

El Confidencial

UN MERCADO EN PLENO AUGE

Estas son las cuentas que hace un comprador de pisos de lujo para ganar un 20%

Los precios se han disparado más del 10% en el último año, y en los próximos cuatro o cinco años aumentarán a un ritmo del 5% anual, según estimaciones de Knight Frank



Piso de segunda mano reformado en Juan Bravo. (Foto: Uxban)

25.09.2017 – 05:00 H.

Comprar un piso de lujo por dos millones de euros y obtener, en tres años, una rentabilidad en torno al 20%, unos 400.000 euros. Parece un negocio redondo aunque, eso sí, solamente está al alcance de unos pocos y privilegiados bolsillos.

La **vivienda de lujo** está en plena ebullición, como buena parte del mercado residencial patrio. Los precios se han disparado más del 10% en el último año y en los próximos cuatro o cinco años aumentarán a un ritmo del 5% anual, según estimaciones de Knight Frank, que ha constatado cómo en los distritos de Chamberí y Justicia, los pisos de segunda mano han subido en un año un 5% y un 4% respectivamente. Y subiendo, ya que esta consultora prevé incluso que los precios —tanto de obra nueva como de vivienda usada— lleguen a situarse en torno a un 20% por encima de los **niveles máximos** alcanzados antes de que **estallara la crisis en 2007**.

Los precios de las viviendas de lujo se situarán en torno a un 20% por encima de los niveles máximos alcanzados antes de que estallara la crisis en 2007

Las positivas perspectivas de incrementos de precios y un mercado del **alquiler para rentas altas** también en pleno auge han convertido la inversión en **pisos de lujo** en una apuesta segura en la capital, especialmente en el segmento de segunda mano, donde la brecha en términos monetarios respecto a la obra nueva —especialmente en algunos barrios— es más que llamativa.

Fuerte brecha entre obra nueva y segunda mano

Basta un ejemplo. En la calle Juan Bravo, frente a la **promoción de lujo** más esperada de la última década, y en pleno **barrio de Salamanca**, Uxban, empresa de arquitectura dedicada a la compra y **rehabilitación de viviendas de lujo**, ha sacado a la venta una vivienda completamente reformada a 8.700 euros el metro cuadrado. En Lagasca 99, el precio no baja de los 10.000.



Foto: Uxban.

Precisamente, la importante brecha de precios entre ambas tipologías ha convertido a los **pisos de segunda mano de alto 'standing'** en el objetivo de los compradores. "El inversor o comprador de **casas de lujo**, generalmente internacional, mira mucho el ciclo. Suelen tener acceso a muchos mercados y han visto que es un gran momento para entrar en el mercado madrileño. No olvidemos que a este mercado aún le quedan tres o cuatro años de ciclo alcista", explica Gonzalo Robles, director ejecutivo y CEO de Uxban.

"Mientras algunos **mercados 'prime' de segunda residencia** como Francia e Italia aún estaban recuperándose de la crisis, otros como Londres alcanzaban sus máximos históricos. De hecho, en 2016, los activos 'prime' en el mercado londinense cayeron algo más del 6% respecto a 2015, mientras que en París y Mónaco, apenas repuntaron un 1%. En España, por su parte, todas las plazas que despiertan el interés de los compradores internacionales —Madrid, Barcelona, Ibiza, Marbella y Mallorca— registran incrementos de precios", apuntaba recientemente un informe de Knight Frank.



Fuente: Knight Frank.

Según esta consultora, en los dos últimos años, "los **activos residenciales 'prime'** se han convertido de nuevo en **valor refugio** para los inversores. En un momento económico marcado por la volatilidad de los mercados y los tipos de interés negativos, el sector inmobiliario —particularmente el residencial de lujo— se convierte en la elección más segura para el inversor". Y añaden que "mientras que el Brexit puede afectar a algún sector en particular del inmobiliario, el residencial de alto 'standing' en Madrid no solo no se ve afectado sino que en casos puntuales puede verse beneficiado si los inversores deciden apostar por Madrid frente a Londres".

Doble rentabilidad: alquilar y vender

"Dentro de un **ciclo alcista** de precios, este tipo de propiedades sube más rápidamente y con más fuerza que el resto del mercado. Sin embargo, en los ciclos bajistas, el ajuste no es tan fuerte. Es un mercado mucho **menos volátil**", recuerda Robles.

Este experto analiza la rentabilidad de este tipo de transacciones desde una doble perspectiva, y asegura que si, por ejemplo, se compra bien una **vivienda de lujo de segunda mano** de dos millones de euros, en cinco años podrían sacarse entre 300.000 y 400.000 euros de beneficio.

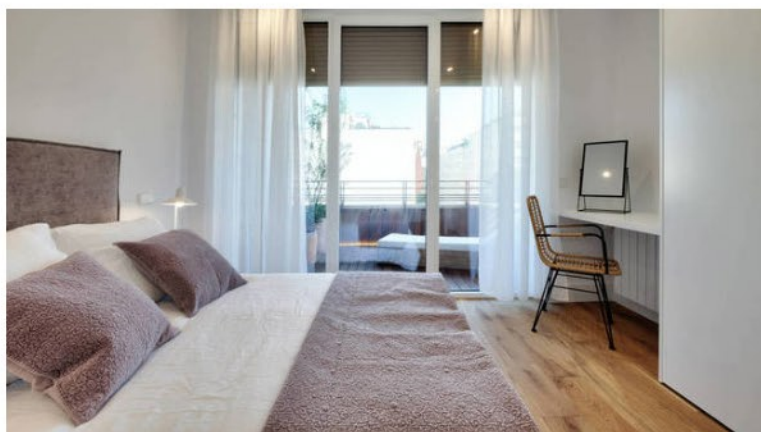


Foto: Uxban.

¿Cómo es posible? En su opinión, las **casas de lujo** ofrecen una doble rentabilidad: el alquiler y su posterior venta. Imaginemos, por ejemplo, que compramos un piso de lujo totalmente reformado como el de la imagen. Pongamos que tenemos que realizar un desembolso de dos millones de euros.

Decidimos alquilarlo por 7.000 euros al mes, un precio abultado, pero si tenemos en cuenta que el alojamiento en un hotel saldría por unos 235 euros al día, no parece tan descabellado para el perfil de inquilino que buscamos para una **vivienda de lujo**. Estaríamos hablando de unos ingresos brutos anuales de 84.000 euros. Por tres años de alquiler, obtendríamos unas rentas de 252.000 euros brutos.

Tres años después, una vez finalizado el **contrato de arrendamiento**, decidimos vender. Imaginemos un incremento anual de precios del 3%, una perspectiva conservadora. Por debajo incluso del 5% que prevé Knight Frank. Es decir, un 9% en tres años. Para un piso de dos millones de euros, estaríamos hablando de otros 180.000 euros brutos. Es decir, en tres años, vía alquiler y su posterior venta, estaríamos hablando de algo más de 430.000 euros brutos, una cantidad con la que el común de lo mortales podría comprarse una y hasta dos viviendas, eso sí, en barrios menos exclusivos.

How many prime sqm do you get for €1 million?



Fuente: Knight Frank.

Las viviendas de superlujo ya rehabilitadas y completamente reformadas se han convertido en el principal objetivo de los **inversores**, como ya hemos apuntado, por la importante brecha de precios existente respecto a la obra nueva, tal y como muestra el gráfico superior. Ya que, con un **presupuesto mucho más modesto**, las posibilidades de comprar una **vivienda de segunda mano** son mucho más amplias que las que ofrecen las promociones de obra nueva con precios, según apunta Gonzalo Robles, fuera de mercado en muchas ocasiones. "Los precios de este tipo de productos se están inflando y, en muchos casos, los precios de referencia a los que están saliendo al mercado no son reales".

No obstante, este experto es consciente de que la enorme escasez de producto es la que está jugando a favor de los precios. "En el barrio de Justicia, por ejemplo, son prohibitivos, pero es que no hay nada de producto a la venta. Ni de obra nueva ni de segunda mano", concluye.