

Todos quieren un ático: una apuesta cara y escasa pero muy segura

El tirón de la demanda, dispuesta a pagar entre un 30% y un 50% más, provoca que en Madrid y Barcelona se agote la oferta de estos pisos



SANDRA LÓPEZ LETÓN

4 MAY 2019 - 00:05 CEST



Terraza de 130 metros cuadrados en un ático en el barrio de Salamanca (Madrid), en venta por 3,9 millones de euros. VICTOR SAINZ

Si no fuera por su precio y porque apenas hay oferta, todo el mundo querría comprar un ático. Este tipo de vivienda, que corona los edificios y cuyo tesoro son sus terrazas, que van de 30 a 300 metros cuadrados, es la **más codiciada del mercado inmobiliario**. Además de un capricho, es un activo casi blindado que capea como ningún otro las épocas de crisis. En la última, “el precio de los áticos bajó un máximo de un 15%, mientras que el resto de viviendas se devaluaron entre un 30% o 40%”, dice José Luis Pérez Cremades, director general de Gilmar. “Cuando la tendencia del mercado es alcista se aprecian mucho más rápido, y cuando las propiedades caen de precio los áticos se devalúan entre un 30% y un 40% menos”, añade Gonzalo Robles, consejero delegado de la firma Uxban.

Eso sí, hay que estar dispuestos a **desembolsar algo más que por cualquier otra vivienda** del mismo edificio. Se paga privacidad, vistas, evitar el ruido del tráfico y de los vecinos, el poder disfrutar de jornadas al aire libre en pleno centro de la ciudad y, por supuesto, ese estatus que siempre da ser dueño de un ático. Por todo esto cuestan un 30% más que un piso intermedio y, cuanto más altura, más puede subir este porcentaje, apunta Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. Además, “esta cifra se puede disparar en zonas *prime*, en barrios como el de Salamanca en Madrid, donde el ático puede tener un precio entre un 40% y un 50% más alto. La exclusividad se paga y más si tiene piscina privada”, explica Carlos Smerdou, consejero delegado de Foro Consultores Inmobiliarios.

Aunque eso son palabras mayores. Los hay razonablemente asequibles en barrios donde han regresado las grúas, sobre todo de Madrid y Barcelona, y que van saliendo a cuentagotas —en cada promoción hay uno o dos—. Por ejemplo, uno de obra nueva en Villaverde (Madrid), de cuatro dormitorios y terraza de 50 metros cuadrados, se vende por 378.000 euros (2.486 euros el metro cuadrado). Este es un ejemplo de que en muchas promociones las terrazas están perdiendo metros cuadrados para evitar que se dispare el precio. Casi el doble, 775.000 euros, hay que pagar por uno con una terraza de 100 metros cuadrados en un barrio más caro, como Valdebebas.

Luego están los [áticos de lujo, esos que quitan el hipo](#), que están en los barrios más cotizados de las ciudades y que cuestan varios millones de euros. Lo más caro se encuentra en Madrid, donde cada metro cuadrado se vende a 12.500 euros; por delante de Barcelona, que vende a 10.000 euros el metro, dice Óscar Larrea, director general de Engel & Völkers Madrid. En la Ciudad Condal hay oferta en distritos como Eixample, Ciutat Vella, Sant Martí y Gràcia. También en la periferia, en Badalona y Sant Cugat. “En Eixample tenemos áticos por 1,2 millones; en Zona Alta, 1,9 millones; en Ciutat Vella, 850.000 euros; en Gràcia, 795.000, y en Horta Guinardó, 435.000”, comenta Paloma Infante, directora de ventas en Engel & Völkers Barcelona. En Valencia, el coste baja hasta los 8.500 euros por metro cuadrado.

La búsqueda en el [mercado de segunda mano](#) suele dar algunas alegrías, más que nada porque sus precios son un 35% más baratos que la obra nueva, pudiendo llegar en algún caso a una rebaja del 50%. Pero también puede dar muchos sustos. No todo lo que se anuncia como ático lo es. “Algunos no responden a la imagen idílica que tenemos sobre ellos debido a su mal estado de conservación, y a que en origen, antes de la penetración del ascensor en los edificios, era la parte menos atractiva de un edificio”, recuerda Robles. “En muchos casos se trata de espacios ganados a la azotea, a la antigua casa del portero”, puntualiza Duque, de Alfa Inmobiliaria, que recuerda que hasta hace pocos años los pisos más codiciados eran los de la primera planta y no los más altos. Por eso, en muchas ocasiones van a requerir de una importante inversión para su reforma, sobre todo en aislamiento.

Pero no es el precio el principal escollo para los que buscan estos inmuebles, sino la escasez crónica de oferta. “La demanda fácilmente triplica la oferta. Pongamos el ejemplo de Madrid, donde por cada 50 anuncios publicados en portales inmobiliarios, solo hay un ático. En esta ciudad apenas representan el 6% de la oferta”, calcula Toni Expósito, director general de Comprarcasa.

En ocasiones, ni siquiera llegan a salir al mercado. “Hay promociones en las que los áticos se venden antes de comenzar con la lista de espera. Incluso si hay varias fases, siempre hay gente esperando que no lo consiguió en la anterior. También puede ocurrir que el promotor prefiera dejarlos para el final. Es una joya por la que sabe que puede obtener mayor beneficio”, indica Smerdou. Es difícil que puedan durar en el mercado más de 60 días, recuerdan en Gilmar.

Por 15 millones

En los áticos de pata negra, este secretismo es mucho más evidente. En la oficina de Engel & Völkers en Madrid tienen unos 12 clientes que buscan estos pisos millonarios. Pero solo cuentan con tres a la venta y dos fuera de mercado —no se anuncian, se ofrecen a clientes elegidos— por 12 y 15 millones de euros. Uno de estos tesoros que tiene en cartera es un ático situado en pleno barrio de Salamanca que se vende por casi cuatro millones de euros. Está ubicado en la octava y novena planta de un edificio clásico de 1956, con entrada señorial y un solo vecino por planta. La propiedad cuenta con 276 metros construidos y 130 metros de terraza. Las últimas visitas a este piso de cuatro dormitorios corresponden a familias latinoamericanas con uno o dos hijos que buscan vistas despejadas en una zona cotizada de Madrid.

Aunque el perfil de este tipo de vivienda es variopinto. También son parejas relativamente jóvenes sin hijos que reclaman privacidad y terraza dentro de los cascos urbanos. Y matrimonios sin hijos o con hijos ya independizados que quieren una casa de reposición. “Han criado a su familia en unifamiliares con jardín y ahora desean volver al centro, pero conservando una zona de esparcimiento al aire libre”, concluyen en Uxban. Eso sí, todos tienen que hacer frente a algunos inconvenientes, como el coste energético, superior al de otros pisos. Pero esto forma parte del capricho.

Se adhiere a los criterios de  **The Trust Project**

[Más información >](#)



 **ARCHIVADO EN:**

Barcelona · Mercado inmobiliario · Inversión inmobiliaria · Cataluña · Vivienda · Fondos inversión · Ayuntamiento Madrid · Mercados financieros · Madrid · Ayuntamientos · Latinoamérica
