

El Confidencial

VIVIENDA | MERCADOS | COTIZACIONES | EMPRESAS | ECONOMÍA | PAPELES DE PANAMÁ | BAHAMAS LEAKS

LAGASCA 99 BATE TODOS LOS RÉCORDS

Los áticos, el último capricho de los ricos que usted nunca se podrá comprar

Los áticos han irrumpido con fuerza en el mercado residencial de lujo de Madrid, convirtiéndose, por su escasez, en un preciado objeto de deseo entre grandes fortunas



Estos son los áticos más lujosos de Madrid que nunca podrás comprarte

E. SANZ   -

TAGS

VIVIENDA - LUJO - MILLONARIOS - MERCADO INMOBILIARIO -
INVERSORES

TIEMPO DE LECTURA 6 min

Los **áticos** han irrumpido con fuerza en el **mercado residencial de superlujo** de Madrid, convirtiéndose, por su enorme escasez, en un preciado objeto de deseo entre las grandes fortunas nacionales e internacionales. Tan es así que en los dos últimos años se han firmado varias ventas que, sin duda, han marcado un antes y un después en la comercialización de este tipo de activos.

El ático de 700 metros de Lagasca 99, la joya de la corona de esta promoción, en pleno corazón del **barrio de Salamanca** y vendido por más de 18.000 euros el metro cuadrado, ha 'roto' el mercado, según los expertos. Nunca antes en España se había pagado tanto dinero por una **vivienda en altura**.

El ático más caro vendido hasta ahora: 700 metros en la calle de Lagasca 99 (barrio de Salamanca, Madrid) por 18.000 euros el metro cuadrado

La **voracidad** actual por estas propiedades contrasta, sin embargo, con el nulo interés que despertaban entre la **aristocracia** hasta hace no demasiados años. Y es que, tal y como recordaba recientemente el arquitecto **Rafael de la Hoz** durante la presentación del exclusivo **proyecto de Lar España y Pimco**, "los pisos buenos del barrio de Salamanca, los situados en la primera planta, eran los primeros en venderse y los más solicitados por la nobleza. De todo el edificio eran también las viviendas con los techos más altos. Además, no olvidemos que cuando se construyeron no existían los ascensores y los áticos solían estar ocupados por el servicio, y en verano hacía mucho calor en ellos y en invierno, mucho frío".

En la actualidad, sin embargo, los **áticos** ubicados en las calles más exclusivas de la capital se han convertido en el **activo más codiciado** entre los multimillonarios. El principal problema es que apenas hay producto a la venta que cumpla con sus exigencias.



Serrano 7.

"Los barrios que acaparan toda la atención son Salamanca y Jerónimos, pero el producto es realmente escaso", explica a El Confidencial Óscar Larrea, director de ventas de obra nueva de los distritos de Salamanca y Retiro de la inmobiliaria de **pisos de lujo** Engel & Völkers. Larrea describe cómo es el ático más buscado entre los **millonarios**, tanto nacionales como internacionales.

El retorno del comprador nacional

"Quieren entre 500 y 1.000 metros cuadrados ubicados en zona 'prime'. Es decir, barrio de Salamanca y Retiro. El problema es que apenas hay seis o siete áticos de estas características a la venta. De 200 o 300 metros hay más producto a la venta, pero lo que buscan los ricos son **viviendas mucho más grandes**, con muy buena terraza, garaje en la finca. No olvidemos que hay muchos edificios en el barrio de Salamanca sin garaje. También gustan muchos los edificios clásicos y singulares, especialmente entre los venezolanos, colombianos y mexicanos", señala Larrea. ¿Los precios que están dispuestos a pagar? De infarto y aptos solo para muy pocos y privilegiados bolsillos: más de siete millones de euros.



El ático más caro de la España de la burbuja, a subasta por 5 millones de euros

E. SANZ

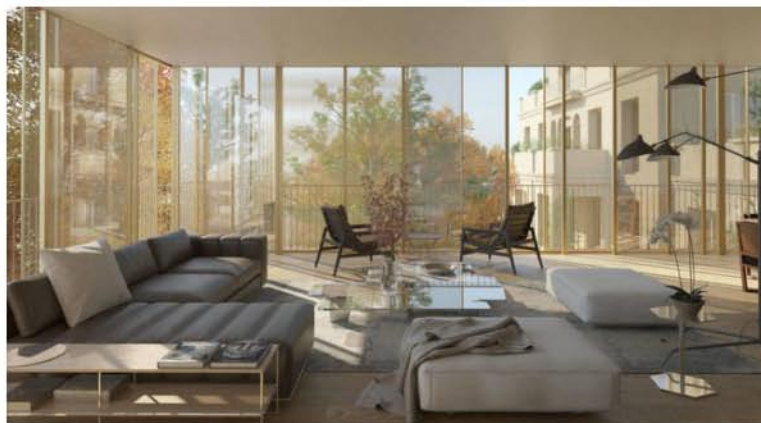
En 2005 salía a la venta el piso en altura más caro del país. Un ático dúplex de 700 metros cuadrados situado en López de Hoyos 3. Por él se

Este experto ha vivido en sus propias carnes el **'boom'** de los áticos en Madrid. "Desde 2007, cuando estalló la **burbuja inmobiliaria**, hasta 2015, la demanda de áticos por encima de seis o siete millones de euros correspondía exclusivamente a **clientes extranjeros**. A partir de 2016, irrumpieron los compradores nacionales, altos ejecutivos, presidentes de multinacionales y grandes fortunas que siempre han estado ahí, pero que han empezado a buscar tras el ajuste de precios y la mejora económica", apunta Larrea, que reconoce, no sin cierta preocupación, que "el mercado de este tipo de inmuebles está muy alegre".

Pero ¿quién está comprando? "En la actualidad, hay tres tipos de demandantes. El inversor puro y duro, el comprador internacional y el nacional", explica Gonzalo Robles, director ejecutivo y CEO de Uxban, empresa de arquitectura dedicada a la compra y rehabilitación de viviendas de lujo, que en los últimos meses ha cerrado la venta de dos áticos totalmente reformados **en pleno corazón de la capital**.

Los ricos españoles han salido de su escondite tras el ajuste de precios y la recuperación económica

"Por un lado, están los **inversores**. Lógicamente, un **ático bien ubicado** es un piso que se va a poder alquilar a una renta muy superior al promedio y es un activo que se revaloriza más rápido que el resto de productos dentro de una misma finca. Por otro lado, está el **comprador internacional** que sigue viendo el cielo de Madrid como un gran activo. Extranjeros que en sus países de origen están acostumbrados a tener amplias zonas abiertas, y el ático cumple los requisitos de lo que están buscando. Y por último están los **nacionales** que buscan un producto de sustitución. Compradores que siempre han vivido en las afueras de la ciudad, en chalés situados en muy buenas zonas, que quieren volver al centro pero que quieren una vivienda con zona de esparcimiento, con espacio, donde puedan sentir que están como en el exterior".



Precios de escándalo

Este apetito voraz y la evidente falta de producto han tenido un impacto directo sobre los precios. El ático de 600 metros vendido en **Serrano 7 por nueve millones** (15.000 euros el metro cuadrado) dio el pistoletazo de salida a la **locura compradora** y de precios que ha alcanzado su punto álgido en Lagasca 99 —el único proyecto de obra nueva en el barrio de Salamanca—. El precio pagado allí (18.000 euros el metro cuadrado) será, según los expertos, difícil de superar.

Para que nos hagamos una idea, el **ático más caro** vendido por Engel & Völkers estaba situado en el paseo de la Castellana. Más de 500 metros por los que un comprador nacional pagó más de ocho millones de euros. El más caro que tiene actualmente a la venta en el barrio de Salamanca cuesta 12 millones, también en el paseo de la Castellana.

En obra nueva, el precio debería moverse entre 9.000 y 12.000 euros el metro cuadrado, aunque podríamos llegar a ver operaciones por 13.000

"En zona muy 'prime', como Recoletos, Castellana, Salamanca o Jerónimos, y en **obra nueva**, el precio debería moverse a día de hoy entre 9.000 y 12.000 euros el metro cuadrado. Aunque teniendo en cuenta la **tendencia alcista del mercado**, podríamos llegar a ver en breve operaciones por 13.000 euros. En activos muy muy exclusivos, se podrían alcanzar incluso los 15.000 euros", apunta Óscar Larrea. "En **segunda mano**, para un ático sin reformar podríamos estar hablando de entre 6.000 y 7.000 euros el metro cuadrado, mientras que con reforma, podríamos movernos entre 9.500 y 10.000. No obstante, el precio depende mucho del tipo de edificio, de la reforma y de la ubicación", aclara.

"En **edificios clásicos** hay que hacer una gran inversión para tener un gran ático, ya que algunos parecen hasta chabolistas. Quienes compran uno y hacen esa gran inversión normalmente se lo quedan en cartera y son productos que se heredan de generación en generación. En el caso de **áticos nuevos**, es un producto que prácticamente no existe. Y los pocos que existen son los primeros que se venden, y se venden a un ratio euro por metro cuadrado mucho más elevado que el resto de unidades de la misma promoción. Pueden ser hasta un 30% más caros respecto a otros pisos del mismo edificio pero en plantas inferiores", apunta Gonzalo Robles.