

—|Vivienda

El mercado de lujo va por libre

Ignacio F. Zabala
ifzabala@neg-ocio.com

Definitivamente, el mercado residencial de lujo tiene un comportamiento muy diferente al del segmento medio. Basta un botón de muestra: ¿Qué puede pedir un vendedor por su villa de lujo en primera línea de la Costa Brava, con unas vistas únicas y la orientación perfecta? ¿Qué puede pagar un multimillonario ruso que tiene ese capricho para su quinta residencia? Con la Ley de Costas en la mano, que ya no permite construir junto al mar, la respuesta correcta es un precio muy superior al real.

Ahí están resumidas buena parte de las reglas propias de este singular mercado. La oferta es muy reducida porque las áreas prestigiosas ya están ocupadas y no hay suelo nuevo. Y la demanda es alta, como consecuencia de esto, y también porque *la bolsa sona* (solo en España ya hay más de 160.000 personas con más de un millón de euros en sus cuentas).

Otra diferencia importante entre el mercado de viviendas de lujo y el segmento medio es que, según los expertos, los vaivenes de la economía no influyen en el mercado del lujo, ni inmobiliario ni de ningún tipo. Y las temidas subidas del Euribor,

el índice de referencia del mercado hipotecario, dejan indiferentes a quienes no se hipotecan para comprar casa -porque tienen poder adquisitivo suficiente-, a menos que tengan razones fiscales para hacerlo. O sea, que en el hipotético caso de que exista crisis en el mercado inmobiliario -muchos lo dudan-, no afecta al de lujo.

Se habla de vivienda de lujo cuando el precio por metro cuadrado es superior a los 7.000 euros o cuando el precio total se sitúa por encima de 1,2 millones de euros. En ese precio influyen más elementos que en el de una vi-

“No se prevé un descenso de precios en las viviendas de lujo”.

vienda media, que se reducen prácticamente a materiales y precio del suelo. En el precio de una vivienda de lujo va incluido el emplazamiento, su estado de conservación (la mayoría son casas o pisos usados), la disponibilidad del inmueble (puede llevar decenas de años en manos de los mismos propietarios) y las singularidades de la propiedad, según explica Gloria Sánchez, directora de la



Esta villa, que vende la Inmobiliaria Ritmongó por 3,3 millones de euros, tiene vistas a la Bahía de Jávea (Alicante).

Agencia Residencial de la consultora inmobiliaria Knight Frank. Así, por ejemplo, el metro cuadrado de un piso en el Paseo de Gracia de Barcelona puede costar hasta 16.000 euros (18.000 euros si es un ático). Pero, ¿cómo valorar el metro cuadrado de una villa a orillas del Lago de Como? En muchas ocasiones no se puede hablar de reglas de mercado, sino de las reglas de cada caso particular, en opinión de Artur Stabinski, director de la inmobiliaria Fincas Exclusivas (Barcelona).

No todo son diferencias.

Aunque es cierto que este mercado se caracteriza por ser constante y con muy pocas fluctuaciones, Gloria Sánchez afirma que “la sobrevaloración que sufre el mercado de la vivienda también afecta al segmento de lujo, provocando una ralentización en el cierre de las operaciones realizadas en relación con años anteriores”. El plazo medio de venta se sitúa en los 8 meses o más, siempre que el precio de la propiedad esté ajustado con la realidad del mercado. Stabinski comenta uno de estos casos *irregales* en los que “se

vendía una casa por 12 millones de euros; los propietarios han bajado el precio hasta los 8 millones y sigue sin venderse”. Gloria Sánchez añade que “no se prevé en absoluto un descenso de precios en el mercado de lujo, al igual que en el sector de la vivienda en general. Aunque opinamos, eso sí, que el incremento en los próximos

Los plazos de venta serán más largos en los próximos años.

meses no será tan alto como en años anteriores”.

La oferta es escasa y los propietarios, habitualmente, no tienen necesidad de vender. De ahí que cada vez haya más empresas inmobiliarias introduciéndose en el segmento de viviendas de lujo. Según un informe de DBK, empresa de análisis sectorial y estratégico, “en octubre de 2006 operaban 70 sociedades con 100 promo-

ciones de viviendas de lujo en venta: en total, 2.800 viviendas valoradas en 3.300 millones de euros. El 90% estaban en Madrid y Barcelona, y el 30%, en edificios rehabilitados”. DBK coincide con Knight Frank en que los plazos de venta serán más largos en los próximos años y que el aumento de los precios será menor: por debajo del 10% anual, según los expertos.

En ocasiones, los compradores prefieren dejarse asesorar por personas que no conocen la situación actual del mercado. Pero lo habitual es acudir a agencias inmobiliarias. Según Stabinski, “no solo hay que buscar un comprador que tenga un elevado poder adquisitivo sino que quiera una casa o, mejor dicho, esa casa. Estas dos circunstancias nos obligan a buscar compradores en todo el mundo”. Otra forma de adquirir estas casas es el sector de las subastas. Tanto Sotheby's como Christie's sacan a la venta viviendas de ensueño de todos los rincones del mundo.

+ INFO

CONSULTORAS

► **Knight Frank**
www.knightfrank.es

► **Aguirre Newman**
www.aguirrenewman.es

AGENCIAS INMOBILIARIAS

► **Fincas Exclusivas (Barcelona)**
www.fincas-exclusivas.com

► **Ritmongó (Jávea, Alicante)**
www.ritmongo.es

► **Ambassador**
www.ambassador.es

► **Kristina Szekely (Marbella, Málaga)**
www.ksmarbella.com

CASAS DE SUBASTAS

► **Christie's**
www.christies.com

► **Sotheby's**
www.sothebys.com

FICHA

► MADRID

La mayoría de las viviendas de lujo que se venden en el centro de Madrid son de segunda mano. Como este chalet pareado de 423 m² distribuido en 4 plantas con ascensor, y jardín de 244 m², situado en El Viso. En la planta baja se encuentra el recibidor, comedor y cocina; en la primera, la suite principal; en la segunda, tres dormitorios; en el sótano, dormitorio y baño de servicio. Comercializa la agencia Knight Frank por 4,25 millones de euros.



FICHA

► BARCELONA

En ocasiones se venden viviendas rehabilitadas, como esta promoción de apartamentos de lujo en el Paseo de Gracia, una de las áreas de negocios de Barcelona, compuesta por 16 pisos y 3 áticos dúplex. Las medidas van desde los 96 m² de los apartamentos hasta los más de 200 m² del mayor de los áticos. Tienen servicio de portero y garaje vigilado durante 24 horas. Comercializa la agencia Fincas Exclusivas a partir de 1,3 millones de euros.

