

El fin de las 'Golden Visa' tendrá un impacto limitado, según los expertos



Impacto negativo en el sector, pero con daño muy limitado: el lujo habla del fin de las Golden Visa / Freepik



Custodio Pareja

10 Abril 2024, 6:01

El presidente del Gobierno, **Pedro Sánchez**, adelantó el fin de las 'golden visa', y el Consejo de Ministros solo ha tardado 24 horas en materializar la advertencia. El Gobierno ha iniciado los trámites para [eliminar la concesión de permisos de residencia a extranjeros no comunitarios](#) que invierten más de 500.000 euros en vivienda. Idealista/news ha hablado con las principales inmobiliarias de lujo del país para conocer su postura ante esta decisión. Y creen que, si bien es un golpe para el sector, puesto que resta una opción que podría ser atractiva para algún inversor, el daño que se espera es muy limitado, ya que las motivaciones de los inversores extranjeros en España, a nivel particular, son en su mayoría indiferentes a la obtención de la 'golden visa'. No obstante, apuntan a que la decisión es una señal de que la inversión extranjera no es bienvenida en España.

La '**golden visa**' se introdujo originalmente como una forma de atraer clientes internacionales de fuera de la UE y el Espacio Schengen a España. Sin embargo, el número real de transacciones que involucran este esquema de 'golden visa' ha sido muy bajo desde su entrada en vigor, en 2013. "La gran mayoría de las transacciones de clientes internacionales en España son de dentro de la Unión Europea o no involucran el esquema de la 'golden visa'. Por lo tanto, el impacto real en los precios y las transacciones ha sido y será extremadamente limitado. No obstante, es probable que ahora, con el anuncio de la cancelación de la 'golden visa', haya una avalancha temporal de inversores que planeaban hacer uso de este esquema", explican desde **Lucas Fox**.

2016-2023 | Golden Visa | Permisos de residencia a extranjeros no comunitarios por inversión inmobiliaria

Visados concedidos por compras de viviendas de más de 500.000 euros

| | Golden Visa | Inversión (millones de €) | Promedio |
|--|-------------|---------------------------|-------------|
| | 10.528 | 10.014.263.852 | 951.203 € |
| | 461 | 419.485.550 | 909.947 € |
| | 947 | 2.362.749.155 | 2.494.983 € |
| | 998 | 754.238.918 | 755.750 € |
| | 861 | 610.269.685 | 708.792 € |
| | 632 | 526.799.936 | 833.544 € |
| | 997 | 838.175.579 | 840.698 € |
| | 2.017 | 1.728.779.944 | 857.105 € |
| | 3.273 | 2.518.022.613 | 769.332 € |
| | 342 | 255.742.472 | 747.785 € |

*Datos a 31 de enero de 2024

Fuente: Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (MIVAU) · [Descargar los datos](#) · Creado con [Datawrapper](#)

Luis Valdés, Managing Director de Residential Sales Advisory de Colliers, cree que el impacto es negativo, pero irrelevante para el sector inmobiliario. Y argumenta que "las motivaciones de los inversores extranjeros en España, a nivel particular, son en su mayoría indiferentes a la obtención de la 'golden visa' y se basan más en los fundamentales de nuestro país, como la calidad de vida, la seguridad, la oferta educativa y de ocio. Madrid o la Costa del Sol son dos claros ejemplos. Desde nuestra experiencia como asesores de transacciones relevantes en el mercado residencial de lujo, podemos afirmar que los compradores de este tipo de activo inmobiliario no basan su decisión de compra en la obtención de la 'golden visa'".

Para otra de las principales inmobiliarias de lujo que operan en España, **Engel&Völkers**, esta decisión tampoco será "traumática". "En Engel&Völkers España apenas nos afectarían estas medidas porque las compras de extranjeros con 'golden visa' únicamente supusieron el 2% del total de nuestras operaciones de 2023. Las nacionalidades que más utilizaron la 'golden visa' fueron asiáticas, principalmente clientes procedentes de China, Rusia e Irán, para comprar viviendas cuyo precio medio se situó en 668.000 euros. Por zonas, la localidad más activa de este tipo de visas fue Barcelona. De todas las operaciones, el 94% se financió con recursos propios", explica **Constanza Maya, Head of Operations, Expansion and Support en Engel & Völkers Iberia**.

2016-2023 | Golden Visa | Peso de este visado en el mercado de compraventas y operaciones realizadas por extranjeros

Permisos de residencia a extranjeros no comunitarios por inversión inmobiliaria (compras de viviendas de más de 500.000 euros)

| | Total Compraventas | Compraventas extranjeros | Golden Visa | Peso s/ total | Peso s/ extranjeros |
|--|--------------------|--------------------------|-------------|---------------|---------------------|
| | 405.385 | 53.496 | 461 | 0,11% | 0,86% |
| | 467.644 | 60.860 | 947 | 0,20% | 1,56% |
| | 517.984 | 65.308 | 998 | 0,19% | 1,53% |
| | 505.467 | 63.539 | 861 | 0,17% | 1,36% |
| | 420.238 | 47.532 | 632 | 0,15% | 1,33% |
| | 566.485 | 60.973 | 997 | 0,18% | 1,64% |
| | 650.265 | 88.858 | 2.017 | 0,31% | 2,27% |
| | 586.913 | 87.339 | 3.273 | 0,56% | 3,75% |

Fuente: INE/Registadores de la Propiedad/MIVAU · [Descargar los datos](#) · Creado con [Datawrapper](#)

Por su parte, **François Carriere Pastor, CEO de Coldwell Banker España**, cree que "aunque la 'golden visa' representa un porcentaje muy poco relevante en la compra de viviendas por parte de extranjeros en España, suprimirlo representa una medida proteccionista. Con ello enviamos nuevamente señales al comprador internacional de que la inversión extranjera no es bienvenida en España. No obstante, desde el punto de vista operativo, desde Coldwell Banker pensamos que esta medida no tendrá efecto sobre el precio de las propiedades en España ya que en muchos mercados el problema que existe es la poca oferta. En el mercado inmobiliario español es mayoritario el comprador extranjero al que no le interesa el 'golden visa'".

Francesc Quintana, CEO y fundador de Vivendex, tampoco cree que tenga un gran efecto en el negocio, puesto que se han realizado de media unas 1.400 transacciones al año. "Ahora mismo no son significativas", apunta el experto.

Sergio Gutiérrez, cofundador y socio director del club de agentes inmobiliarios Excellence Real Estate Circle, cree que "el impacto de la 'golden visa' en las ventas es prácticamente insignificante. Porque lo que no cuentan es que el número de visados concedidos desde el 2013 es mínimo en comparación con las ventas de inmuebles".

Según los datos aportados por el Gobierno, desde 2013 se han expedido cerca de 14.500 visados de oro, lo que contrasta con las aproximadamente 600.000 viviendas vendidas cada año en toda España sin depender de estos visados. "Honestamente, tengo serias dudas de que estas prohibiciones sean efectivas y consigan su propósito de mitigar el difícil acceso a la vivienda. Sigo pensando que la mejor estrategia es aumentar la oferta de inmuebles y construir obra nueva, tanto pública como privada", añade Gutiérrez.

La también inmobiliaria de lujo **Barnes** coincide en que el impacto en el negocio inmobiliario será mínimo. En 2023, solamente se concedieron 3.200 visados de oro, lo que representa una fracción mínima de las transacciones de vivienda realizadas por extranjeros en España, que ascendieron a 87.000. "Dudamos que esta medida tenga algún efecto en el mercado. Puede que en el sector de menor costo haya una ligera disminución en el interés de los extranjeros, afectando principalmente a los propietarios de viviendas estándar. Sin embargo, en el segmento del lujo, no se espera ningún cambio significativo. De hecho, la 'golden visa' lleva 10 años activa en España por lo que, la mayoría de las personas que deseaban obtenerla, ya lo han hecho", sostiene desde la compañía.

La firma inmobiliaria fundada por Gonzalo Robles, Uxban, defiende que "la retirada de la 'golden visa' no va a tener ningún impacto en el precio de la vivienda de lujo, puesto que va a seguir subiendo a un ritmo fuerte debido a una demanda que está lejos de enfriarse. Sin embargo sí va a traer consecuencias en cuanto a la actividad económica en una escala acotada".

La lectura que hace el sector del lujo coincide con la que hace el resto del sector inmobiliario. **Francisco Iñareta, portavoz de idealista**, asegura que "la medida anunciada no tendrá ningún impacto en el mercado inmobiliario. Según los últimos datos oficiales, entre 2013 y 2022 se concedieron en España menos de 5.000 permisos de residencia de este tipo, lo que supone menos del 0,1% de los 4,5 millones de viviendas vendidas en el mismo periodo. La compra por parte de extranjeros no comunitarios no ha supuesto ningún conflicto en España. El problema de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler, no está provocado por las golden visa, sino por la cada vez mayor falta de oferta y el aumento exponencial de la demanda. La medida anunciada hoy, que pone el foco en los compradores internacionales en vez de alentar la aparición de nuevas viviendas en el mercado, supone un nuevo error en el diagnóstico. No cambiará nada porque en realidad las golden visa nunca influyeron nada".

¿Es la 'golden visa' un reclamo para la inversión extranjera?

Otro de los temas sobre la mesa es si la 'golden visa' se ha considerado alguna vez un reclamo para el comprador extranjero o si simplemente se ha manejado como un complemento accesorio a su compra. Para Lucas Fox, la golden visa' fue principalmente útil como herramienta promocional para captar el interés de compradores no europeos en el mercado inmobiliario español, pero, en realidad, la proporción de inversión de compradores de estas áreas siempre ha sido comparativamente baja. "La reputación mundial del mercado inmobiliario español ha aumentado significativamente en los últimos años y ahora hay tantas razones convincentes para invertir en España que creemos que la cancelación del esquema de la 'golden visa' tendrá un impacto imperceptible en el mercado", aseguran desde la inmobiliaria de lujo.

Para **Mikel Echavarren, CEO, presidente de Colliers** y una de las voces más reputadas del inmobiliario español, "en el caso concreto de las viviendas de lujo que comercializa Colliers no vemos la 'golden visa' como un reclamo, ya que la mayor parte de los propietarios no quiere ni necesita tener la residencia en España. En este tipo de perfiles lo que prima es el atractivo del producto y del mercado en el que se realiza la inversión, normalmente Madrid o destinos prime como la Costa del Sol o Baleares".

Echavarren también añade que, "si atendemos a los datos de Registradores, el año pasado se concedieron 589 'golden visa' por compra de inmuebles respecto a 586.913 viviendas vendidas. Esto representa el 0,1% del mercado y es un dato que se ha mantenido estabilizado a lo largo de los 10 años de vida de esta medida. Por tanto, su impacto será mínimo y no será, desde luego, una medida que contribuya a resolver los graves problemas de vivienda por los que atraviesa España. En resumen, atacar a los molinos pensando que son gigantes."

Desde Barnes también creen que no es un reclamo e incluso dan ejemplos prácticos de por qué lo piensan: "En Barnes, la gran mayoría de nuestros clientes son extranjeros, pero en los seis años que hemos estado operando en España, solo dos de ellos han solicitado la 'golden visa': un estadounidense y un filipino", concluyen.

Para **Enrique López Granados, Presidente de Caledonian**, la 'golden visa' es un reclamo que puede dejar riqueza en el país. "Nosotros tenemos clientes que han comprado casas de 7 millones de euros, que se han gastado medio millón de euros en decoración, que se han gastado dos millones de euros en coches... y que han venido aquí por la 'golden visa'. Y dices, y ese señor, ¿qué hace? Pues traer mucha riqueza, claramente. A Málaga, por ejemplo, en este caso. ¿Y eso es malo para España? No, es muy bueno para España. ¿Sube el precio de la vivienda? No, no sube el precio de la vivienda. El precio de la vivienda no se ve afectado porque un señor venga y se compre una casa de 7 millones de euros, que prácticamente solo existe para él".

"El precio de la vivienda es el piso que se vende a 4.000 euros o a 3.000 euros o a 5.000 euros metro cuadrado en Madrid o en donde sea, de cara al español medio, que para nada se ve afectado por la Golden Visa. Porque no es el cliente de la Golden Visa el cliente del español medio o incluso el español que compra una casa accesible y que no puede llegar a pagarla. Porque evidentemente son sectores diferentes del mercado", concluye el directivo.