

## La venta de pisos turísticos incrementa artificialmente el precio de la vivienda en Barcelona

La aparición en el mercado de segunda mano de una oferta de pisos hasta ahora destinados al turismo está impulsando al alza de forma artificial el precio de la vivienda en Barcelona, especialmente en los distritos de Ciutat Vella y el Eixample, según informa la empresa inmobiliaria Colwell Banker España & Andorra. Estas viviendas se ofrecen a los posibles inversores a un precio entre un 25 y un 30% superior a su valor real en el mercado

- *Estas viviendas se ofrecen a los inversores a un precio entre un 25 y un 30% superior a su valor real de mercado*
- *La sobrevaloración viene dada por la inclusión de la licencia de usos de estas viviendas para su explotación turística*
- *Según el CEO de Coldwell Banker, François Carriere, los inversores empiezan a apostar por la obtención de beneficios a medio y largo plazo*

La aparición en el mercado de segunda mano de una oferta de pisos hasta ahora destinados al turismo está impulsando al alza de forma artificial el precio de la vivienda en Barcelona, especialmente en los distritos de Ciutat Vella y el Eixample, según informa la empresa inmobiliaria Colwell Banker España & Andorra. Estas viviendas se ofrecen a los posibles inversores a un precio entre un 25 y un 30% superior a su valor real en el mercado.

Según el CEO de la compañía, François Carriere, “esta sobrevaloración viene dada por la inclusión dentro del precio de venta de la licencia de uso de estas viviendas para su explotación turística, algo que no tiene nada que ver con el valor real del metro cuadrado”.

Este tipo de vivienda está apareciendo en el mercado a causa de las dificultades de gestión que implica una elevada rotación de inquilinos y de las quejas que encuentran este tipo de viviendas en las propias comunidades de vecinos. También influye un cambio de tendencia en el sector que, en palabras de Carriere, “con el inicio de la recuperación económica está dejando atrás la obtención de beneficios a corto plazo y apuesta por una rentabilidad a medio y largo plazo”. Esto hace que los inversores busquen inquilinos por períodos no inferiores a seis meses.

El CEO de Coldwell Banker afirma que tras este cambio de tendencia también se encuentra el hecho de que en ocasiones la alta rentabilidad de los pisos turísticos es aparente, puesto que “muchos de los clientes los ocupan por dos o tres días, lo que no significa necesariamente que vayan a tener clientes durante el resto del mes”.

Según Carriere los pisos con mayor salida en la actualidad son viviendas de entre 40 y 60 metros cuadrados con dos habitaciones, destinados a estudiantes, parejas sin hijos o personas que viven solas.

---