

EL MÁS CARO, FRENTE AL RETIRO: 14,6 MILLONES

Guerra de áticos tríplex en Madrid: un producto muy escaso y muy caro

Las unidades a la venta se cuentan con los dedos de una mano. Montalbán 11 es, actualmente, el más caro a la venta: 14,6 millones de euros por 750 metros cuadrados



Guerra de áticos tríplex en Madrid

AUTOR

E. SANZ

✉ [Contacta al autor](#)

🐦 [elena_sanz](#)

TAGS

CASAS DE LUJO – MERCADO
INMOBILIARIO

TIEMPO DE LECTURA 9 min

23/03/2019 05:00 - ACTUALIZADO: 26/03/2019 09:26

Las unidades a la venta se cuentan con los dedos de una mano. Los **áticos tríplex**, es decir, viviendas que ocupan las tres últimas plantas de un edificio, son un activo muy poco común en el [mercado inmobiliario de lujo de Madrid](#) y especialmente caro si tenemos en cuenta sus imponentes dimensiones, de hasta 1.000 metros cuadrados.

El **más caro actualmente a la venta** se encuentra en Montalbán 11, junto al Parque de El Retiro. Es propiedad de los hispano-italianos Italinmuebles. El activo se encuentra en un edificio de diez viviendas de superlujo, nueve vendidas en apenas ocho meses, a una media de 13.500 euros el metro cuadrado. La última unidad a la venta es, precisamente, la **joya de la corona**, el **ático de tres plantas**.

Este activo, de 750 metros cuadrados más otros 200 de terraza, salió a la venta inicialmente en **13,9 millones de euros** y ahora se vende por 14,6 tras aumentar su superficie en 100 metros cuadrados. Es decir, estaríamos hablando de 19.500 euros el metro cuadrado, sin duda, uno de los precios más elevados jamás pagados en la capital. Solo en General Castaños, en el proyecto de Abel Matutes Prats y Manuel Campos, se habría superado ligeramente esa cifra. **A 20.000 euros compró Amancio Ortega uno de sus áticos.**

En Montalbán 11 se vende un ático de 750 metros más otros 200 de terraza por 14,6 millones

El tríplex en venta, que comercializa la consultora Knight Frank, consta de cinco habitaciones, piscina y tres terrazas con vistas panorámicas de 365 grados de Madrid, y está en una de las promociones de superlujo actualmente a la venta en la capital. Se ubica en un edificio protegido y es la primera intervención en España del **artista sudamericano Carlos Cruz Díez**, cuyas obras están presentes en la entrada, el ascensor y en cada una de las plantas de acceso. El inmueble cuenta con 32 plazas de parking en un **garaje robotizado de dos plantas**, además de piscina cubierta para todos los vecinos, gimnasio, spa y baño turco.

Un mercado sin competencia

La vivienda apenas tiene competencia en el mercado madrileño. De hecho, el único que podría hacerle sombra ya tiene dueño. Se trata de un **dúplex más un torreón en la calle Pablo Aranda 3**, un proyecto inmobiliario de Gran Roque, vehículo inversor de la Miguel Ángel y Axel Capriles. De hecho, las fuentes consultadas por El Confidencial señalan que ha sido, precisamente, uno de ellos quien se habría quedado con el ático por 13 millones de euros.

Está situado frente al búnker inmobiliario de más de 2.000 metros cuadrados de Florentino Pérez, en pleno barrio de El Viso —una de las más lujosas de la capital— y está compuesto por dos edificaciones. La más antigua, un **palacete clásico de 1920**, alberga tres viviendas, entre ellas el tríplex, mientras que en un pabellón independiente se están construyendo otras cuatro unidades y un ático. La superficie total de la parcela, que consta también de un espectacular jardín privado, ronda los 2.400 metros. La finca, 'Villa San José' o 'Casa de Escritores', pertenecía a la Compañía de Jesús.

CBRE comercializa Pablo Aranda 3 y tiene en su cartera numerosas promociones de lujo con activos y áticos muy exclusivos. Para Samuel Población, su director de residencial, "las **viviendas tríplex en bloques residenciales** no suelen ser habituales. Normalmente se trata de **dúplex donde se ubican las principales estancias para vivir** del piso y una tercera planta adicional que suele estar destinada en gran parte a terraza y/o mirador".



Pablo Aranda 3

En opinión de este experto, la principal ventaja de este tipo de activos es que "se puede ofrecer esta tipología de pisos en 2-3 alturas, versus viviendas en una sola planta, con el potencial de una mejor distribución, aislamiento y privacidad de las diferentes áreas del hogar, zona de día, zona de noche, etc."

Por el contrario, señala, "entre los inconvenientes que se generarían en estas edificaciones, el principal es la **escalera**, que además de restar metros cuadrados de disfrute, podría suponer una merma en la seguridad en caso de estar habitada por niños o personas mayores. No obstante, el impacto anterior se reduce con una distribución óptima de las diferentes estancias entre plantas que minimice la necesidad del número de tránsitos entre ellas".

Para Carlos Zamora, socio y director de residencial de Knight Frank, "un triplex que permite **piscina privada en la planta superior** sobre una reforma integral de un antiguo edificio de oficinas con espacios amplios y diáfanos y lindando con el parque del Retiro, sin nada que estropee sus vistas, consigue que sea un activo irrepetible en la capital", señala respecto a Montalbán 11. "Este activo es realmente especial y único por la **distribución de la vivienda**, la superficie y amplias estancias, las insuperables calidades además de plazas de garaje, algo poco habitual en los proyectos del centro, y sobre todo por las vistas de 360 sobre la ciudad. Y esto todo en un **edificio clásico y totalmente rehabilitado** que ofrecerá todos los lujos al comprador, en una ubicación inmejorable. Además, destaca la única intervención arte-arquitectura de Carlos Cruz-Diez en España y el hecho de que serán tan solo 10 vecinos, algo que lo hace todavía más especial".

Otro de los escasos **áticos de lujo de tres plantas** pertenece a Jorge Juan 53, un proyecto de los **británicos Grosvenor**, propiedad de uno de los hombres más ricos de Reino Unido, Hugh Grosvenor, duque de Westminster. Las 3 últimas plantas de este edificio albergan otro de los **áticos más espectaculares de Madrid**. Con 4 terrazas, dos al jardín y dos exteriores, en total 90 metros cuadrados con una terraza en la última planta, busca alguien dispuesto a pagar unos 13.000 euros por cada uno de sus 424 metros cuadrados, es decir, unos 4,5 millones de euros.

“ **Son muy difíciles de vender. Si ya de por sí no es fácil vender un dúplex, imagina un triplex** ”

Uno de los inconvenientes, según los expertos consultados, es que el comprador tendrá que adquirir también 3 o 4 plazas de garaje, lo que incrementa sustancialmente su precio. Para que nos hagamos una idea, en Lagasca 99 las plazas de garaje que se venden con las viviendas cuestan 70.000 euro, si bien, en idealista también hay algunas unidades a la venta por 80.000 euros.

Muy difíciles de vender

Ana Calderón, directora de real estate de Home Select, considera que este tipo de activos "son muy difíciles de vender. Quien quiere vivir en un piso huye de viviendas que le aportarían lo mismo que un chalet. Si ya de por sí **no es fácil vender un dúplex, imagina un tríplex**". En su opinión, "cuando se busca un ático, normalmente se busca en una sola planta. Quien lo compra quiere poder contemplar las vistas desde el salón y no tener que subir escaleras para poder disfrutar de ellas. Lo recomendable, en cualquier caso, es que en la primera planta del ático se sitúen todas las estancias importantes de la vivienda".

Actualmente Home Select tiene solamente un tríplex, pero en alquiler. Una vivienda de 140 metros cuadrados en Claudio Coello 14. El precio, 9.400 euros al mes. Gilmar, por su parte, en Madrid solamente tiene una unidad a la venta de apenas 200 metros y en el barrio de Prosperidad, fuerza de la zona prime.

Una visión muy parecida a la de esta experta la tiene el arquitecto Gonzalo Robles, **director ejecutivo y CEO de Uxban**, empresa de arquitectura dedicada a la compra y rehabilitación de viviendas de lujo, especialmente áticos. "Si quieres una vivienda tan grande como la que puedes comprarte en las afueras, es imposible encontrar esa superficie en una sola planta en el centro de la ciudad. La única manera de conseguir 1.000 metros cuadrados es en varias plantas. Sin embargo, no deja de ser un producto muy incómodo. Más aún si no tiene ascensor privado".



Jorge Juan 53

En su opinión, "tanto los dúplex, y especialmente los tríplex, no son un producto para todos los públicos. Es muy especial y singular. De hecho, yo, personalmente, ni me molestó en visitarlos. Solo me intereso por áticos de una planta".

El activo estrella de cualquier promoción

Dúplex y triplex aparte, los **áticos se han convertido en el activo estrella de cualquier promoción**, sea esta de lujo o no. "Los **áticos de lujo** en Madrid siempre van a estar en auge ya que son pocas unidades las que salen a la venta cada año con acabados y servicios comunes de lujo y con superficies por encima de 400 metros. Además, la demanda, especialmente por encima de 4 millones de euros, no está sujeta a ciclos tan pronunciados como el sector en general, lo que quiere decir que este mercado sigue al alza, por la especialidad del producto y el tipo de cliente al que va dirigido", explica a El Confidencial Pablo López, director de ventas de obra nueva de Engel & Völkers en Madrid. Esta agencia, especializada en la venta de activos de súper lujo se encarga actualmente de la comercialización e General Oraá 9, entre cuyas paredes vivió, en 1924, **el dramaturgo Ramón María del Valle-Inclán**.

De sus 12 viviendas, seis ya están vendidas, y desde que arrancó el año ya ha habido cuatro interesados en unificar los áticos —1.500 metros cuadrados—. Una operación que, de cerrarse, podría superar los 20 millones de euros. Uno de estos activos es un triplex. A la venta por **10,73 millones de euros y con piscina privada**.

"Para que te hagas una idea del apetito comprador, hace aproximadamente dos años vendimos un **ático exclusivo en Juan Bravo con Velázquez**, 600 metros de vivienda más 400 metros de terraza. Se vendió en 8,1 millones, es decir, a 8.100 euros el metro cuadrado. Ahora tenemos a la venta un ático en Maldonado, con reforma integral que finalizará en enero de 2020, de 475 metros de vivienda más 225 de terraza, y sale a la venta en 7 millones, es decir, 10.000 euros el metro cuadrado", explica Pablo López.

Robles Robles asegura que este **enorme apetito por los áticos se traduce directamente en el precio**. De hecho, reconoce que "los compradores están dispuestos a **pagar un sobreprecio en torno a un 20%-25%** respecto a otra vivienda del mismo edificio, e incluso más si tiene muy buenas vistas", añade este arquitecto, que recientemente ha cerrado la venta de un ático en la calle Hermosilla a 10.700 euros el metro cuadrado. "No suelen ser un activo para familias sino para **solteros que quieren un capricho** al que poder llevar a sus amigos y despertar envidias". Y concluye, "si la compra de una casa es emocional, la de un ático es hiperemocional".