

Cuando el piso llega ya con coche en el garaje y amarre para el barco

Inmobiliarias y constructores recurren a regalos para estimular la venta de casas

CHRISTIAN CASARES
VIGO

Se acabaron los subidas anuales de dos dígitos en el mercado de la vivienda. Los primeros síntomas de enfriamiento de los precios llegaron de la mano del parón en la contratación de hipotecas para la compra de pisos.

Un informe de Expocasa realizado en veinte municipios de la provincia revela que ya no solo existe moderación en la escalada del precio de la vivienda, sino que se registran ya las primeras bajadas significativas del precio en el parque de segunda mano. Es ahí donde hay una oportunidad de búsqueda de oportunidades clara.

La reventa de pisos se desacelera en las ciudades y registra por primera vez en lustros caídas en municipios costeros. En el área urbana de las Rías Baixas ha sucedido ya en Baiona o A Guarda, con bajadas superiores al 25%, con respecto a los datos recabados por Expocasa a finales del año pasado.

Hipotecas elevadas

Si en el 2001 las entidades crediticias y los bancos del área urbana de las Rías Baixas ofrecían mayoritariamente hipotecas medias de 66.553 euros, ahora los préstamos tipo se han disparado hasta los 166.000 euros.

Los compradores se enfrentan cada vez más a la necesidad de incluir en el préstamo hipotecario —según se especifica en el estudio— no solo el precio

■ LAS PROMOCIONES

Vehículos incluidos

■ Inmobiliarias y promotores de la provincia llegan a ofrecer vehículos de más doce mil euros por la compra de cada nueva vivienda.

Una plaza para el yate

■ Las promociones de lujo recurren a más incentivos que las buenas zonas y los materiales de alta calidad para resultar atractivas. Como una exclusiva promoción de Sanxenxo, que ofrece una participación en el Club Náutico de 12.000 euros.

Variabilidad

■ La diferencia entre una hipoteca media constituida sobre una vivienda del centro de Pontevedra y otra del extrarradio puede alcanzar el 69%.

de la vivienda, sino también los gastos derivados de la compra y la constitución de la hipoteca. Pero los promotores de la provincia se enfrentan por primera vez en muchos años a un mercado que precisa de nuevos estímulos para adquirir un piso.

Más que buenas calidades

En este contexto, el marketing agresivo pone sobre la mesa de los compradores ofertas que van mucho más allá de una enumeración de las calidades de



RAMÓN LEIRO

Los bancos ofrecen alternativas para pagar las hipotecas

los materiales de construcción, las ubicaciones ideales o las buenas comunicaciones. «Por la compra de un piso le regalamos un coche», reza el anuncio de una promoción inmobiliaria de Arcade.

En otros municipios pujantes en el sector inmobiliario como Sanxenxo se incluye en un paquete de viviendas de lujo una participación en el Club Náutico valorada en doce mil euros. Las razones son tan contundentes como el ahorro que se puede alcanzar.

La diferencia entre una hipoteca media constituida sobre una vivienda en Pontevedra y la constituida sobre una vivienda en localidades del extrarradio puede alcanzar el 69%, según ha constatado Duck Fin.

En la localidad costera de Marín, los préstamos tipo apenas superan los 114.000 euros, en Vilagarcía rondan los 115.700 y en la urbanización de Monte Porreiro, en Pontevedra, se elevan ya a los 122.950. Pero por el precio se puede llevar uno un coche.

■ NOVEDADES

Nuevas hipotecas para afrontar la situación de caos actual

Los nuevos vientos en el mercado inmobiliario propician nuevas fórmulas hipotecarias para estimular la venta de pisos. A las hipotecas inversas, que han ganado clientes en los últimos años, se suman ahora nuevas ofertas para referenciar préstamos hipotecarios a divisas extranjeras como el yen japonés o el franco suizo y aprovechar así unos tipos de interés notablemente inferiores al euríbor.

Se trata de opciones que pueden permitir ahorros de hasta un 30% sobre el importe de una hipoteca tradicional. Las hipotecas multidivisa que se ofertan en el mercado local referencian el crédito a monedas como yenes o francos suizos.

En una hipoteca media por importe de 200.000 euros, la suma del ahorro en cada cuota mensual puede suponer hasta 4.500 euros al final de año. Según explican desde Duck Fin, una empresa especializada en intermediación hipotecaria que opera en Pontevedra desde hace quince años, el funcionamiento es muy sencillo. «El cliente suscribe el préstamo en la divisa elegida. Cada mes debe cambiar los euros a la divisa y pagar la cuota, que va referenciada al tipo de interés mensual de esa moneda.