada del *The New York Times*, señalada como zona cero del problema de la vivienda en Europa. El dinero es como el agua, si se le cierra un camino busca otra vía para fluir. Una opción es cambiar de destino e invertir en otros lugares, pero nuestro país en general y Barcelona en particular, a pesar del gobierno y sus trabas burocráticas, denunciadas incluso por la Síndica de Greuges por ser un claro factor de freno al creci-

miento, es un país atractivo para seguir invirtiendo, así que si la oferta residencial se convierte en imposible los inversores ponen sus ojos en los locales comerciales.

Los locales comerciales son un 40% más rentables

que invertir en vivienda y, a diferencia de lo que sucede con esta, Barcelona solo tiene una calle cara, en la posición número 16 a nivel mundial, el paseo de Gràcia, así que hay margen para el crecimiento y para inversión.

Es posible que la siguiente ocurrencia de nuestros gobernantes sea impedir que los extranjeros inviertan en locales comerciales si no es para abrir un establecimiento propio, pero hoy sabemos que cerrar miles de Airbnb ilegales, poner trabas a la apertura de hoteles, anunciar el cierre de pisos turísticos y otras tantas medidas restrictivas del mercado, además de ser de dudosa legalidad, son ineficaces para resolver el encarecimiento de la vivienda.

El principal obstáculo para garantizar el derecho constitucional a la vivienda está en que aquellos que, desde la política, más se quejan por la falta de vivienda, son los que más han hecho para llegar a esta situación a base de aprobar planes generales de ordenación urbana con escasa previsión de vivienda, tramitaciones de licencias demoradas hasta cuatro años y una normativa y fiscalidad que provocan unos costes elevadísimos que, cómo no, los promotores repercuten a los compradores. ■

Joan López Alegre es periodista y exdiputado en el Parlament

El mercado inmobiliario

El 40% de las 'golden visa' concedidas hasta 2023 fueron en Catalunya

► El 93% de los visados se concentraron en las provincias de Madrid, Barcelona, Málaga, Alicante, Valencia, Girona y Baleares

AUTORIZACIONES DE 'GOLDEN VISA' SEGÚN LA EXPEDICIÓN

Fuente: Observatorio Permanente de la Inmigración
Por inversiones inmobiliarias con base en la ley 14/2013
Cifras de 2023

105 Santa Cruz de Tenerife
47 Las Palmas



MARÍA JESÚS IBÁÑEZ
Barcelona

Algo más de 11 años han estado en vigor las controvertidas *golden visa*, los permisos de residencia que hasta el pasado 3 de abril el Gobierno concedía a los inversores que lo solicitaban tras haber adquirido una vivienda valorada en al menos 500.000 euros. Se pusieron en marcha durante la primera legislatura de Mariano Rajoy, en plena recesión económica, con el argumento de que iban a ser un revulsivo para captar inversores internacionales. Les costó despegar –en el primer año apenas se concedieron 157 permisos en toda España–, pero de 2017 a 2023 llegaron a entregarse 14.576 permisos de los 22.430 que se expidieron en total.

«Suponiendo que todas estas solicitudes se dirigiera a la compra de inmuebles, la inyección en el sector inmobiliario habría sido de unos 7.300 millones de euros», calcula Rafael Rabat, socio fundador de la firma de asesoramiento financiero Norz Patrimonia.

A las *golden visa* también tenían derecho los que realizaran una in-

versión inicial de dos millones de euros en títulos de deuda pública española o los que invirtieran un millón de euros en acciones o participaciones de sociedades españolas de capital con una actividad real de negocio. Una tercera tipología incluía a quienes aportaran un millón de euros en fondos de inversión, fondos de inversión de carácter cerrado o fondos de capital riesgo constituidos en España.

El Gobierno argumentó en su momento que con estas medidas, se flexibilizaría el desarrollo de la actividad empresarial y de la inversión internacional en España, ya que daba «mayores facilidades a la movilidad internacional, además de incentivos como la concesión de la residencia para esos tres tipos de inversores». Todo apunta a que, tras el anuncio, a mediados del año pasado, de que el permiso iba a ser eliminado, las inversiones se aceleraron.

Cuando Pedro Sánchez anunció, en abril de 2024, la eliminación de las *golden visa*, la vivienda empezaba a emerger como una de las principales preocupaciones de

los españoles. Los socialistas y sus socios de Gobierno apuntaron hacia los visados de oro como una de las razones que estaban contribuyendo al tensionamiento del mercado inmobiliario en ciertas zonas. La supresión, dijo la ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, «sirve para dar oportunidades a quienes

hoy tienen problemas para acceder a una vivienda en lugares concretos y con tensión de precios y falta de oferta residencial».

Para Iñaki Usain, *personal shopper* inmobiliario, el volumen de operaciones que han generado las *golden visa* «ha sido más bien bajo» respecto al global de inversiones que hubo en este tiempo en España. Pese a ello, cree que su eliminación «no tiene sentido y solo conseguirá hacer retroceder la inversión extranjera en vivienda en nuestro país».

Países

Los ciudadanos chinos son, con 2.712 autorizaciones, los que más *golden visa* han obtenido en estos años, seguidos de los rusos, con 1.159. De hecho, tres cuartas partes de los permisos se han concedido a ciudadanos de países asiáticos o a oriundos de países europeos no comunitarios (además de los nacidos en Rusia, también los de Ucrania y los del Reino Unido tras el Brexit). Los iraníes han recibido 203 visados, y los estadounidenses, 179.

Siete provincias –Barcelona, Madrid, Málaga, Alicante, Baleares, Girona y Valencia– concentran el 93% de las visas concedidas hasta 2023, según los datos del Ministerio de Migraciones. Un total de 7.561 inversores eligieron la capital catalana y su territorio más próximo para comprar una vivienda de lujo, muy por delante de Madrid, su inmediata seguidora con 3.990 casas adquiridas, y Málaga, con 3.976. Las cuatro provincias catalanas, que suman 8.754 visados entre todas, registraron casi un 40% del total de autorizaciones.

Catalunya fue el destino elegido, sobre todo, por ciudadanos de países europeos que no son miembros de la UE –Rusia y Ucrania sobre todo–. «Son dos estados en guerra, en los que las personas con capacidad inversora han buscado sistemas para proteger sus capitales», explica Gerdad Marcet, cofundador de la consultora Laborde Marcet. Pero el colectivo que más ha invertido en Barcelona es el asiático. En Madrid, en cambio, toman mucha más relevancia los inversores procedentes de América Central y del Sur (venezolanos y colombianos a la cabeza). ■

Ferran Nadeu



Pisos en venta en el paseo de Colón de Barcelona valorados en un milló de euros.

Los extranjeros mantienen la compra de viviendas en Madrid

► Los expertos prevén que el volumen de adquisición de casas en la comunidad no se vea afectado por la retirada de los permisos

GABRIEL SANTAMARINA
Madrid

Los extranjeros mantienen el apetito por seguir comprando activos inmobiliarios y, en concreto, viviendas, en Madrid, a pesar de la derogación definitiva de la *golden*

visa que entró en vigor el pasado 3 de abril. Según los expertos consultados, el volumen de transacciones vinculadas exclusivamente a este permiso de residencia era bajo, mientras los fundamentales que han impulsado Madrid en los últimos años se han mantenido intactos, como la seguridad o su oferta cultural y gastronómica, que han

convertido a la capital como la puerta de entrada de Europa.

El 3 de abril desapareció de forma definitiva la *golden visa*, permiso que pudieron obtener durante más de una década extranjeros no residentes que invirtiesen más de medio millón de euros en la adquisición de un inmueble en territorio nacional. La derogación se produjo más de un

año después de que el presidente Pedro Sánchez anunciase su eliminación, aunque fue muy celebrada por Isabel Rodríguez, ministra de Vivienda, que cree que la desaparición «es una buena noticia para todos» y «sirve para dar oportunidades a quienes hoy tienen problemas para acceder a una vivienda en lugares concretos y con tensión de precios y falta de oferta residencial».

«Segmento mínimo»

A pesar de que en los últimos días antes de la derogación, algunos compradores apuraron para poder beneficiarse de la existencia de la medida, tal y como relató *Activos*, los expertos señalan que el efecto en el mercado es bajo. Rebeca Caballero, directora del departamento inter-

nacional de Gilmar, considera «posible» que la supresión de las *golden visa* influya en las decisiones de algunos inversores extranjeros no comunitarios, aunque recuerda que hasta octubre pasado se habían concedido solo 780 visados. Así, «aunque podría haber una disminución en este segmento específico, no se anticipa un impacto significativo en el volumen total de compraventas de viviendas en Madrid», añade.

Jesús Alonso de la Prida, director de Marketing de Diza Consultores, en la misma línea, apunta que la *golden visa* representa «un segmento mínimo del mercado inmobiliario» y asegura: «A la mayoría de los inversores extranjeros que adquieren vivienda en Madrid no les interesa una residencia permanente». ■