



UNIVERSITAS
Miguel Hernández

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y
JURÍDICAS DE ORIHUELA**

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo de Fin de Grado

2018-2019

**Evolución del Sector Inmobiliario en la Costa Blanca -
Vega Baja. Impacto socioeconómico y territorial
2013-2018**

Alumna: Lorena Quirante Melgarejo

Tutor: Vicente Ballester Bernabé

ÍNDICE

RESUMEN/ ABSTRACT

1.INTRODUCCIÓN.....	5
1.1.OBJETIVOS Y METODOLOGÍA	6
2.ÁMBITO ECONÓMICO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN	7
2.1.DIVISIÓN GEOGRÁFICA. UN CRECIMIENTO A DOS VELOCIDADES ..	9
2.2.LA IMPORTANCIA DEL CRÉDITO EN EL SECTOR INMBILIARIO	11
2.3.CRÉDITO A FAMILIAS	15
3.EL MODELO DE NEGOCIO ACTUAL.....	17
3.1.EL BREXIT Y EL RIESGO DE UN SHOCK EN EL MERCADO INMOBILIARIO.....	18
3.2.ALICANTE DESTINO ELEGIDO POR LOS EXTRANJEROS.....	24
3.3.PERFIL DEL CLIENTE EN LA COSTA BLANCA.....	27
3.4.ALQUILER TURÍSTICO, OTRO EFECTO POSITIVO PARA EL SECTOR INMOBILIARIO.....	29
3.5 ANÁLISIS POR NACIONALIDADES DE LOS PRINCIPALES COMPRADORES DE VIVIENDAS EN LA COSTA BLANCA.....	30
4.SITUACIÓN DEL MERCADO LABORAL - PROVINCIA DE ALICANTE Y COMARCA DE LA VEGA BAJA.....	40
5.EFECTOS DE LA CRISIS ECONÓMICA EN EL IMPACTO MEDIOAMBIENTAL DEL LITORAL	47
6.CONCLUSIONES.....	51
7.FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA	55

GLOSARIO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

INE. Instituto Nacional de Estadística

INECA. Instituto Estudios Económicos Provincia Alicante

BOE. Boletín Oficial del Estado

AIS. Aplicaciones de Inteligencia Artificial

AEAT. Agencia Estatal de Administración Tributaria.

PROVIA. Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante

EPA. Encuesta de Población Activa.

SEPE. Servicio Público de Empleo Estatal.

MFOM. Ministerio de Fomento

GVA. Generalitat Valenciana

ANCERT. Agencia Notarial de Certificación

PALABRAS CLAVE

Alquiler, Burbuja Inmobiliaria, Construcción, Costa Blanca, Crisis, Hipoteca, Medio Ambiente, Residencial, Territorio, Turismo, Vega Baja, Vivienda.

RESUMEN

La Costa Blanca se ubica en la provincia de Alicante. Sus 244 kilómetros de litoral están delimitados al norte por Dénia en la comarca de la Marina Alta y al sur por Pilar de la Horadada en la Vega Baja del Segura. Y para los municipios costeros el turismo es un sector estratégico.

El TFG aborda la evolución del modelo de negocio en la promoción de viviendas tras el inicio de la recuperación económica a partir de 2013 y el nuevo perfil de consumidor predominante en la Costa Blanca.

Desde el punto de vista económico, se han revisado el número de transacciones realizadas en la zona, las licencias y los visados de obra nueva.

En el ámbito sociológico, se ha analizado la tasa de abandono y la movilidad demográfica en el territorio objeto de estudio. Así como, la destrucción de empleo directo e indirecto provocado por la crisis inmobiliaria, su posterior recuperación y el efecto de la transformación del sector inmobiliario.

Y para finalizar, se hace un balance del impacto geográfico y medioambiental provocado por las promociones abandonadas en la zona litoral como consecuencia de la construcción frenética llevada a cabo hasta el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008.

ABSTRACT

The Costa Blanca is located in the province of Alicante. Its 244 kilometers of coastline are delimited to the north by Denia in the Marina Alta region and to the south by Pilar de la Horadada in the Vega Baja del Segura. And for coastal municipalities, tourism is a strategic sector.

The TFG deals with the evolution of the business model in housing promotion after the start of the economic recovery since 2013 and the new predominant consumer profile on the Costa Blanca.

From the economic point of view, the number of transactions carried out in the area, licenses and new work visas have been reviewed.

In the sociological field, the abandonment rate and demographic mobility in the territory under study have been analyzed. As well as, the destruction of direct and indirect employment caused by the real estate crisis, its subsequent recovery and the effect of the transformation of the real estate sector.

And finally, a balance is made of the geographical and environmental impact caused by the abandoned developments in the coastal zone as a result of the frenetic construction carried out until the bursting of the real estate bubble in 2008.

1.INTRODUCCIÓN

La burbuja de crédito e inmobiliaria que se desarrolló a finales de los años 90 y que se aceleró en los últimos años anteriores al “Crack mundial de 2008”, generó un elevado endeudamiento en las constructoras y en las familias españolas.

La gran mayoría de empresas constructoras y agencias inmobiliarias quebraron por falta de liquidez, aumentando exponencialmente el desempleo.

A pesar de ser un sector caracterizado por su comportamiento cíclico, las consecuencias fueron devastadoras durante un gran periodo de tiempo debido a que la gran mayoría de los trabajadores no tenían cualificación y predominaba la precariedad en sus contratos, con altas tasas de temporalidad.

A partir de 2013 las empresas del sector fueron adoptando estrategias más flexibles y enfocadas en otro tipo de consumidor de vivienda. El nuevo modelo mucho menos apalancado, ha conseguido que de nuevo el sector se encuentre en una nueva etapa de expansión.

1.1 OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.

El presente estudio sobre el sector inmobiliario y el cambio de modelo de negocio que de forma gradual se ha llevado a cabo, está motivado por la gran repercusión que tiene esta actividad en la población y en la economía de la provincia de Alicante.

Se analizará el cambio de perfil del consumidor de vivienda residencial y turística, así como su demanda actual comparada con los últimos años de aceleración de la burbuja inmobiliaria, al que hacemos referencia en el texto 2003-2007.

También se ha pretendido averiguar si verdaderamente el sector se ha recuperado tras la última crisis y si las promotoras y constructoras han logrado retornar a la actividad.

Comentaremos el impacto que ha tenido el sector en el empleo y cómo este se ha adaptado a las nuevas condiciones de flexibilidad, exigidas por las empresas. Finalmente mediremos las consecuencias medioambientales y económicas que han causado el uso desmesurado del suelo en la zona del litoral de la Costa Blanca.

Para analizar la evolución del mercado inmobiliario en la Costa Blanca se ha solicitado información, a distintas instituciones, asociaciones y empresas del sector. Por otra parte, se han consultado bases estadísticas públicas para extraer datos numéricos de la actividad. Y también, se han analizado diferentes informes de bancos e instituciones financieras. Posteriormente se han tratado los datos y sintetizado para establecer conclusiones y determinar el grado de crecimiento del sector y las previsiones futuras.

2. ÁMBITO ECONÓMICO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

El sector de la construcción en España representa un porcentaje del 5,8% del PIB total y la vivienda es el principal activo de las familias. España es de los países europeos con mayor número de viviendas en propiedad, concretamente un 77,0%, un 10,0% más que en la eurozona, según los datos del INE 3T/2018.

Hay varios indicadores que actúan como termómetros del sector. Por el lado de la oferta, el número de afiliados al sector no hace más que aumentar, alcanzando un incremento del 6,1% en el mencionado 3T del 2018. La inversión en la construcción continúa aumentando a buen ritmo, y los índices de confianza del sector que muestra la Comisión Europea, tienen perspectivas positivas.

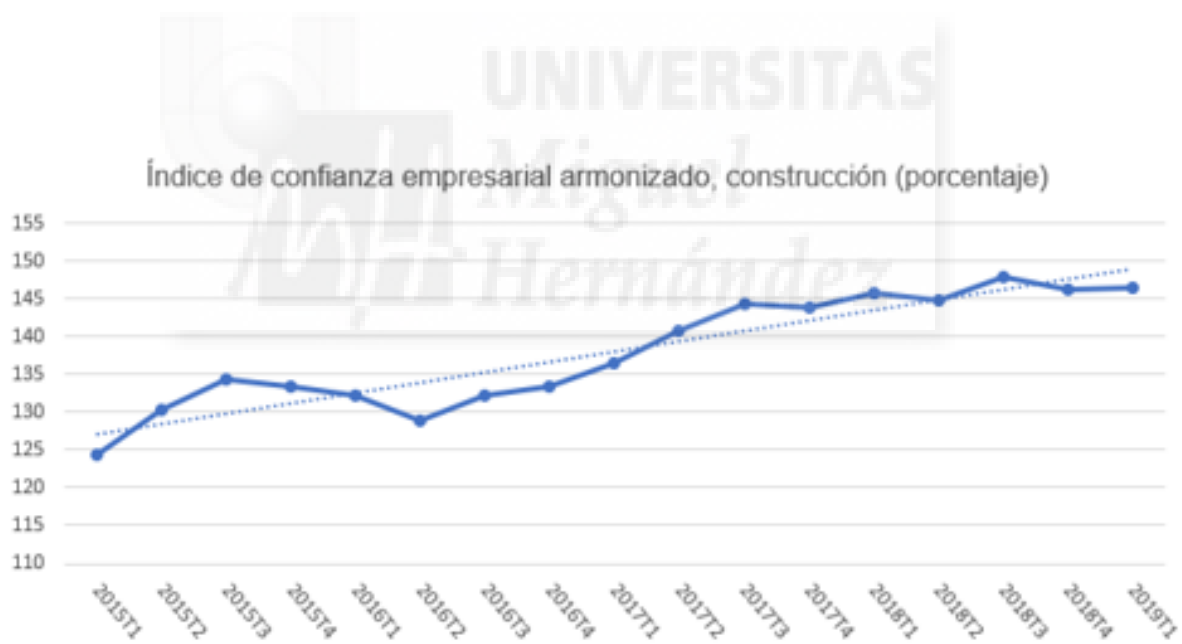


Gráfico 1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del INE. ¹

¹ INE. Indicadores de confianza sectorial. Resultados por sectores de actividad
<https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=8028>.

Como se muestra en el Gráfico 1, existe cierto grado de optimismo en el sector desde que comenzó su reactivación, tras la crisis.

La demanda es vigorosa por varios indicadores que así lo demuestran. Como es el precio, que ha ido aumentando progresivamente y las expectativas para el 2019 son al alza. Acompañado del crecimiento de las rentas de las familias como consecuencia del ligero incremento de los salarios.

Por otro lado, el tiempo que se tarda en vender una vivienda es un indicador muy útil para saber la salud del sector. Hay una reducción en los meses necesarios para venderla, si bien se aprecia que con el aumento de los precios en los próximos trimestres, el tiempo necesario sería mayor.

Además, han ayudado las atractivas condiciones financieras, gracias a los bajos tipos de interés. La banca concede más hipotecas a interés fijo y el incremento de la demanda de viviendas por parte de los extranjeros concretamente en el periodo de 2014-2017 ha sido de un 17,0% total de compraventas. Mostrando que hay una nueva etapa expansiva en el sector de la construcción, a nivel nacional.

A pesar de estar en una etapa expansiva, estamos muy lejos de alcanzar los niveles conseguidos antes de la crisis. Los visados de obra nueva actualmente corresponden a tan sólo un 13% de los visados de se concedían en el pleno auge de la burbuja en el 2016. En números absolutos serían 100.000 licencias de obra nueva que se concedieron en el año 2018, de las 700.200 licencias que se llegaron a conceder en el 2006. Por lo que a un queda mucho recorrido para llegar a los máximos llegados en el boom inmobiliario.

A escala provincial, vemos como tampoco no se han llegado a los niveles de boom inmobiliario. En este caso analizados las licencias de nueva obra concedidas en la provincia de Alicante de nueva planta, gracias a los datos facilitados por la cámara de comercio de Alicante.

Licencias municipales de obra concedidas: edificación (residencial) de nueva planta según tipo. Número²

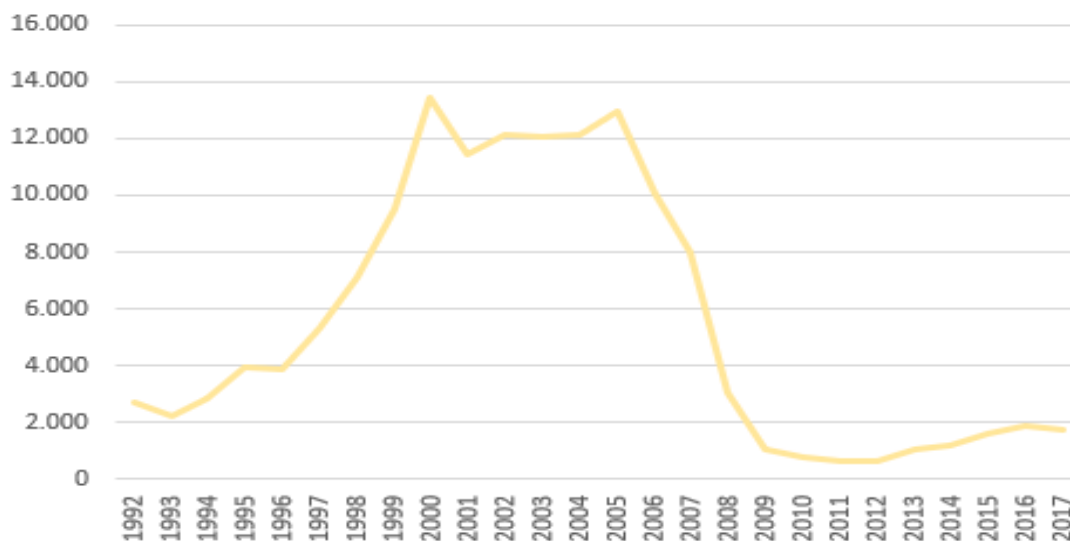


Gráfico 2

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del MFOM.

2.1.DIVISIÓN GEOGRÁFICA.UN CRECIMIENTO A DOS VELOCIDADES.

A nivel autonómico nos centraremos en la Comunidad Valenciana y concretamente en la Costa Blanca, referida a la provincia de Alicante.

Tras analizar diversos factores, se puede observar que existe un crecimiento a dos velocidades. Las zonas de Guardamar, Orihuela Costa y Pilar de la Horadada ubicadas en la Vega Baja del Segura, presentan un mayor dinamismo tanto en el número de transacciones cómo en el precio medio por vivienda. Siendo la principal palanca de crecimiento el potente turismo residencial de la zona.

El tipo de vivienda que predomina en estas zonas es unifamiliar y los precios rondan los 2.200,00 - 2.500,00 €/m², siendo las viviendas de unos 100 m², de

² MFOM. "Licencias municipales de obra concedidas"
<https://apps.fomento.gob.es/BoletinOnline/?nivel=2&orden=1000000>.

calidades medias altas y totalmente personalizables, como ya explicaremos más adelante.

Predomina como elemento común en estas zonas, que la construcción está ejecutada por promotoras de pequeño tamaño, con perfil de empresa familiar y una plantilla reducida de empleados propios, entre 5 y 50 trabajadores.

Por otro lado, la subcontratación cobra un gran protagonismo, ya que una parte importante se ejecuta a través de contratistas externas, desde estructuristas hasta oficios de carpintería, fontanería y así, un largo etcétera. Facilitando la continuidad del negocio en caso de una recesión económica y una bajada de la demanda.

Preferentemente, desarrollan su actividad con recursos financieros propios; siendo esta una gran diferencia respecto al ciclo económico anterior y en relación a otras partes del territorio español, en el que predominan grandes promotoras: Neinor Homes, Metrovacesa, Aelca, Aedas Home, Amenabar o Inmoglaciari.

Las empresas locales suelen lanzar promociones de 10 a 50 viviendas unifamiliares o apartamentos, frente a las 5.200 que lanzan a la venta las promotoras como Neinor Homes o las 3.500 de Metrovacesa. El volumen de comercialización es otra característica, que singulariza el mercado inmobiliario levantino. (Simón 2018).

Por otro lado, se experimenta un crecimiento mucho más reducido y en algunos casos es tan sólo de simple consolidación, como en la zona de Guardamar del Segura, Torrevieja y Punta Prima; cuyo sustento están siendo las residencias de segunda mano. Los precios son constantes, estando la media en torno a 1.800,00-1.900,00 €/m² en las viviendas plurifamiliares de 80m², que predominan en estas zonas.

A pesar de que los precios avanzan distintamente según el área geográfica y los municipios a la que nos dirijamos, existe una clara tendencia de los precios al alza, como vemos representado en el Gráfico 3.

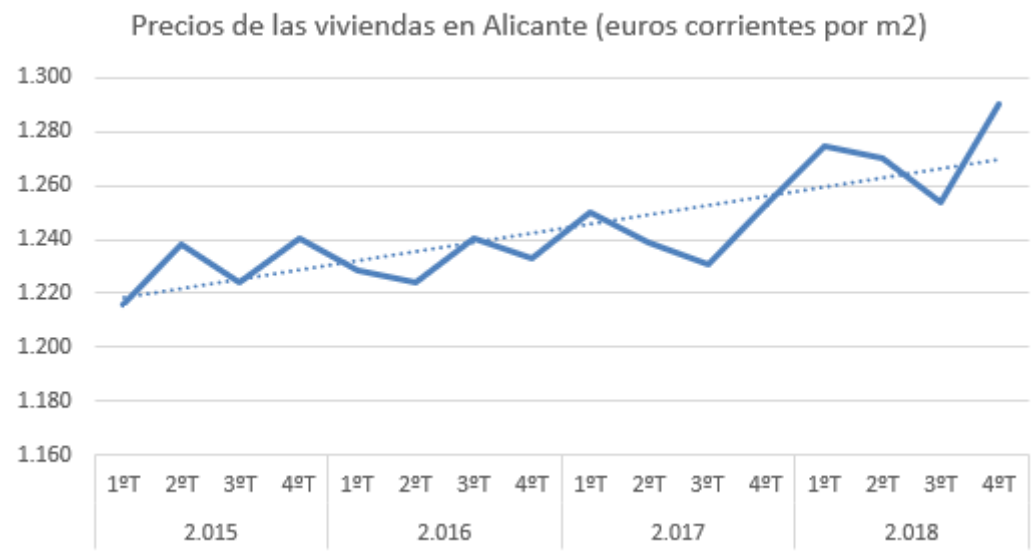


Gráfico 3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Fomento³

2.2.LA IMPORTANCIA DEL CRÉDITO EN EL SECTOR INMBILIARIO.

La utilización del crédito para la financiación de las actividades productivas es un elemento esencial de cualquier economía desarrollada y es inherente a la actividad mercantil. El crédito proporciona la liquidez necesaria para poder ejecutar y llevar a cabo la actividad habitual de la empresa, así como para financiar a largo plazo los proyectos que deben llevarse a cabo.

Una de las virtudes del sector bancario es conectar actores con exceso de liquidez que buscan una rentabilidad, con actores que necesitan ese circulante para llevar a cabo sus operaciones mercantiles o bien personales.

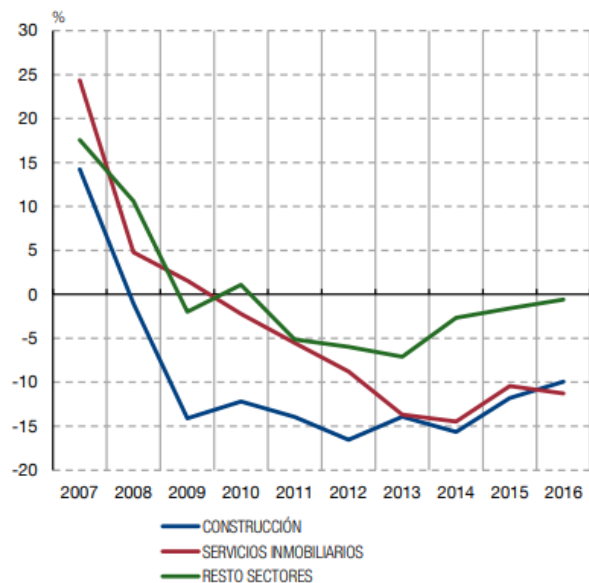
³ Ministerio de Fomento. Valor tasado medio de vivienda libre.
<https://apps.fomento.gob.es/BoletinOnline2/?nivel=2&orden=46000000>.

Si en la actividad mercantil en general la importancia del crédito es más que evidente, en el sector inmobiliario no iba a ser menos. Las razones son entre otras, que es una actividad intensiva en capital, que requiere una gran inversión inicial y que está sujeta a un gran número de normativas locales (tales como pago de licencias o la Ley 57/68, de 27 de julio sobre percibo de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas, actualmente derogada).

La mencionada, Ley 57/1968, fue una ley pionera en cuanto al término del aval bancario. Y trataba de velar por el buen hacer del sector, protegiendo a los compradores. Garantizaba al comprador que el importe pagado no sería usado por parte de la promotora para financiar su construcción. De tal modo que, si la vivienda no se llevaba a cabo o no se finalizaba, el importe sería devuelto al cliente. A pesar de haber sido derogada por la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, en el periodo de crisis se tuvo que volver hacer uso de ella. (Fernández 2017)

La situación en cuanto al uso del crédito en el anterior ciclo expansivo y el actual, dista de ser similar. Según el informe Evolución del crédito a actividades productivas en España por sectores de actividad publicado por AIS Group el 24 de julio de 2018, "El crédito a compañías inmobiliarias enlaza ya 8 años de caída continuada. Así desde 2009, año en que esta cartera era más cuantiosa (323.000 millones de euros), el total de la caída del crédito se sitúa en el 66%". (AIS Group 2018)

TASA DE CRECIMIENTO DEL CRÉDITO. DESGLOSE POR RAMAS DE ACTIVIDAD



ENDEUDAMIENTO

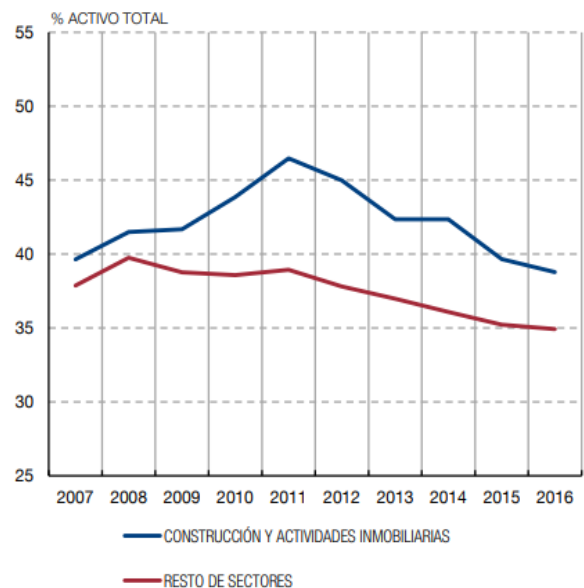


Gráfico 4 y 5

Fuente: Banco de España. 2018 ⁴

Los grandes proyectos apalancados quedaron atrás, el crédito promotor no ha hecho más que disminuir desde el 2007, tal y como se aprecia en los Gráficos 4 y 5.

El préstamo al promotor es un producto financiero que se concede a personas jurídicas que desean realizar actividades inmobiliarias, y requieren un gran volumen de capital. El tipo de actividades pueden ser muy amplias desde la construcción de viviendas hasta la construcción de garajes o de locales para su posterior venta.

⁴ Banco de España. La recuperación de la economía española, evolución reciente y perspectivas del mercado inmobiliario. Dirección general de economía y estadística

<https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/economia/Arc/Fic/eco160218.pdf>

Debido al alto valor de crédito que demandan las constructoras, las entidades financieras establecen un límite que suele ser el valor de tasación del proyecto una vez terminado. En el boom inmobiliario se concedía el 100,00% de la financiación del valor del proyecto residencial, y actualmente a las empresas que tengan el balance de cuentas totalmente saneadas y una liquidez suficiente, se les concede como máximo el 70,00% de la financiación del proyecto. Cabe destacar que las entidades proporcionan de dos a tres años de carencia antes de comenzar a exigir el crédito. Una vez concluido este periodo, la promotora deberá comenzar a realizar los pagos del respectivo capital más los intereses hasta el vencimiento del préstamo, haya comenzado a vender los inmuebles o no.

Las condiciones para conceder un préstamo al promotor se han endurecido con respecto a la etapa anterior. Además del requisito antes mencionado, de cuentas saneadas e imagen fiel de su patrimonio neto, se exige que el terreno sobre el que se va a ejecutar la construcción esté totalmente pagado, a poder ser con recursos propios, y de no ser así que esté avalado con otra propiedad. La entidad financiera verifica un proyecto de obra viable y que disponga de sus correspondientes licencias.

Dependiendo de la entidad bancaria, también establece otro tipo de requisitos. En la zona de Orihuela Costa se exige actualmente entre un 40,00% y un 50,00% de preventas, antes de conceder la financiación.

El crédito al promotor está resurgiendo desde la reactivación del sector en 2013 en ciertas zonas de España. Y a pesar de su lenta recuperación la banca concedió un total de 10.000 millones de euros como financiación al sector en 2018. Dicho aumento podría estar explicado por la nueva entrada al sector de Bankia que tuvo prohibida este tipo de actividades durante cinco años desde que fue rescatada. (Lander 2019)

Otro actor relevante, es el BBVA que ha sacado un producto pionero en el sector del crédito, que es el préstamo al promotor para viviendas “verdes”.

Entendiendo por viviendas verdes las altamente eficientes, con un mínimo consumo eléctrico, contribuyendo a reducir el impacto medioambiental. Esta modalidad de crédito cuenta con unas condiciones de plazo y tipo de interés más favorables al resto de créditos convencionales. Esta iniciativa de BBVA tiene una gran importancia, ya que promueve el cuidado al medio ambiente, fomentando la construcción de vivienda de una manera sostenible y respetando el entorno.

2.3. CRÉDITO A FAMILIAS.

De igual modo, las familias necesitan de recursos ajenos para poder adquirir una vivienda, ya que la renta bruta disponible de los hogares no alcanza para comprarla. A pesar de que la situación de los hogares actualmente es mucho menos endeudada que antes de la crisis, el esfuerzo financiero que requiere adquirir una vivienda por parte de las familias alicantinas es mucho mayor, por varios condicionantes.

El principal, es que en las zonas turísticas tales como Orihuela Costa el mercado de la vivienda está orientado al inversor extranjero. El extranjero tiene un mayor poder adquisitivo por lo que el precio de la vivienda está influenciado por él, habiendo aumentado así el precio de la vivienda especialmente en la zona del litoral levantino, respecto a otras zonas de la península.

Tampoco ayuda el estancamiento de los salarios en la provincia de Alicante ya que son más bajos que la media nacional. Y a pesar de que los tipos de interés están en mínimos históricos, la parte de la renta que las familias tendrían que destinar al pago de la hipoteca supondría un esfuerzo mayor, al periodo anterior de la crisis.

Se está acelerando la construcción de viviendas públicas o sociales ya que hay una demanda por parte de una generación de jóvenes que no tienen recursos ni para alquilar, ni para la compra de una propiedad.

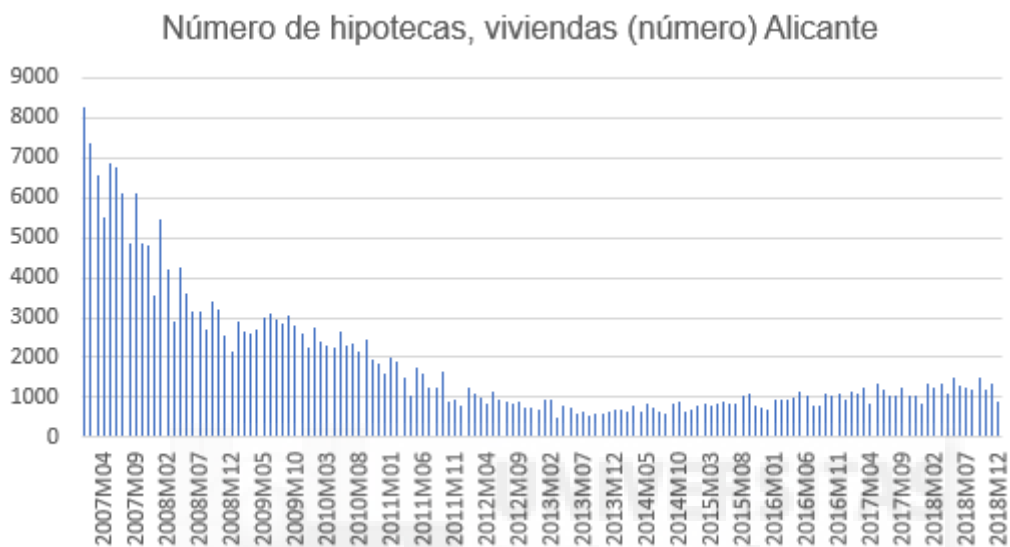


Gráfico 6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE⁵

La pérdida del estímulo en la compra de vivienda por parte de las familias de nacionalidad española, debido a la baja renta bruta disponible, ha producido un

aumento en la demanda de alquiler de viviendas. Hasta el punto de que el precio se ha triplicado con respecto al 2015, y la escasez de la oferta de ésta, intensifica el aumento del precio del alquiler. Se prevé que esta situación continúe en el tiempo.

⁵ INE Hipotecas constituidas sobre el total de fincas por naturaleza de la finca.

<http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=3200>

3.EL MODELO DE NEGOCIO ACTUAL

El modelo de negocio nos aporta información sobre los distintos actores que trabajan en una empresa para conseguir el objetivo de obtener la máxima rentabilidad.

En la actualidad el modelo de negocio de las constructoras locales tiene unas características generales y otras especiales.

Las generales son, que basándose en las necesidades del cliente colaboran distintos oficios y departamentos para aportar el máximo valor utilizando de forma efectiva los recursos disponibles, económicos, materiales y logísticos, entre otros.

La flexibilidad, es una característica muy especial de las constructoras locales actuales. Tratan de adaptarse a las necesidades del consumidor de forma continua y haciendo los cambios necesarios durante el proceso de construcción, con el fin de satisfacer sus necesidades.

El fruto de este sistema flexible es que las viviendas tienen en su interior una apariencia distinta, con un gran nivel de personalización y controles continuos en el proceso de construcción.

Este sistema actual se aleja del modelo “Ford” que caracterizaba a la industria automovilística estadounidense de producción en cadena y que se aplicó en gran medida en el período anterior a la crisis, ya que actualmente no se construye en masa de forma uniforme.

Otra idea muy característica de los promotores locales es qué dada la dificultad de acceder el crédito promotor y la consecuente utilización de fondos propios, la construcción suele comenzar cuando la vivienda está vendida sobre plano,

sufragando en la medida de lo posible los gastos de construcción con las entregas a cuenta realizadas por los clientes, optimizando así la estructura financiera de la empresa.

Otro aspecto que ha cambiado es la calidad media de las construcciones. Anteriormente las calidades y terminaciones de las viviendas en construcción no eran las idóneas. Debido al gran volumen de compradores existentes, se primaba la agilidad en la realización de la vivienda para su rápida entrega, frente a la calidad y la correcta ejecución de la construcción.

En cambio, hoy en día se aplican rigurosos controles de forma periódicos en la construcción, para garantizar la calidad. Llevando consigo un aumento del precio medio m² en las viviendas actuales, debido a la mejora experimentada.

Un aspecto clave es el tamaño de las promociones. En el momento del boom inmobiliario se construían proyectos faraónicos, es decir, de gran tamaño, con viviendas homogéneas, y con gran impacto medioambiental, ya que muchas de ellas llevaban aparejado grandes zonas comunes con piscinas, zonas de ocio o grandes campos de golf. En este tipo de promociones, el cliente apenas tenía la posibilidad de elegir ciertos detalles de su vivienda. Ya que esto, suponría un costo para la empresa, y no estaban dispuestos a asumirlo. Por el contrario, ahora el perfil del cliente ha cambiado y demanda viviendas que puedan ser personalizadas hasta el último detalle. Por lo que las constructoras se han tenido que adaptar a este tipo de cliente más exigente.

3.1 EL BREXIT Y EL RIESGO DE UN SHOCK EN EL MERCADO INMOBILIARIO

El mercado británico no es un actor secundario en nuestro sector inmobiliario, siendo España el país favorito de los habitantes del Reino Unido para elegir su lugar de residencia. En la actualidad, es evidente que no goza de la estabilidad

deseable para que las relaciones británico-españolas no se resientan. Los factores que afectan a los británicos a la hora de comprar una vivienda en nuestro litoral son muy variados, desde la divisa hasta el riesgo regulatorio.

El riesgo-divisa es primordial puesto que afecta a la capacidad de compra por parte de los británicos, observando el debilitamiento de la libra respecto al euro desde que se celebrase el referéndum del Brexit en junio del 2016.

Evolución del número de viviendas vendidas a compradores británicos en la provincia de Alicante

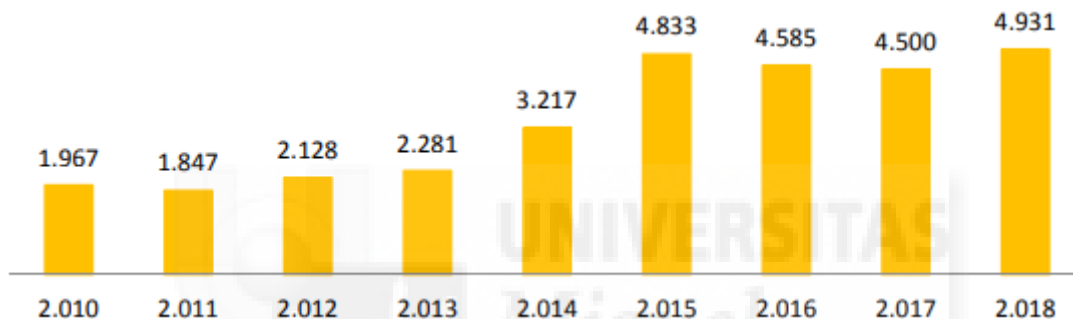


Gráfico 7

Fuente: Colegio de notarios.2018⁶.

Tras el análisis de los datos observamos como el cliente británico ha tenido un gran peso en las compraventas de viviendas en la última década. Remarcar, que en los años 2015-2017 hay una pequeña recesión en las compras de viviendas debido al efecto del Brexit. Más tarde se comparará el cliente británico con las

⁶ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”

<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

otras tres nacionalidades protagonistas de las compraventas de viviendas en la provincia de Alicante.

El riesgo regulatorio actualmente no es un problema real, pero puede llegar a serlo en caso de una salida definitiva de los británicos de la Unión Europea. Este puede afectar también a otras variables como la financiación en su país de origen de la compra de viviendas en España. Este riesgo también abarca la posibilidad de necesitar un visado para comprar o trabajar en España, lo cual perjudicaría en el corto plazo a ambas partes.

En la tabla 1 la relevancia del mercado británico en la costa blanca, en concreto Orihuela Costa y Torrevieja en cuanto a las compraventas realizadas en el año 2018.



Reino Unido - 2018: Municipios de las viviendas compradas

Municipio	N Viviendas
Orihuela	1089
Torreveija	503
Rojales	393
Pilar de la Horadada	228
Jávea/Xàbia	224
San Fulgencio	198
Algorfa	175
Teulada	169
San Miguel de Salinas	163
Alicante/Alacant	145
Santa Pola	109
Dénia	96
Guardamar del Segura	93
Calpe/Calp	71
Benijófar	69
Almoradí	65
Campello (el)	60
Benidorm	57
Benitachell/Poble Nou de Benitatxell (el)	54
Alfàs del Pi (l')	51
Benissa	49
Formentera del Segura	47
Montesinos (Los)	42
Pego	40
Pinós (el)/Pinoso	39
Villajoyosa/Vila Joiosa (la)	38
Elche/Elx	37
Altea	34
Pedreguer	34
Alcalalí	33
Otros	526

Tabla 1

Fuente. Colegio Notarial de Valencia. 2018⁷

Otro dato de interés es que el 28,00% de británicos que residen en España están empadronados en la provincia de Alicante. Debido entre otros aspectos a que, en la zona de Orihuela Costa hay un turismo residencial, ya que en el norte de la provincia de Alicante predomina el turismo hotelero. Como es el caso de Benidorm, el indiscutible protagonista hotelero que continúa manteniendo su liderazgo. Dispone de 131 hoteles y esta cifra va en aumento con las últimas construcciones iniciadas. En ellos, dan cabida a 41.096 plazas. Le sigue la ciudad de Denia, que tiene 18 establecimientos hoteleros que dan cabida a 1.321 personas y Altea, que acumula 7 establecimientos hoteleros. Con el agravante

⁷ Colegio Notarial de Valencia. "Compraventa de inmuebles de la provincia de Alicante". 2019. https://valencia.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?uuid=ad3b569a-b196-4a50-984f-86b3c92b6f3d&groupId=11601941

de que en Altea el turismo residencial está estancado debido a su escaso suelo urbanizable.

Como podemos observar en el siguiente gráfico desde la votación a la salida de la unión europea las ventas al cliente británico ha disminuido en 9,3 puntos, desde el 27,6% hasta el 18,3% en 2018.

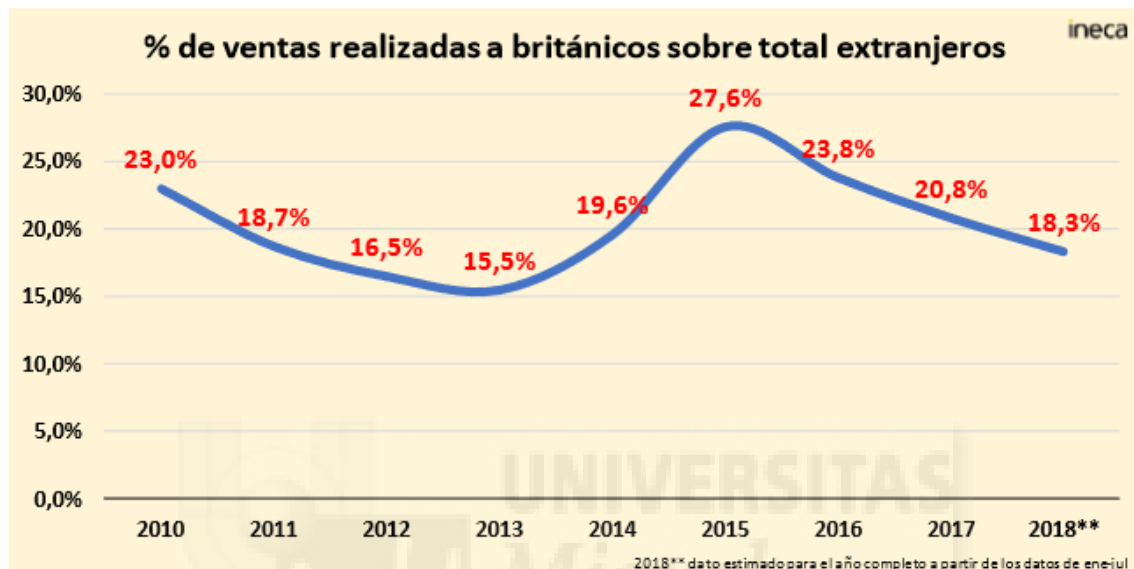


Gráfico 8

Fuente: INECA.2018⁸.

La inversión realizada por el cliente británico a la adquisición de viviendas ronda los 600 millones de euros anuales desde el 2015, lo que representa una nada desdeñable cantidad para la economía alicantina.

Actualmente la provincia se está convirtiendo en una especie de California del sur de Europa, ya que las edades predominantes de los extranjeros que nos visitan están entre los 60 a los 80 años.

⁸ INECA. "El Brexit y el alcance económico sobre la provincia de Alicante en 2018"
<https://ineca-alicante.es/wp-content/uploads/2018/09/201809-estudio-brexite-completo-web.pdf>.

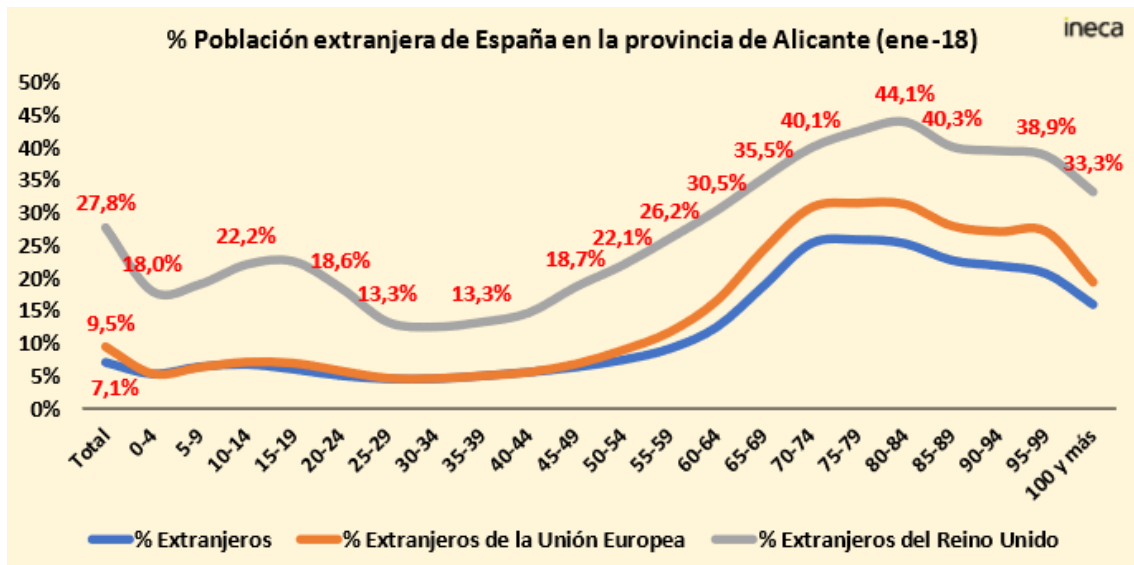


Gráfico 9

Fuente: INECA.2018⁹



⁹ INECA. "El Brexit y el alcance económico sobre la provincia de Alicante en 2018"
<https://ineca-alicante.es/wp-content/uploads/2018/09/201809-estudio-brexit-completo-web.pdf>

3.2.ALICANTE DESTINO ELEGIDO POR LOS EXTRANJEROS.

Sabemos que el litoral levantino es unas de las zonas preferidas por los extranjeros para disfrutar de sus vacaciones, pero también lo es a la hora de elegir su lugar de segunda residencia.

Compras de viviendas por extranjeros en España por provincias en año 2018 (número)

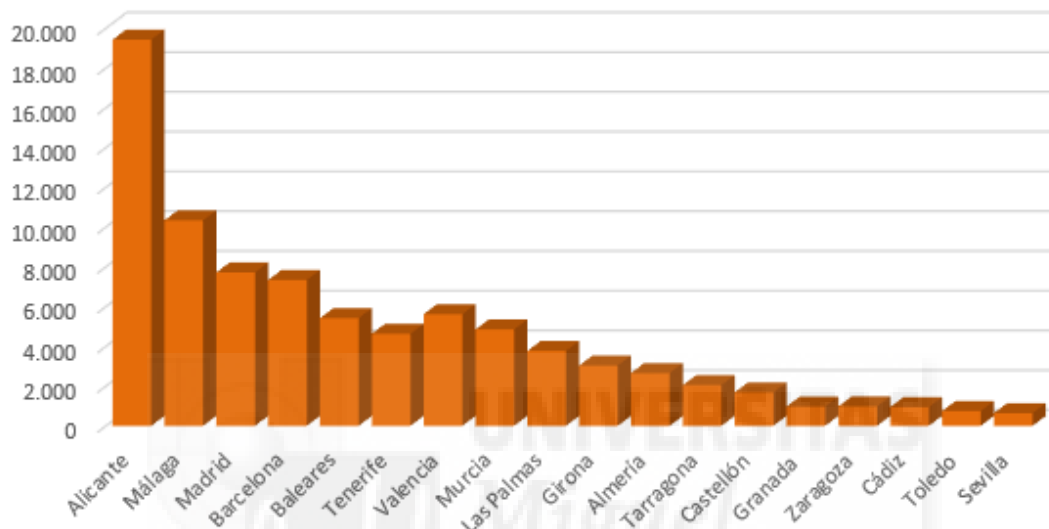


Gráfico 10

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Fomento.¹⁰

Como se muestra en el gráfico 10, los extranjeros prefieren Alicante a la hora de elegir un destino para realizar la compra de una vivienda.

¹⁰Ministerio de Fomento “Número de transacciones inmobiliarias realizadas por los extranjeros residentes según provincia de residencia del comprador y ubicación de la vivienda”.

[.https://www.fomento.gob.es/be2/?nivel=2&orden=3400000](https://www.fomento.gob.es/be2/?nivel=2&orden=3400000)



Fuente: Provia.2018¹¹

Y en concreto Torrevieja es la ciudad número uno de España en ser elegida por los extranjeros para su segunda residencia, actualmente el número de residencias de este tipo asciende a 62.500.

Las razones son numerosas, comenzando con el clima que es el elemento caracterizador de la buena calidad de vida del litoral.

La zona levantina tiene numerosas facilidades de comunicación. Cuenta con una buena red de carreteras tanto de pago como gratuitas, y el aeropuerto de Alicante-Elche goza de unas excelentes conexiones con los principales aeropuertos del mundo.

La excelente gastronomía local es otro elemento diferenciador respecto a otras zonas turísticas, siendo los platos locales unos de los más codiciados del mundo, representando una alimentación completa y variada con productos de primera calidad.

¹¹ PROVIA. “Impacto económico del Turismo Residencial de Extranjeros en la provincia de Alicante”.

<http://provia.es/wp-content/uploads/2018/05/Impacto-Econ%C3%B3mico-del-Turismo-Residencial-de-Extranjeros-en-la-provincia-de-Alicante-.pdf>

Por otro lado, la estabilidad política y la seguridad generan confianza en los extranjeros. España cuenta con unas de las menores tasas de homicidio del mundo, siendo un país totalmente seguro para los turistas internacionales. Este conjunto de factores, hacen una combinación perfecta para que sea una ubicación irresistible para los turistas y que a pesar de que el turismo es un sector que va por tendencias, nunca ha dejado de ser un destino atractivo para los viajeros.

El turismo representa un 11,7% del PIB (Producto Interior Bruto) de España, y para provincia también es relevante esta afluencia de turistas ya que representan un 18,0% del PIB Alicantino y es gran fuente de generación de empleo.

El turismo residencial es un sector “sistémico” ya que forma parte una de las actividades económicas más relevantes del ciclo productivo de la provincia.

El turismo en la Costa Blanca mueve 11.000 millones de euros anuales, de los cuales seis mil millones son destinados al gasto que efectúan los extranjeros residentes en la provincia. Esta cifra es superior a las producen otras industrias distinguidas en la zona, como son la manufacturera o la industria de la construcción.

Es un sector en el que hay que trabajar para ajustar la oferta y mejorar las calidades al mismo. Existen multitud de sectores que se ven beneficiados de forma indirecta, de esta actividad y afanan para maximizar el beneficio y obtener una forma de vida de ello. Uno de los sectores que ya lo está haciendo es el de la sanidad privada, ya que ha visto un nicho interesante que no hace más que crecer.

3.3 PERFIL DEL CLIENTE EN LA COSTA BLANCA

Las idóneas condiciones han sido un reclamo y han dado paso a que muchos turistas se decidan a adquirir una segunda residencia, para que sus visitas al país sean más cómodas. Alicante cuenta con 345.875 residentes extranjeros de los que 190.672 provienen de la Unión Europea. El lugar de preferencia de éstos es la zona de la costa, llegando a haber en ciertos municipios más residentes extranjeros que nacionales, como es el caso de L'Alfàs del Pi o San Miguel de Salinas.

En el 2016 se registró en la provincia de Alicante un 48,00% de transacciones de compraventa por parte de los residentes españoles frente a un 52,00% de las operaciones realizadas por extranjeros, de los cuales un 6,80% pertenecen a las realizadas por extranjeros no residentes.

¿Qué perfil tiene el comprador residente extranjero?

Para comenzar a responder esta pregunta es necesario definir el significado que tiene ser extranjero residente. Según la Agencia Estatal de Administración Tributaria se es extranjero residente cuando se cumplen tres condiciones.

“Que permanezca más de 183 días, durante el año natural en territorio español. Para determinar este período de permanencia en territorio español se computarán las ausencias esporádicas salvo que el contribuyente acredite su residencia fiscal en otro país. En el supuesto de países o territorios de los calificados como paraíso fiscal, la Administración tributaria podrá exigir que se pruebe la permanencia en el mismo durante 183 días en el año natural. Que radique en España el núcleo principal o la base de sus actividades o intereses económicos de forma directa o indirecta. Que residan habitualmente en España el cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad que dependan de esta persona física”. (AEAT 2019) .

El principal residente de la Costa Blanca es mayor de edad y se encuentra de la etapa de jubilación, por lo que la actividad económica que tendrá en el país será distinta al resto de extranjeros no residentes que es más esporádica.

Este punto es difícil de cuantificar por la ausencia de estadísticas concretas. No obstante, se asume generalmente que este colectivo residente en Alicante no está en edad de trabajar y su actividad económica principal provienen de las rentas procedentes de su país.

En el siguiente gráfico, podemos observar el comportamiento de las ventas en la provincia de Alicante según la nacionalidad del cliente, desde el año 2014, año en el que se comenzó a percibir la reactivación del sector.

El mercado con mayor relevancia por el volumen de ventas es el cliente británico, siendo 4.931 el número de ventas realizadas en el 2018. Tras una pequeña recesión en el 2017, debido las consecuencias del Brexit, el mercado británico se ha vuelto a recuperar. De ahí la importancia de nombrar en el punto anterior las consecuencias del Brexit.

Le sigue el cliente belga y sueco con 2.430 y 2.339 ventas efectuadas respectivamente, que se han retraído ligeramente respecto al 2017. La venta a clientes franceses, alemanes, noruegos y rusos oscilan entre las 1.407 y 1.083 transacciones en este último año 2018.

Compraventa de viviendas en la provincia de Alicante (extranjeros) de las principales nacionalidades

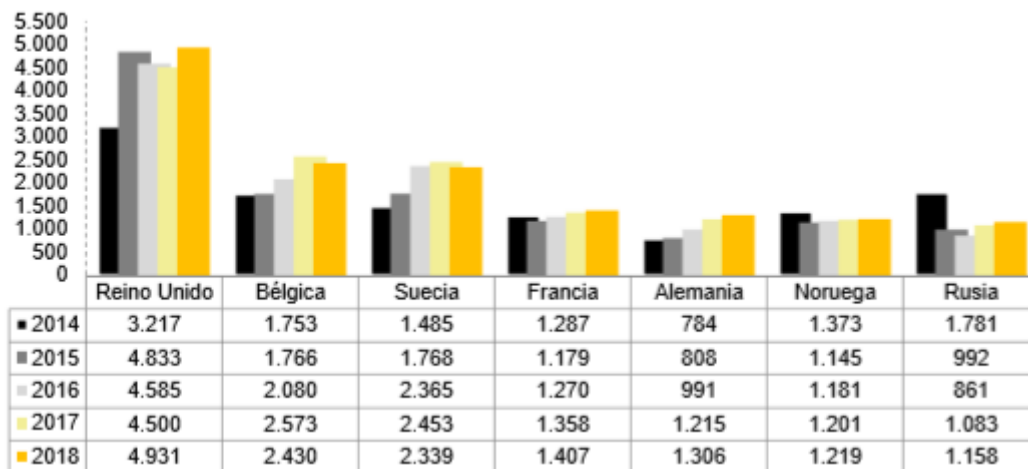


Gráfico 11

Fuente: Colegio de Notarios de Valencia¹².

3.4.ALQUILER TURÍSTICO, OTRO EFECTO POSITIVO PARA EL SECTOR INMOBILIARIO

Un efecto colateral positivo para la construcción en Alicante es el alquiler turístico de las viviendas situadas en el litoral. Dada la mejora de la rentabilidad del alquiler, la política de tipos bajos que no remuneran los ahorros y la insuficiente oferta reglada (hoteles, campings, casas rurales y apartamentos) en la zona objeto de estudio, cada vez han sido más los extranjeros que han optado por la compra de viviendas para alquilar y recuperar su inversión, aprovechando los períodos que no está arrendada para disfrutarla personalmente.

¹²Provia.2018. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”
<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

El precio medio de alquiler de vivienda turística se sitúa actualmente en 790,00 euros por semana de apartamentos con capacidad para 4 personas.

Resulta por tanto, muy interesante la inversión en viviendas vacacionales en primera o segunda línea de playa, ya que la demanda de alquiler turístico no hace más que aumentar desde comenzó la reactivación de la economía en el año 2013, y además los precios continúan al alza. Por lo que el inversor extranjero confía que la vivienda se revalorice en el largo plazo, teniendo siempre en cuenta el ciclo económico en que se encuentre el sector.

El extranjero arrendador suele contactar con la promotora de la vivienda o bien con una agencia inmobiliaria de garantía para buscar el inquilino y confiarle las llaves de la vivienda, mientras el propietario se encuentra en su país de origen.

Otro motivo relevante por el que alquilan a través de estos intermediarios es para reducir la probabilidad de que la vivienda pueda ser ocupada ilegalmente en su ausencia.

El volumen de viviendas de alquiler va en aumento, mejorando las rentas de numerosas de familias que poseen una vivienda en la costa.

La afluencia del mercado internacional en este tipo de alquiler turístico es mayoritaria, si bien el litoral del sur de la provincia de Alicante está recibiendo cada vez más flujos de turismo nacional por su gran atractivo, facilitando la diversificación del riesgo en caso de una ralentización a nivel internacional como ocurrió en el periodo de 2017 por el fenómeno del Brexit.

3.5. ANÁLISIS POR NACIONALIDADES DE LOS PRINCIPALES COMPRADORES DE VIVIENDAS EN LA COSTA BLANCA.

A continuación, vamos a analizar los principales clientes que adquieren una vivienda en la Costa Blanca por su nacionalidad

Británicos

Generalmente el cliente británico viene a la Costa Blanca para adquirir una segunda residencia donde disfrutar sus vacaciones y finalmente vivir en ella durante su jubilación. Suele superar los 60 años y su poder adquisitivo es medio-bajo.

Sin obviar, que cada vez con mayor frecuencia los interesados son compradores de primera residencia que pretenden compartir la vivienda con sus familias y que tienen una edad media mucho más reducida.

Buscan ubicaciones que les proporcionen calidad de vida con servicios acordes a sus necesidades, como colegios, centros comerciales, sanidad y buenas conexiones de comunicación de carreteras y transporte público.

Suelen elegir urbanizaciones con viviendas de 60 a 90 m², sin realizar grandes inversiones en lugares exclusivos. Tal y como se aprecia en el gráfico 13, el precio medio de las viviendas todavía no ha superado el valor del año 2010, aunque continúan creciendo un 6,0% anual.

Las compraventas de viviendas en el 2018 finalizaron con una inversión total de 686.000.000 euros, un capital muy importante para la zona levantina ya que el turismo residencial es el principal motor de su economía

Inversión Total Compra Vivienda ciudadanos británicos Provincia Alicante

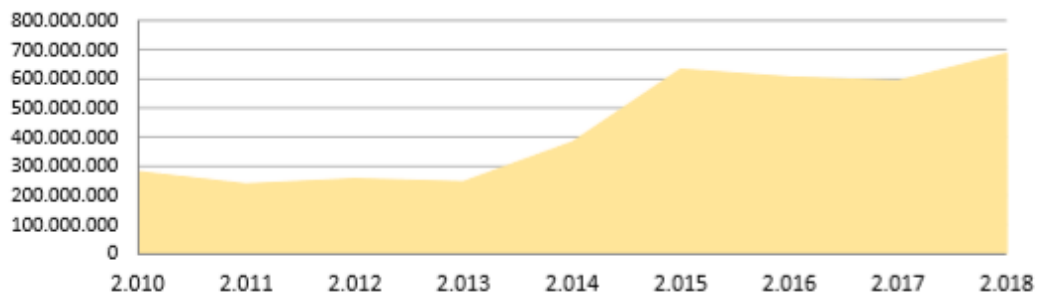


Gráfico 12

Fuente: Colegio de Notarios 2018¹³

Evolución Precio (euros) Viviendas compradas por ciudadanos británicos Provincia de Alicante

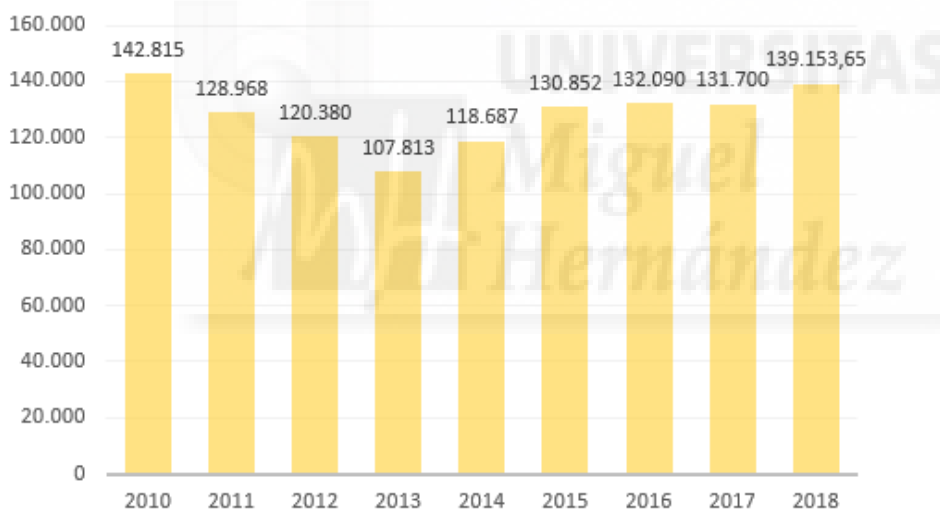


Gráfico 13

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Colegio de Notarios 2018.¹⁴

¹³ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”

<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

¹⁴ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”

<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

Belgas

El cliente belga es relativamente nuevo, desde el 2011 su cuota de mercado no ha hecho más que aumentar. España es su segundo destino vacacional preferido después de Francia. Los lugares preferidos que eligen los belgas para comprar su vivienda son Orihuela Costa, Torrevieja y Calpe.

No sólo busca sol y playa. Está interesado en la naturaleza, los servicios que dispone la zona, la gastronomía, las compras, en definitiva, es un tipo de cliente que suele tener un perfil más exclusivo que el cliente británico.

Pese al reducido tamaño del país, Bélgica representa un nada desdeñable 5,7% de las compraventas en la provincia de Alicante, debido a que España está más de moda que nunca, en el país con capital en Bruselas.

Son clientes con un gran poder adquisitivo debido a que Bélgica tiene una de las rentas per cápita más altas del continente europeo. El cliente belga que decide comprar una vivienda en la costa levantina suele comprender entre los 50 y 65 años y la usan para hospedarse en sus vacaciones o para su futura jubilación. Suelen elegir las viviendas unifamiliares.

A continuación, en el gráfico observamos el número de clientes belgas que adquieren vivienda en la provincia. Desde el 2010 el número de clientes ha crecido exponencialmente, a excepción del año 2018 que se han retraído las copras en un 6,0% en relación al año anterior.

Número de viviendas compradas por clientes belgas en la provincia de Alicante

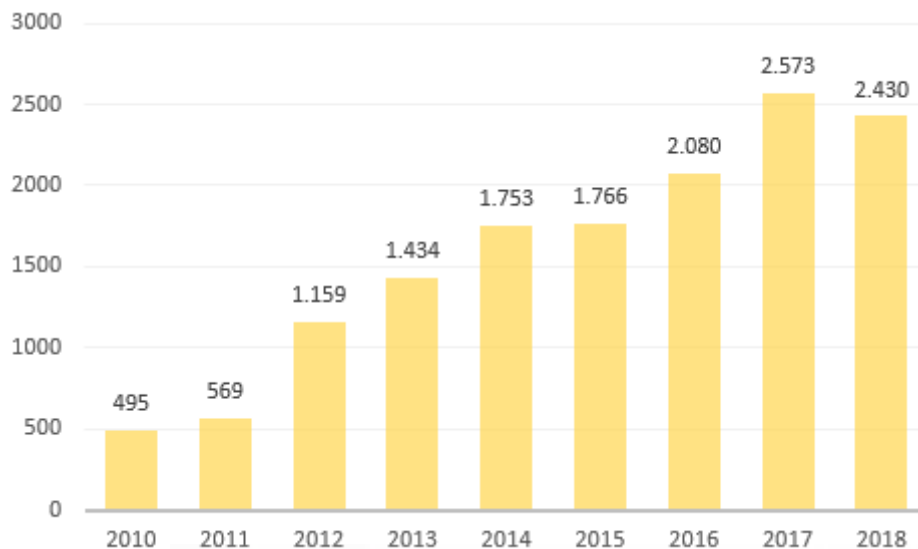


Gráfico 14

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Colegio de notarios 2018.¹⁵

La inversión total del cliente belga no ha hecho más que aumentar desde que comenzaron a invertir en la zona. Como consecuencia del continuo aumento de los precios de la vivienda, la inversión se ha visto frenada en el último año anclándose en los 400.000.000 euros.

¹⁵ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”

<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

Inversión Total Compra Vivienda ciudadanos belgas Provincia de Alicante

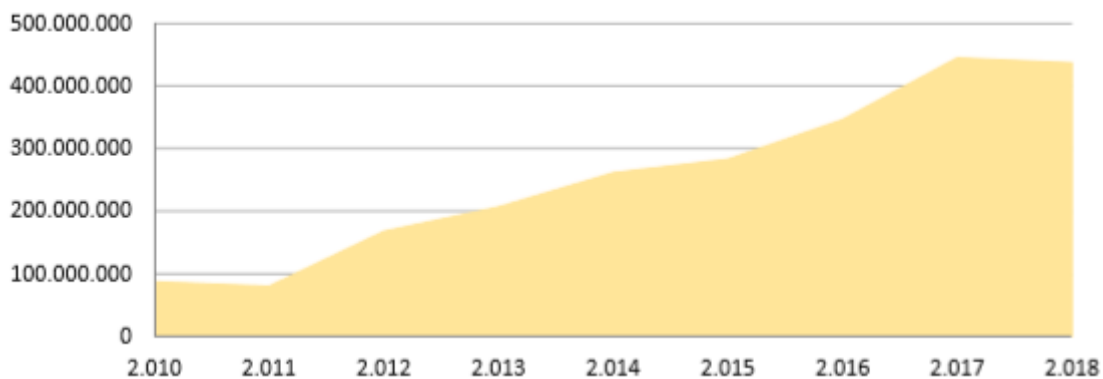


Gráfico 15

Fuente: Colegio de Notarios 2018¹⁶

El poder adquisitivo del comprador belga es uno de los más elevados y busca viviendas de obra nueva. Prefieren viviendas de más de 100 m² y que puedan ser personalizadas.

El precio medio de la vivienda continúa aumentando año tras año, situándose el último dato conocido en un promedio total de 179.720,00 euros.

¹⁶ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”

<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

Evolución Precio (euros) Viviendas compradas por ciudadanos belgas Provincia de Alicante

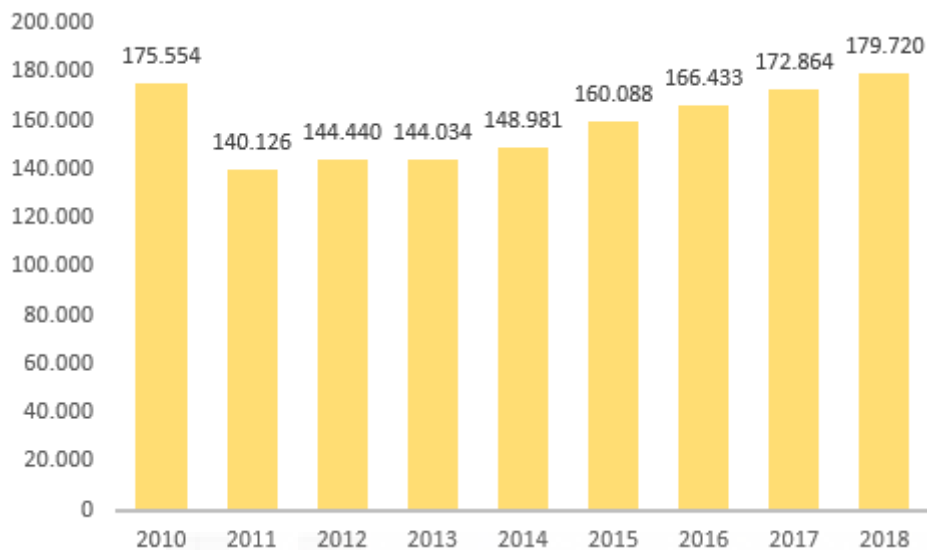


Gráfico 16

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Colegio de Notarios 2018.¹⁷

Suecos

Los suecos también prefieren la costa blanca a la hora de elegir el lugar de su segunda residencia, principalmente buscan escapar del frío y la oscuridad de Suecia.

Por ello, suelen viajar a España entre los meses de septiembre a mayo para pasarlos más agradablemente en nuestro país. Esta nacionalidad ocupa el quinto lugar en el ranking de España entre los extranjeros que deciden comprar una vivienda en España. Y en la zona levantina ocupan la tercera posición.

¹⁷ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”

<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

Los lugares que suelen elegir para comprar su residencia son por orden de preferencia; Torrevieja, Orihuela Costa y el Pilar de la Horadada.

En Suecia existe un alto nivel de vida, siendo uno de los 30 países con mayor PIB per cápita. En el 2018 fue de 45.900 euros.

Suecia es un país envejecido por lo que los clientes que llegan a la Costa Blanca suelen estar en edad de jubilación. Están acostumbrados a tener un buen nivel de vida pues las prestaciones de jubilación de su país son muy buenas. Por lo tanto, en España esperan tener unas buenas prestaciones de servicios y calidad en las viviendas que adquieran.

El cliente sueco, ha seguido un comportamiento análogo al belga. El número de las compraventas realizadas a aumentando desde el 2011 y han sufrido una pequeña recesión del 5%, en el último año 2018.

Número de viviendas compradas por clientes suecos en la provincia de Alicante

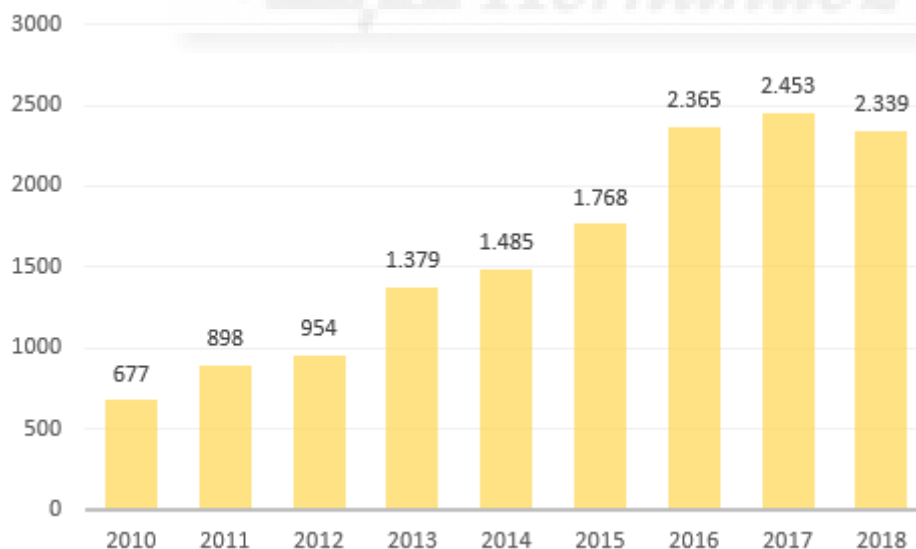


Gráfico 17

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Colegio de Notarios 2018.¹⁸

La inversión de los clientes suecos a seguido aumentando hasta situarse en el 2018 en 321.000.000 euros, hecho que le ha permitido situarse en el tercer puesto del ranking de inversión. A pesar de que el precio de la vivienda ha seguido aumentando.

Inversión Total Compra Vivienda ciudadanos suecos Provincia de Alicante

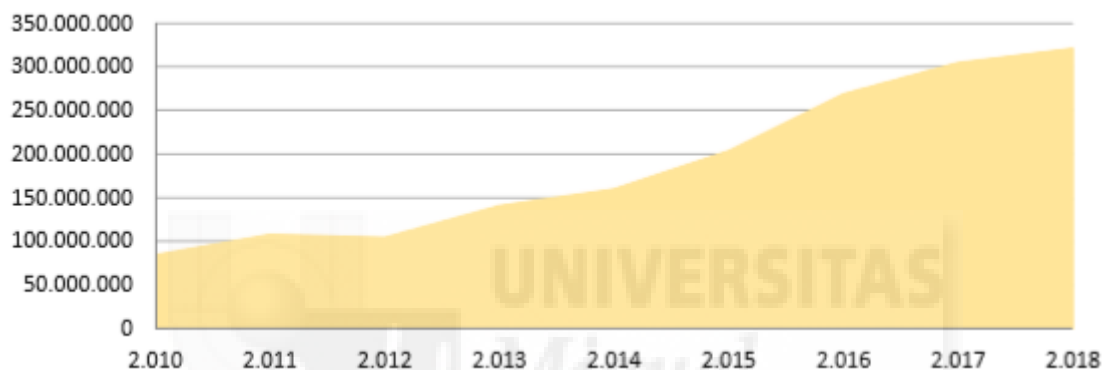


Gráfico 18

Fuente: Colegio de Notarios 2018¹⁹

El cliente sueco prefiere adquirir viviendas de segunda mano para pasar allí sus vacaciones y de tamaño medio que rondan los 80 m².

El precio medio de las viviendas compradas por los clientes suecos empezó a repuntar a partir del 2013 y lo continúa haciendo hasta ahora, situándose el precio medio actual en 137.377,00 euros.

¹⁸ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”
<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

¹⁹ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”
<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

Evolución del precio (en euros) de las viviendas compradas por suecos en la provincia de Alicante

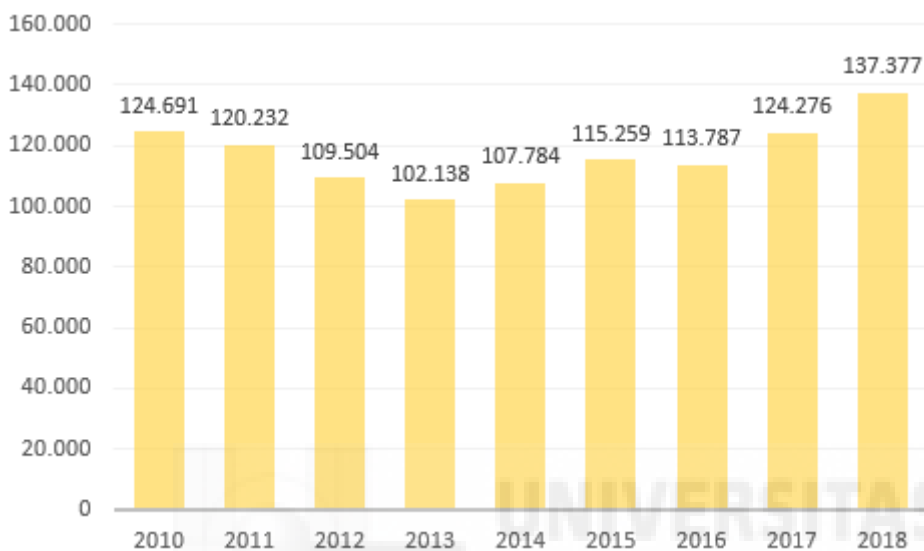


Gráfico 19

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Colegio de Notarios 2018.²⁰

Franceses

La nacionalidad francesa representa un 7,32% en la compra de propiedades en la Comunidad Valenciana y ocupan el cuarto puesto en la compra de residencias en la zona levantina. El PIB per cápita de Francia fue de 35.100,00 euros en el 2018.

El cliente francés ronda los 65 años y viene a la península en busca sol y playa para pasar sus vacaciones. Compran viviendas tanto usadas como nuevas y un

²⁰ Colegio de notarios. “Informe de transacciones de vivienda de compradores extranjeros en la provincia de Alicante”

<http://provia.es/wp-content/uploads/2019/03/Informe-transacciones-extranjeros-Alicante-Notarios-2018.pdf>

69,88% prefieren apartamentos de 60 - 80 m² cerca de la playa. Concretamente en los municipios de Alicante, Denia o Torrevieja.

Por otro lado, existe el cliente francés de alto poder adquisitivo que busca exclusividad. Demandan apartamentos de más de 100 m² ubicados cerca de zonas de ocio y aprecian el trato excepcional y en su idioma durante el proceso de compra.

4.SITUACIÓN DEL MERCADO LABORAL EN LA PROVINCIA DE ALICANTE Y COMARCA DE LA VEGA BAJA.

Podemos afirmar que en la Vega Baja existen dos actividades predominantes, la agricultura y la construcción. Durante el segundo trimestre de 2018 el 7,4% de las altas en Seguridad Social fueron en el sector de la agricultura, frente al 3,0% que se dio en la provincia Alicante. Por otro lado, los afiliados en el sector de la construcción ascendieron al 11,3% frente al 7,4% de afiliados en la provincia.

Esto explica la especial incidencia en el desempleo durante la crisis, debido a que la actividad predominante era la construcción, el sector inmobiliario y el comercio. Actividades que no requieren apenas cualificación y que suelen ocuparse con contratos temporales.

Cuando el sistema colapsó se destruyó más de un 72,0% de empleo en el sector de la construcción entre los años 2008-2013 en toda la Comunidad Valenciana y un 60,0% en la Provincia de Alicante. El paro aumentó exponencialmente y el PIB disminuyó en términos reales en 16 puntos porcentuales en cuestión de cinco años (2008-2013), siete puntos más que en el resto de España.

Cabe destacar que, en compensación, tras el comienzo de la recuperación económica en los años 2013-2016 se ha experimentado una fuerte creación de

empleo en la provincia de Alicante, superando la media nacional. En 2016 los ocupados llegaron a ser casi 725.000, aproximándose a los niveles del periodo anterior a la crisis. En contrapartida, estos dos últimos años el incremento de ocupados ha sido mayor en el resto de España que en la provincia.

Empleo provincia de Alicante

Año	Ocupados (miles)		Incremento interanual (%)	
	España	Alicante	España	Alicante
2006	19.939,10	772,5	3,8	6
2007	20.579,90	784,5	3,2	1,6
2008	20.469,70	780,3	-0,5	-0,3
2009	19.106,90	718,9	-6,7	-7,9
2010	18.724,50	681,6	-2	-5,2
2011	18.421,40	677	-1,6	-0,7
2012	17.632,70	646,6	-4,3	-4,5
2013	17.139,00	646,2	-2,8	-0,1
2014	17.344,20	658,7	1,2	1,9
2015	17.866,00	679,5	3	3,2
2016	18.341,50	721,1	2,7	6,1
2017	18.824,80	741,5	2,6	2,8
2018	19.327,70	747,6	2,7	0,8

Tabla 2

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE²¹

El empleo a nivel nacional ha evolucionado favorablemente con una ocupación total de 566.200 personas en el año 2018, de los cuales 136.300 pertenecen al sector de la construcción.

En el último trimestre del 2018 el empleo aumentó en 36.600 ocupados en España, situándose el total en 19.564.600 ocupados, pero este incremento de empleo tiene una doble cara ya que proliferan los contratos temporales y a jornada parcial con lo cual no se consigue un empleo de calidad y estable en el tiempo. Actualmente la tasa de temporalidad es del 27,0% y la jornada parcial supera máximos históricos llegando a ser un 16,0% de la población asalariada.

²¹INE.2018. "Actividad en España y Provincia de Alicante"
<https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=3996&L=0>

Los puestos de trabajo en el sector de la construcción ascienden en 136.000 más en el año 2018, dato que verifica que el sector se encuentra en plena expansión.

En la provincia de Alicante esta expansión de creación de empleo no ha supuesto una mejoría en la calidad del trabajo en ninguno de sus aspectos. Los salarios no aumentan y existen grandes desigualdades en los salarios de la provincia.

Paro en la provincia de Alicante según nivel formativo

	Paro registrado	Peso relativo(%)
Total	158.384	100
Estudios Primarios	90.864	57,4
Educación Secundaria obligatoria	37.469	23,7
Bachillerato	8.627	5,4
Grado Medio FP	8.355	5,3
Grado Superior FP	5.302	3,3
Universitario	7.765	4,9
Indeterminado	2	0

Tabla 3

Fuente: SEPE.2018. Informe del mercado de trabajo de la provincia de Alicante. datos 2017.²²

Llama la atención el papel de la educación en la población ocupada. En 2007 la población ocupada con estudios de educación primaria completos o incompletos tenía un peso relativo de 13,0% y en el 2017 se redujo a tan sólo el 5,0%. Fue el grupo de personas que más les afectó la destrucción de empleo en esta etapa. Las personas con un nivel educativo obligatorio mantienen su peso relativo en esta etapa en el 30,0% - 34,0%.

La población ocupada con educación secundaria durante ese mismo periodo no tuvo grandes variaciones, se mantuvo en el 24,0%. Por otra parte, en el 2007 existía un 29,0% de ocupados con formación superior tal como, grado, diplomatura, formación profesional superior o doctorado, en cambio en el año 2017, ese porcentaje aumentó hasta el 37,0%.

²²SEPE.2018." Informe del mercado de trabajo de la provincia de Alicante". Datos 2017 https://www.sepe.es/contenidos/observatorio/mercado_trabajo/3021-1.pdf

Ocupados por el nivel de formación alcanzado (%)

	2007	2017
Estudios de educación primaria	13,0%	5,0%
Educación secundaria (obligatoria)	34,0%	30,0%
Estudios secundarios superiores	24,0%	24,0%
Educación superior	29,0%	37,0%

Tabla 4

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del EPA²³

En el año 2014, año en el que se dejó de destruir empleo la tasa de paro en España era de un 28%. Analizando la repercusión de la crisis en el desempleo según el nivel de formación podemos obtener conclusiones de que el paro, afectó de manera desigual según el nivel de cualificación que se tenía.

Las personas con una mayor formación que poseían una educación superior o estudios secundarios superiores tuvieron una menor probabilidad de perder el empleo tras la crisis, e incluso más probabilidad de conseguir un empleo en ese periodo. Por lo contrario, las personas que poseían estudios de educación primaria o educación obligatoria fueron los que mayor tasa de paro representaban.

Es importante remarcar que el número de mujeres superan al de los hombres en la educación superior. Entre las causas, encontramos la dificultad de la mujer para encontrar empleo y al sobre esfuerzo que deben de hacer para acceder a un mismo puesto de trabajo. Por otra parte, durante la crisis las mujeres ocupadas superaban a los hombres ocupados ya que se destruyeron más puestos en los que trabajaban hombres por el tipo de actividad. Este orden se invirtió cuando el sector de la construcción empezó a repuntar en el 2014.

²³ EPA.2019." Ocupados por nivel de formación alcanzado"
<https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=6384&L=0>

Con la Ley 3/2012, de 6 de julio, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral, conocida como Reforma Laboral de 2012, se llevaron a cabo medidas para intentar estimular la contratación por parte de las empresas. Destacando dos tipos de contratos que iban dirigidos a incentivar la contratación de jóvenes que se encontraban en paro y sin formación.

El primero de ellos era denominado **contrato indefinido de apoyo a los emprendedores**. Este tipo de contrato pretendía fomentar las contrataciones indefinidas en pymes con menos de 50 trabajadores. Tenía un periodo de prueba de hasta un año, sin indemnización por despido dentro de ese período. Si bien, se establecían ciertas limitaciones para evitar el fraude en la contratación.

Con este tipo de contrato la empresa por el primer trabajador contratado con menos de treinta años podía deducirse una cantidad de 3.000 euros en el impuesto de sociedades.

En el caso de contratar a un trabajador menor de treinta años que estuviese recibiendo una prestación por desempleo, la empresa también obtenía beneficios dependiendo del modelo de contratación. (SEPE 2017, 22-24)

El segundo tipo de contrato era el contrato de **para la formación y el aprendizaje**. En este contrato, la ley permitía que se pudieran encadenar hasta los tres años de duración, incluso en la misma compañía, a jóvenes con menos de treinta años que carecían de formación. Estaría vigente siempre y cuando la tasa de paro no fuese menor del 15,0%, y cuando este lo fuera, la edad se reduciría a veinte cinco años. Con este tipo de contratos se pretendía formar a jóvenes que carecían de cualificación profesional reconocida por el sistema de formación profesional para acceder a un contrato en prácticas.

Los jóvenes que se contrataran con esta modalidad debían estar en desempleo e inscritos como demandantes de empleo. Además, cuando la empresa contrataba a un trabajador bajo la modalidad de **formación y el aprendizaje** podían aplicarse deducciones en las cuotas de la Seguridad Social, atendiendo al número de trabajadores en plantilla.

Si la empresa decidía prorrogar o hacer indefinido el contrato de **formación y aprendizaje**, podía reducir de la cuota empresarial de la Seguridad Social una cuantía de 1.500,00 € al año y si esta contratación era a mujeres, 1.800,00 € al año, con el límite de tres años. (SEPE 2017, 114-120)

Durante el verano del 2018, por primera vez en diez años la tasa de paro disminuyó al 14,55% y tras unas semanas de incertidumbre, el Real Decreto-ley 28/2018 de 28 de diciembre, para la revalorización de las pensiones públicas y otras medidas urgentes en materia social, laboral y de empleo, derogó los contratos bonificados para menores de treinta años, que se aprobaron con la Reforma Laboral del 2012, excepto el contrato de formación para jóvenes con menos de veinte cinco años.



Gráfico 20

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.²⁴

²⁴ INE.2019.Parados por sexo y grupo de edad.
<https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4886&L=0>

Una de las consecuencias de la crisis tras la reactivación del sector de la construcción en la provincia de Alicante, es la dificultad para reclutar obreros cualificados para satisfacer la creciente demanda de esta actividad. Muchos de los trabajadores que se quedaron sin empleo durante el periodo de 2007-2012 poseían una baja cualificación y para reincorporarse al mercado laboral tuvieron que formarse y especializarse para reubicarse en otros sectores.



5.EFECTOS DE LA CRISIS ECONÓMICA EN EL IMPACTO MEDIOAMBIENTAL DEL LITORAL

Desde 1990, la zona del litoral ha sido sumamente demandada por parte de la población del norte de Europa. La ocupación en el territorio ha sido de forma desigual en toda la península, concentrándose especialmente en la Costa Blanca. Como hemos visto, la población se ha duplicado e incluso triplicado en los lugares más demandados convirtiéndose el turismo residencial en uno de los principales motores económicos que reportan beneficios en un periodo muy corto de tiempo.

Para dar cabida a tal afluencia de residentes extranjeros, el sector inmobiliario ha entrado en un bucle de buscar suelo urbano a buen precio para construir todo tipo de viviendas, venderlas, y buscar de nuevo suelo urbanizable. Este frenesí del promotor ha provocado un fuerte impacto en el territorio.

Desde los inicios del boom inmobiliario a finales de los años 90, la actividad se centró en la zona costera y conforme se iba demandando suelo, se fue adentrando en la zona del prelitoral donde se construyeron promociones masivas y finalmente se llegó al interior, que, aunque la actividad fue más moderada, también causó su impacto, principalmente en suelo tradicionalmente de uso agrícola.

Según el Ministerio de Fomento, la zona costera de la Vega Baja (Orihuela Costa, Torreveja y Guardamar del Segura) fueron los lugares a nivel nacional donde más visados se concedieron durante los años 2003-2008. A medida que el suelo se iba agotando y que el valor del suelo se encarecía, las construcciones se iban alejando de la costa hacia el interior, donde se llegaron a construir promociones masivas, en lugares que carecían de atractivo para tal nicho de mercado, como sucedió en Rojas, San Fulgencio, Benferri o Callosa de

Segura. Llegándose a contradecir los numerosos anuncios de la zona, mostrando un lugar de naturaleza, sol y playa; cuando realmente lo que se estaba produciendo era una degradación del territorio.

La siguiente imagen refleja toda la zona del litoral de Aguamarina situada en la Dehesa de Campoamor, totalmente edificada en primera línea de playa.



Fuente: Elaboración propia.2019.

Durante más de trescientos años la actividad principal de la Vega Baja del Segura ha sido la agricultura y el consumo desmesurado de suelo ha provocado que los paisajes ancestrales que predominaban en la zona se hayan mermado considerablemente.

Se entiende que, con el desarrollo demográfico y la industrialización, se hiciera un mayor uso del suelo. El problema surge cuando se usa el territorio de manera irresponsable, sin realizar los estudios necesarios para una construcción ordenada, provocando un impacto irreparable en el territorio.

Con la llegada de la crisis, la gran mayoría de constructoras quebraron y numerosas promociones se detuvieron de un día para otro, causando una gran degradación paisajística. Promociones que no se llegaron a terminar, promociones acabadas, e incluso calles recién asfaltadas con alumbrado sin estrenar y sin ningún tipo de construcción, era la imagen que predominaba en el año 2008. Incluso a día de hoy, 2019 siguen observándose zonas degradadas por el pillaje y el robo de material eléctrico, entre otras instalaciones.

Alumbrado sin edificación en Rojasles.



Fuente: Elaboración propia.2019.

En las siguientes imágenes se muestra una urbanización de 54 viviendas abandonadas en el periodo de 2009, en la calle Unamuno de La Zenia - Orihuela Costa.

En esta urbanización se puede observar la velocidad con la que abandonaron la ejecución, durante la fase de finalización.

A día de hoy todavía se encuentran herramientas con materiales utilizados durante su construcción y la maleza cubre los accesos a las viviendas.



Fuente: Elaboración propia 2019.

Otra urbanización totalmente desamparada en la zona de San Miguel de Salinas, en la que las fachadas aparecen pintadas obra del vandalismo por la desocupación.



Fuente: Elaboración propia 2019

Esta ocupación desmesurada del suelo es la consecuencia de un modelo turístico insostenible que ha degradado gravemente el entorno medioambiental. La contaminación, la sobreexplotación pesquera, los puertos deportivos, los paseos marítimos y la masificación urbanística ha tenido un impacto ecológico irreversible que ha provocado que la zona del litoral de la provincia de Alicante se encuentre en una situación alarmante.

El crecimiento desordenado ha hecho que se llegaran a construir urbanizaciones en ramblas, ríos secos, roturando montes y pinedas, con el deterioro de la vegetación y con una clara exposición de riesgo por inundaciones a los residentes.

La deforestación ha provocado una incidencia mayor si cabe, en erosión y desertificación del suelo, la pérdida de biodiversidad local y un aumento de la contaminación edáfica, atmosférica e hídrica de aguas superficiales y subterráneas.

6. CONCLUSIONES

El litoral mediterráneo es un lugar atractivo para la inversión en vivienda turística. Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, la Costa Blanca ha recuperado su protagonismo económico, especialmente acentuado en la zona de la Vega Baja, desde Guardamar del Segura hasta Pilar de la Horadada. Municipios vinculados al concepto de sol y playa, dónde continúan aprovechando las fortalezas que permitieron en el pasado el desarrollo del sector. Y que, en la actualidad hacen patente la desigualdad con el resto de las comarcas de la Marina Alta, Marina Baja o Bajo Vinalopó, en su ritmo de crecimiento; a tenor de las cifras del sector a nivel provincial.

Este renovado dinamismo ha vuelto a generar un efecto encadenado muy positivo sobre las economías locales, recuperando miles de empleos directos e indirectos y promocionando nuevamente la comarca de la Vega Baja como una ubicación estratégica residencial y turística, en la provincia de Alicante.

Los aquí residentes, disfrutamos la madurez del actual ciclo económico, con subidas de precio moderadas. Sin olvidar, que el mercado es muy heterogéneo y que la zona costera es más sensible al repunte de precios frente a otras áreas de interior, o geográficamente más alejadas, donde aún se está lejos de la recuperación total de la actividad. Tal y como concluye el informe de Solvia sobre tendencias del mercado inmobiliario en el que se indica que “el valor de los inmuebles ha seguido creciendo en los tres primeros meses del año, a un ritmo medio del 2% en toda España”. (Solvia, Solvia Market View 2019, 2)

La última crisis obligó al sector a adoptar nuevas estrategias de negocio para disminuir el riesgo y minimizar el impacto del ciclo, diversificando sus actividades.

La iniciativa de construir viviendas corresponde generalmente a las promotoras inmobiliarias. Tienen el poder de decisión y la capacidad de planificar, financiar y comercializar. Si bien, la ejecución es subcontratada principalmente a constructoras de reducida dimensión ubicadas en la Vega Baja. Las cuales se ocupan de gestionar los diferentes oficios que intervienen en la ejecución de las viviendas.

La promoción en el exterior para la captación de clientes internacionales se realiza principalmente por dos vías. Agencias especializadas que aportan confianza al cliente y se ocupan de la segmentación del cliente por zonas y presupuesto. Y las propias promotoras que para atraer clientes acuden a ferias inmobiliarias internacionales.

El perfil de consumidor de vivienda vacacional y residencial ha cambiado en los últimos diez años. Actualmente, el mayor volumen de compraventas lo realizan los extranjeros del norte de Europa, mayormente residentes en la zona y en edad cercana a la jubilación. Las innatas características de nuestra ubicación hacen todavía de la Costa Blanca un lugar apreciado y muy atractivo para los turistas.

El sector inmobiliario en general ha favorecido el progreso de las economías locales y mejorado la calidad de vida de sus residentes, aparentemente.

Las sucesivas normas urbanísticas deslegitimaron el planeamiento público para eliminar trabas y desarrollar suelo no urbanizable, prácticamente sin límites. Dejando en segundo plano la ordenación del territorio, sin prestar atención a las infraestructuras necesarias para atender la creciente presión demográfica vacacional y los servicios que demandarían estos nuevos residentes.

La actividad frenética del período 1997–2006 y el furor especulativo de las promotoras en connivencia con los regidores de la mayoría de los ayuntamientos, provocaron una ocupación masiva del suelo y un crecimiento

desordenado, sin tener en cuenta el interés general de la población. Causando graves perjuicios al ecosistema ambiental y el deterioro irrecuperable del territorio. Un coste de oportunidad difícilmente asumible por las futuras generaciones, que a día de hoy observamos insensibles y, aliviados por la recuperación del sector inmobiliario.

Desde el punto de vista del empleo, la construcción se encuentra en una paradoja. Se ha recuperado la ocupación y se necesitan obreros con experiencia, en un mercado laboral que no dispone de perfiles para cubrir todas las vacantes debido a que la ausencia de expectativas durante la crisis motivó a los trabajadores a reubicarse en otras profesiones.

La experiencia sufrida durante la crisis ha fomentado entre los jóvenes de la comarca la inquietud por los estudios universitarios o los ciclos formativos para mejorar sus condiciones laborales y no estar expuestos a los vaivenes del ciclo económico de la construcción, opción laboral escogida por muchos de ellos durante el período de expansión urbanística.

Aun así, la triste realidad es que el empleo continúa siendo precario, predomina la alta temporalidad y las bajas remuneraciones. Los incentivos que se dieron a las empresas para fomentar la contratación durante el período de crisis, se retiraron a finales de 2018 cuando la tasa de paro descendió por debajo de 15,0%, agravando todavía más si cabe la falta de personas cualificadas. Ya que no se nutren los oficios con los aprendices.

El mercado laboral precisa reformas que mejoren la calidad del empleo. Y la acción inspectora ha de combatir el fraude en la contratación temporal y a tiempo parcial para reducir la temporalidad. Afortunadamente, la entrada en vigor el pasado mes de mayo del Real Decreto Ley 8/2019 de 8 de mayo de medidas urgentes de protección social y de lucha contra la precariedad laboral en la jornada de trabajo, puede dotar de mayor efectividad la labor de la Inspección de Trabajo.

Son muchos, los desafíos provocados por el crecimiento económico y demográfico en nuestra comarca. El Gobierno y el parlamento autonómico de la Comunidad Valenciana, a través de los ayuntamientos deben establecer unas bases sólidas que garanticen la continuidad del sector turístico, promoviendo un modelo sostenible. Reclamando una inversión estatal en infraestructuras que faciliten la movilidad y el aprovechamiento de las zonas costeras, manteniendo el difícil equilibrio del medio ambiente. Fomentando el tratamiento de aguas residuales y su reutilización como recurso alternativo para regadío de parques y jardines, así como garantizando el abastecimiento de agua mediante las aportaciones del trasvasase Tajo-Segura; sin olvidar las campañas de sensibilización de ahorro para reducir el consumo. Acondicionando y mejorando las vías públicas y desarrollando nuevas normativas de edificación y seguridad, para afrontar los retos a los que se enfrenta la Vega Baja, ubicada en la Costa Blanca de la Provincia de Alicante.



7.FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

Ley 57/1968, de 27 de julio, sobre el percibo de cantidades anticipadas en la construcción y ventas de viviendas. (Disposición derogada).

BOE-A-1968-909

Acceso el 18 de abril de 2019.

<https://www.boe.es/eli/es/l/1968/07/27/57>

Ley 3/2012, de 6 de julio, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral.

BOE-A-2012-9110

Acceso 5 de mayo de 2019.

<https://www.boe.es/eli/es/l/2012/07/06/3/con>

Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras.

BOE-A-2015-7897

Acceso el 18 de abril de 2019.

<https://www.boe.es/eli/es/l/2015/07/14/20/con>

Real Decreto Ley 28/2018, de 28 de diciembre, para la revalorización de las pensiones públicas y otras medidas urgentes en materia social, laboral y de empleo.

BOE-A-2018-17992

Acceso 5 de mayo de 2019.

<https://www.boe.es/eli/es/rdl/2018/12/28/28>

AEAT. 2019. Agencia Estatal de Administración Tributaria. “Persona física residente en España. ¿Cuándo una persona física se considera residente en España?, y ¿cuándo no residente?”. Acceso 12 de abril de 2019.

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Campanas/Campanas/Fiscalidad_de_no_residentes/Impuesto_sobre_la_Renta_de_no_residentes/Sin_establecimiento_permanente/INFORMACION/Informacion_General/Cuestiones_sobre_residencia/Persona_fisica_residente_en_Espana.shtml

AIS Group. 2018. Aplicaciones de inteligencia oficial, S.A. “Evolución del crédito a actividades productivas en España por sectores de actividad”. Acceso 20 de abril de 2019

<https://www.ais-int.com/el-credito-inmobiliaria-espana-ha-caido-un-9-en-el-ultimo-ano-casi-11-000-millones-de-euros/>

ANCERT. 2019. Agencia Notarial de Certificación, S.L.” Compraventa de Inmuebles de la Provincia de Alicante”7-9. Acceso 07 de junio de 2019

https://valencia.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?uuid=ad3b569a-b196-4a50-984f-86b3c92b6f3d&groupId=11601941

BBVA. 2019. “BBVA lanza una nueva línea de préstamos para la promoción de viviendas ´verdes`“. Banco de Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. Acceso 07 de junio de 2019.

<https://www.bbva.com/es/es/bbva-lanza-una-linea-de-prestamos-para-promocion-de-viviendas-verdes/>

CaixaBank Research. Enero 2019. “Informe sectorial: Inmobiliario”. Acceso el 20 de febrero de 2019.

<http://www.caixabankresearch.com/informe-sectorial>.

Carrizosa, Rosa. 2019. "Las familias Alicantinas destinan más del 15% de sus ingresos a pagar la hipoteca". Editorial Prensa Alicantina, S.A. Acceso el 28 de marzo del 2019.

<https://www.diarioinformacion.com/economia/2019/01/03/familias-alicantinas-destinan-15-ingresos/2103554.html>.

CRL. 2016. "Todo lo que necesitas saber sobre el crédito promotor". Blog de construcción. CRL Spain Correduría de Seguros S.L.U. Acceso 7 de junio de 2019.

<https://c-r-l.es/blog-construccion/credito-promotor/>

Domínguez Martínez, Laura. Martí Ciriquíán, Pablo. Nolasco Cirugeda, Almudena. 2016. "Turismo residencial de noreuropeos en la Costa Blanca: su manifestación territorial y estudio de casos representativos". Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. 12-26. Acceso 08 de mayo de 2019.

<http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-547.pdf>.

Fauró, Jorge. 2019. "Alicante, una economía que remonta a medio gas". Editorial Prensa Alicantina, S.A. Informe publicado en el Diario Información el jueves 21 de marzo de 2019. Acceso el 21 de marzo de 2019.

<https://afondo.diarioinformacion.com/economia/informe-recuperacion-economica-alicante.html>.

Fernández, Laura. 2017." Qué consecuencias tiene la derogación de la Ley 57/68 en la compra de vivienda sobre plano? Audiovisual Española 2000 S.A. Acceso el 22 de marzo de 2019.

<https://www.larazon.es/blogs/sociedad-y-medio-ambiente/el-defensor-de-tu-vivienda/que-consecuencias-tiene-la-derogacion-de-la-ley-57-68-en-la-compra-de-vivienda-sobre-plano-CB15271245>

INE. 2018. “Compraventa de viviendas”. Instituto Nacional de Estadística. Acceso el 22 de febrero de 2019.

<https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=6150>.

Jover, Ana. 2018.” El portal Home España prevé un récord en la venta de viviendas a extranjero”. Eco3 Multimedia Multimedia S.A. Acceso el 10 de mayo de 2019.

<https://economia3.com/2018/04/03/138463-home-espana-preve-un-record-en-la-venta-de-viviendas-a-extranjeros/>

Lander, Raquel. 2019. “CaixaBank, Sabadell y Santander lideran la vuelta al crédito promotor”. Unidad Editorial Información Económica, S.LU. Acceso 7 de junio de 2019.

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2019/04/24/5cbf69dce5fdeacb038b45b5.html>

Llopis Vañó, Francisco. 2018. “El Brexit y el alcance económico sobre la provincia de Alicante en el 2018”. INECA. Instituto de Estudios Económicos de la Provincia de Alicante. Informe publicado el 22 de noviembre de 2018. Acceso el 17 de marzo del 2019.

<http://ineca-alicante.es/estudios/>.

Marketing Digital Inmobiliario. 2019. “Blog de Marketing Digital Inmobiliario”. Skyward SEO, S.L. Acceso el 3 de mayo de 2019.

<https://marketingdigitalinmobiliario.com/marketing-inmobiliario/>

Martínez, Antonio y Sanchíz, Daniel. 2018. “Áreas funcionales y mercado laboral”. Departamento de Geografía Humana Universitat d’Alacant. Labora. Conselleria d’Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball. Generalitat Valenciana. 237-245. Acceso 9 de mayo de 2019

<http://www.labora.gva.es/documents/166000883/166300695/%C3%81reas+funcionales+y+mercado+laboral/85a37776-9c11-46f8-8391-134feb49eedc>

Mazón, Tomas y Aledo, Antonio. 2005. “Los límites del turismo residencial: El caso de Torrevieja”. Estudios turísticos, nº165, 2005. Instituto de Estudios Turísticos. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Acceso el 9 de mayo de 2019.

<http://estadisticas.tourspain.es/img-iet/revistas/ret-165-2005-pag77-95-93950.pdf>.

Mazón, Tomás y Huete, Raquel. 2005. “Turismo residencial en el litoral alicantino: los casos de Denia, Altea, Benidorm, Santa Pola y Torrevieja”. Universidad de Alicante. Alicante. Aguaclara. Acceso el 3 de mayo de 2019.

<http://hdl.handle.net/10045/14088>.

Modern House.2019. “La rentabilidad de la Inversión en vivienda de segunda residencia en la Costa Blanca”. Modern Villas Costa Blanca SLU. Acceso 22 de mayo de 2019.

<https://blog.modernhousespain.com/rentabilidad-inversion-vivienda-segunda-residencia-costablanca>

SEPE. 2017. Servicio Público de Empleo Estatal. ” Guía de Contratos”. Acceso 28 de mayo de 2019.

https://www.laboral-social.com/sites/laboral-social.com/files/guia_contratos-junio-2017.pdf

SEPE. 2018. “Informe del mercado de trabajo de la provincia de Alicante. Datos 2017”. Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Gobierno de España. Acceso 11 de mayo de 2019.

https://www.sepe.es/contenidos/observatorio/mercado_trabajo/3021-1.pdf

Simón, Alfonso. 2018. "Las grandes promotoras aceleran y pondrán a la venta más de 332.000 viviendas en 2018". Ediciones El País, S.L. Acceso 12 de febrero de 2019.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/02/09/companias/1518194712_825460.html

Solvía. 2019. Solvia Servicios Inmobiliarios, S.L.U "Tendencias del mercado inmobiliario". Acceso 20 de mayo de 2019.

https://cdnsolvproep.azureedge.net/uploaded/2019/5/6/NEWS_6DD904B4-2B5F-4D87-A16E-EB765C4BDFDC.pdf

Solvía. 2019. "Tendencias del mercado Inmobiliario ". Solvia Servicios Inmobiliarios, S.L.U. Acceso 3 de mayo de 2019.

https://cdnsolvproep.azureedge.net/uploaded/2019/4/29/NEWS_486127F0-88C0-4A04-991E-F7AE4507C99D.pdf

Tinsa Reseach. 2018. "Vivienda En Costa 2018". Acceso el 22 de febrero de 2019.

<https://www.tinsa.es/wp-content/uploads/informes/2018/especial-costa-espanola-2018.pdf>