

## Viviendas de lujo, un capricho ajeno a la crisis

COTIZAN A PARTIR DEL MILLÓN DE EUROS. ESTÁN EN LAS ZONAS 'PRIME' DE LAS CIUDADES. CUIDAN HASTA EL MÁS MÍNIMO DETALLE. EL SECTOR RESIDENCIAL DE GAMA ALTA SIGUE SIENDO UN VALOR SEGURO.

POR LUCÍA MARTÍN

Vivir en un espectacular piso con piscina y solarium en el madrileño Paseo de la Castellana con todas las comodidades de un hotel de cinco estrellas y mucho más: chofer, mayordomo, entrenador personal, fisioterapeuta, servicio de lavandería, *baby sitting*..., no es una película de cine. Este concepto, novedoso en España pero ya con solera en otros países como Estados Unidos o Francia, es posible en Castellana 157, nombre de la promoción de Monteverde que comercializa Knight Frank. Se trata de viviendas de uno y dos dormitorios que se entregan completamente amuebladas y que cuentan con tres estilos de decoración distintos: casual, minimal y formal. ¿Los precios? A partir de 621.000 euros. Si lo que busca es disponer de más espacio, siempre cerca del núcleo urbano, otra posibilidad es una villa de más de 4.000 metros cuadrados y 42.000 metros cuadrados de terreno en la urbanización Montepíncipe: siete dormitorios, cada uno con baño, galería de verano, pista de pádel, garaje para 12 coches y patio exterior de caballos. ¿El precio? Hasta 28 millones de euros.

Bienvenidos al universo del sector residencial de lujo, donde los únicos límites los marcan su imaginación y su bolsillo. Un mercado que no sabe de crisis y cuyas cifras crecen año tras año en España. Se consideran viviendas de lujo las que cotizan a partir de 1,2 millones de euros, pero hay casos, como los apartamentos descritos al inicio de este artículo, que por su ubicación y sus prestaciones también se incluyen en este selecto cosmos. El sector cuenta con determinadas características que hacen que no se vea afectado por la crisis de la misma forma que está pasando en las casas del mercado tradicional. Básicamente son tres: la localización, las calidades de la vivienda y el perfil del cliente. Éste, ejecutivo, profesional liberal o simplemente una perso- ▶

### VILLA ZAGALETA

Mansión situada en Marbella, que cuenta con una galería de doble altura. Tiene siete dormitorios, ocho baños, estudio privado y piscina interior. Precio: 13,5 millones de euros. (Theresa Bernabé).





### SAN NICOLÁS

En la zona residencial San Nicolás (Dénia), chalé unifamiliar situado a cuatrocientos metros de la playa. Construido en dos niveles, cuenta con cuatro dormitorios, tres baños, piscina y parcela de más de 1.200 metros. Precio: 1.350.000 euros (Coldwell Banker).

► na con gran poder adquisitivo, sabe muy bien lo que busca, dónde quiere vivir y cuánto está dispuesto a pagar por ello. “Los posibles compradores de una vivienda *prime* generalmente no necesitan de financiación para la compra, por lo que la subida de tipos no les afecta”, explica Fernando Encinar, del portal *Idealista.com*. Y si la necesitan suele ser por motivos fiscales, con lo que tampoco les importa la cuota mensual que hay que pagar. “A pesar del bache, este segmento no ha sentido tanto los altibajos del mercado porque el cliente tiene un perfil diferente: los hay que compran una casa de dos millones de euros pagando al contado”, cuenta Ignacio Fiter, de la exclusiva agencia Engel & Völkers, empresa alemana cuya facturación creció casi un 86% en 2007.

Las grandes capitales y las zonas costeras con producto de alto nivel son los lugares que acumulan mayor oferta de este tipo. “La costa mediterránea, en concreto, la Costa Brava es uno de los principales mercados, sin descuidar la Costa Verde (Galicia, Asturias y Cantabria), la zona pirenaica cerca-

na al valle de Arán y las islas Baleares”, especifica Encinar. “Hay zonas donde el mercado del lujo está más consolidado, como Madrid y Marbella”, detallan en Coldwell Banker.

### Localización y calidad

La localización es primordial, pero la construcción también. Si es vivienda nueva “debe tener un exquisito cuidado en todas y cada una de sus fases, tanto durante la ejecución del proyecto, con los mejores arquitectos e interioristas, como durante la ejecución de la obra e incluso en la fase de post-venta, con una atención personalizada”, detalla Guillermo Cabanas, director de patrimonio de la promotora Monteverde. “La vivienda de lujo ha vivido un auge gracias a las obras de rehabilitación de inmuebles antiguos en el centro de las ciudades”, cuenta Nuria Serranos, directora de obra nueva de prestigio de Knight Frank. Esta oferta permite disfrutar de todas las comodidades de un producto nuevo dentro de edificios singulares. “El residencial de lujo

tiene su propia dinámica”, afirma Daniel Chang, *project manager* de Hines. “Existe una oferta muy escasa, a la vez que una demanda limitada pero fuerte”, continúa. “Nosotros nos comparamos con el sector de los coches caros: puede que en tiempos de crisis se vendan menos vehículos en general, pero los de gama alta se siguen vendiendo”, afirma Fiter, cuya compañía tiene a Carlos Moyá, Pierce Brosnan, Michael Douglas o el ex canciller Schroeder entre sus clientes. La propiedad más cara que comercializa actualmente es una perteneciente a un famoso futbolista situada en La Moraleja.

Si los precios de las viviendas van de capa caída e incluso para este año se esperan crecimientos negativos en algunas zonas y productos, el mercado de lujo parece que va totalmente al margen, aunque también hay distinciones. “Los barrios más exclusivos de las principales ciudades son los que mejor se están comportando en cuanto a precios. No se verán los incrementos de años pasados pero tampoco habrá caídas”, vaticina Encinar. En Knight Frank no pre-

### LA SELLA

Situada en la urbanización la Sella, esta villa vanguardista de casi quinientos metros cuadrados ofrece vistas a la bahía de Valencia y al campo de golf. La casa, con cinco dormitorios, cuenta con una parcela de 1.500 metros cuadrados. Precio: 1.350.000 euros (Coldwell Banker).



vén en absoluto un descenso de precios en este mercado. “En 2007 no subieron tanto como en años anteriores, pero se han mantenido. En nuestros activos, el metro cuadrado oscila entre los 10.000 y los 12.000 euros”, explica Serranos.

Según Aguirre Newman, estas casas se revalorizan con el tiempo: hace cuatro años se pagaban 8.500 euros por metro cuadrado en las zonas *prime* de Madrid o Barcelona y dos años después cotizaban entre 12.000 y 13.000 euros. “Ahora pueden llegar a los 16.000 euros”, dice Elizabeth Sanz, directora de operaciones residenciales de la firma.

Aunque lo que sí se está dejando notar es una ralentización en los ritmos de venta. “En 2005 vendíamos un promedio de tres propiedades al mes, hoy son 1,5. Esto es porque ha desaparecido el comprador con perfil de inversor y ahora sólo actúa el que busca casa como residencia propia”, cuentan en Knight Frank. Además, se han alar-

gado los periodos de venta, al pasar, según Fiter, de seis meses a ocho. “Marbella es una de las zonas donde más se ha notado este alargamiento, mientras que Mallorca, Ibiza y Costa Blanca no se han visto tan afectadas”, dicen en Coldwell Banker.

### Buenas perspectivas

¿Qué pasará en los próximos años? A falta de una bola de cristal, todo parece indicar que el lujo seguirá viento en popa. “Se espera que el sector crezca un 10% en los próximos años”, dice Theresa Bernabé, empresaria especializada en clientes exclusivos. Para argumentar su optimismo apunta “múltiples factores”, entre ellos, el aumento del número de ricos: un 8,3% en 2007.

Aunque casi todos los compradores de estos elitistas productos suelen adquirirlos como residencia, también los hay con un perfil inversor. En este caso, ¿siguen siendo activos interesantes? “Es un momento ex-



### CASTELLANA 157

Promoción comercializada por Knight Frank situada, en el corazón de Madrid. Compuesta por viviendas de uno y dos dormitorios completamente amueblados. El inmueble cuenta con todas las comodidades de un hotel cinco estrellas. Precio: a partir de 621.000 euros.

celente para apostar por ellos: estamos en una situación de precios sostenidos y de alta revalorización de los alquileres”, asevera Guillermo Cabanas, de la promotora Monteverde.

En épocas de inestabilidad bursátil, los clientes invierten parte de su capital en patrimonio inmobiliario, que actúa como activo refugio. Y ojo, porque puede haber incluso alguna *ganga*. “En algunos sitios como la Costa del Sol, donde hay exceso de oferta, se pueden adquirir propiedades de lujo a precios interesantes”, aconseja Sanza. ■

capital@diximedia.es

## Ya no es lo que era

ELIZABETH SANZ KLEINOW

Directora Operaciones  
División Residencial Aguirre Newman

Últimamente, se habla de datos casi catastróficos: caída del 50% del volumen de ventas en las capitales de provincia y del 70% en algunos municipios de la Costa del Sol; plazos de comercialización de hasta 35 meses, lo que supone un incremento entre el 50% y el 88% desde el año 2002, dependiendo de las zonas; exceso de oferta; endurecimiento de la financiación... La mayoría de la gente habla de crisis inmobiliaria y de las preocupantes cifras que así lo demuestran y, sin embargo, muy pocos hablan de soluciones, o al menos, de posibles alternativas para hacer frente a la situación.

La delicada y compleja situación del mercado, en general, y del inmobiliario, en concreto, nos exige ser creativos e innovadores y, sobre todo, buscar otras alternativas de inversión. Muchos son de la opinión de que lo más acertado en estos momentos es esperar, expectantes y esperanzados, que la situación mejore. Sin embargo, existe otra opción mucho más interesante: la de aprovechar los efectos de la crisis para la búsqueda de oportunidades.

**ES EVIDENTE QUE** la inversión en un activo de lujo es siempre una garantía, ya que los precios de este tipo de producto tan exclusivo se traducirán en mayor o menor medida en una revalorización, debido a la escasa oferta existente. Pero existen aún otras alternativas con grandes posibilidades de recorrido en precios como son las zonas que inevitablemente, por su ubicación en los ejes centrales de las ciudades, van a sufrir una transformación importante. Es posible que actualmente sean zonas con poco atractivo de inversión, pero en unos pocos años la situación cambiará.

Por otra parte, no podemos olvidarnos de la alternativa del alquiler, cada vez más aceptada y reconocida. Inevitablemente, la situación actual ha obligado a muchos a olvidarse, por lo menos de momento, de la opción de adquirir una vivienda y sin embargo optar por el alquiler. Esta situación permite a muchos propietarios de viviendas obtener importantes rentabilidades a través de los alquileres, en lugar de buscar plusvalías a corto o medio plazo por la revalorización de sus inmuebles a la hora de optar por la venta con fines especuladores, como viene siendo habitual.