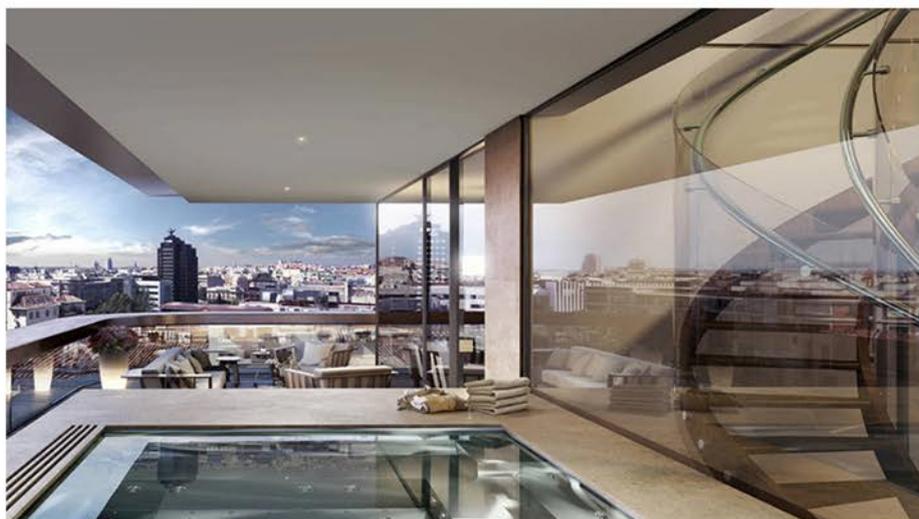


LAS VENTAS DE CASAS DE LUJO SE RALENTIZA

Expectativas de venta muy altas y primeras rebajas, así está el inmobiliario de lujo

Hay muchas propiedades actualmente a la venta a precios fuera de mercado que no interesan a nadie, salvo que se ajusten en precio



Lagasca 99.

AUTOR

E. SANZ

[Contacta al autor](#)[elena_sanz](#)

TAGS

CASAS DE LUJO – MERCADO
INMOBILIARIO – LUJO – SECTOR
RESIDENCIAL – INVERSORES –
INTERNACIONAL

TIEMPO DE LECTURA 8 min

22/09/2019 05:00

"Las **expectativas de los vendedores están infladísimas**. Hay muchas propiedades actualmente a la venta a **precios fuera de mercado** que no interesan a nadie, salvo que se ajusten en precio. De hecho, nosotros acabamos de cerrar la compra de una **vivienda para reformar** por la que pedían algo más de 1,5 millones de euros, y hemos conseguido una rebaja del 30%".

Gonzalo Robles, CEO de Uxban, **lleva desde 2014 comprando, reformando y vendiendo pisos de lujo** en los mejores barrios de Madrid. En estos cinco años ha vivido, en primera persona, la evolución del **mercado residencial de lujo** y, al igual que otros muchos expertos, considera que "el mercado está raro".

Con estas mismas palabras definen varios expertos especializados en la **compraventa de casas de lujo** cómo es la situación actual de este mercado a la vuelta del verano. Un mercado que **se encamina hacia un cambio de tendencia** tras cuatro años de fuertes crecimientos. De auténtica locura", según Robles.

“ Hemos vendido un ático frente a la puerta de Alcalá por cuatro millones de euros, mientras que el propietario quería venderlo por ocho

Aunque todos reconocen que no se han parado las transacciones, coinciden en señalar que desde el lado de la demanda los **plazos de venta se han alargado**, es decir, se tarda más en cerrar una operación, mientras que muchos de los que tienen activos a la venta -ya sean viviendas o edificios completos- mantienen unas **expectativas en cuanto a precios muy elevadas**, lo que ha provocado que apenas se cierren operaciones, a diferencia de lo que pasaba hace años.

"En Madrid hay **muchos edificios enteros a la venta**, pero sus propietarios piden precios que están completamente fuera de mercado", explica Óscar Larrea director general de Engel & Völkers Madrid, cuyo equipo se patea a diario las calles más 'prime' de la capital **en busca de activos en venta**. "Comprar a 7.000 u 8.000 euros el metro cuadrado de repercusión implica vender a 15.000, y a esos precios, no se vende", asegura. Además, al igual que Robles, también ha sido testigo, en primera persona, de las **infladas expectativas de venta** que tienen algunos propietarios. "Hemos vendido un ático frente a la puerta de Alcalá por cuatro millones de euros. El propietario quería venderlo por ocho", reconoce Larrea.

Orellana 1, Velázquez 70, Velázquez 21, Hermanos Bécquer 8 o plaza de la Independencia 8 son solo algunos de los ejemplos de **edificios residenciales que salieron a la venta hace más de un año** y que aún no han encontrado comprador, a pesar de su buena ubicación, debido a las elevadas expectativas económicas de sus propietarios. Y no porque haya desaparecido el apetito de compra.

"Ha llegado mucho dinero a España en estos últimos años, y algunos **inversores han sido muy mal asesorados**, han comprado a precios poco creíbles y ahora están intentando vender a 10.000 o 12.000 euros el metro cuadrado, precios que en muchos casos están fuera de mercado", señala Gonzalo Robles en cuya opinión, la brecha que existe actualmente entre los **precios que piden los vendedores y los precios reales** a los que se cierran las transacciones, es más alta que nunca. Ha llegado el momento de que los **vendedores comiencen a bajar sus expectativas de venta**".

Hora de liquidar los proyectos existentes

Una de esas **promociones atascadas es la de Jorge Juan 53**, en pleno barrio de Salamanca, **de la familia Grosvenor**. Antes del verano, solamente se habían vendido dos de sus seis viviendas y 15 plazas de aparcamiento de un total de 110. Jorge Juan se suma a **más de una docena de proyectos de lujo** actualmente en marcha -la gran mayoría en el barrio de Chamberí-, con diferentes grados de comercialización, y muchos de ellos con el fin de las obras a la vuelta de la esquina lo que, según estos expertos, podría ayudar a desatascar algunas promociones.

Estos mismos expertos no prevén la salida al mercado de **nuevas promociones de lujo** en ubicaciones 'prime'. "La actividad se va a centrar en ir **liquidando poco a poco lo que ya existe**", apunta Larrea.

Y no es para menos si tenemos en cuenta que el **mercado residencial de lujo**, aunque no se ha parado, sí ha mostrado síntomas de **cierta ralentización a la vuelta del verano**. "Los últimos cuatro años han sido una auténtica locura. No era sostenible y, como en cualquier ciclo, es normal que se produzca una corrección", reconoce Robles, si bien, matiza que "en ningún caso debemos pensar en la **debacle hace una década**. Para que eso vuelva a suceder pasarán por lo menos treinta años".

“ Muchos vendedores están cansados de tener su casa en venta, lo que ha comenzado a provocar las primeras bajadas de precio

"Seguimos cerrando ventas y sigue habiendo compradores, pero son más selectivos y precavidos. Sin embargo, nosotros hemos decidido vender lo que tenemos y comprar poco, porque los precios de venta son muy elevados", añade este arquitecto al tiempo que reconoce que "la **gente está cansada de tener su casa en venta**, lo que ha comenzado a provocar que el vendedor, si tiene prisa por vender, decida bajar precio. En nuestro caso, acabamos de cerrar un par de compras a muy buen precio y hace unos días me llegaron otros dos inmuebles con **grandes bajadas**".

El **entorno económico y político** no han ayudado a mantener el fuerte empuje del sector. De hecho, Uxban calcula que la falta de ejecutivo ha **reducido en un 20% la venta de viviendas de lujo** desde finales de 2018, al tiempo que ha **aumentado en un 50% el tiempo de venta** de 4 a 6-8 meses.

"Los principales picos de desaceleración coincidieron con las elecciones municipales, autonómicas y generales", señala Robles, quien no descarta que la situación se repita ante la convocatoria de nuevas elecciones generales el próximo 10 de noviembre. "El **dinero es muy miedoso**. La ausencia de gobierno es uno de los factores que más influyen en el nivel de confianza de un país y su percepción económica, sobre todo para los inversores extranjeros, a lo que hay que sumar la **recesión en Alemania**, el Brexit... Ya sucedió el año pasado. Después del verano y ante las elecciones generales, el ritmo de ventas también ralentizó las operaciones".

Al igual que el resto de expertos consultados, Ana Calderón, 'real estate manager' de Home Select, opina que "el **mercado está raro**. No se ha parado, pero la incertidumbre política afecta a las transacciones. Desde que un comprador reserva una vivienda hasta que firma las escrituras pueden transcurrir tres meses".

Por otro lado, Calderón constata que la **desbandada del inversor y comprador venezolano** no se ha visto compensada por la **llegada masiva de mexicanos**, tal y como preveía el sector del lujo. "Esperábamos una llegada masiva de mexicanos que no se ha producido".

No ha habido llegada masiva de mexicanos

"Entre nuestros compradores internacionales, en torno a un 70% son latinoamericanos y un 30% europeos. Entre los primeros, tanto los **venezolanos como los mexicanos** suponen, aproximadamente, el 40% de las ventas. Hace unos años, los primeros cerraban entre el 60% y el 70% de las transacciones, y esa importante bajada no ha sido compensada por los mexicanos, que no terminan de aterrizar en España", reconoce Larrea.

¿Por qué? "Antes de invertir en España, los **mexicanos pasan por Miami**. Y una vez que han invertido allí, vienen aquí, que es su segunda patria, aunque lo hacen con un presupuesto más ajustado que los venezolanos", explica Ana Calderón. "Por lo general están dispuestos a comprar entre 1,5 y 2 millones de euros, mientras que los venezolanos, aunque de media pagan en torno a los 2,5 millones, su rango es más amplio, desde 800.000 hasta 5 millones de euros".

Larrea, por su parte, confía en que el **cliente mexicano** acabará llegando. "Muchos de los que quieren invertir en España tienen su **dinero invertido en ladrillo en su país**, a diferencia de los venezolanos, que tienen sus inversiones más repartidas fuera de Venezuela y en diferentes activos -bolsa, ladrillo...-, lo que les permite tener mayor liquidez".

Por su parte, Ana Calderón apunta hacia una **nueva nacionalidad** que, de manera muy sigilosa ha ido entrando poco a poco al mercado. Se trata de los ricos peruanos. "Son muy discretos y, al igual que los venezolanos, son muy tradicionales y solamente quieren el barrio de Salamanca, como mucho, Almagro. Además, ninguna de sus compras baja de dos millones de euros. Es un inversor a tener muy en cuenta".

El comprador internacional es clave en la evolución del mercado de lujo ya que tiene un **poder adquisitivo mucho mayor** en comparación con un cliente nacional y es capaz de pagar más por las mejores propiedades disponibles. "Las noticias que le llegan de España es que no se forma gobierno y que probablemente haya un adelanto electoral. Esa **inestabilidad es suficiente para no tomar una decisión de inversión** en el corto/medio plazo", explica Gonzalo Robles.

"El nacional compra para vivir y tiene muy claro dónde quiere comprar. Además, **no está dispuesto a pagar un sobreprecio por las amenities** y servicios que ofrecen muchas promociones actuales en las zonas prime de Madrid", señala Ana Calderó.

Y es que, tal y como coinciden en señalar todos estos expertos, las **grandes fortunas españolas** se piensan mucho una operación cuando esta **pasa del millón de euros**, a lo que hay que sumar un factor que no existía hace un par de años, la mayor oferta de promociones que superan esos precios. "A veces tenemos un comprador pero no hay producto que se adapte a sus necesidades y, o bien se abren a otros mercados o se ven frustrados", concluye Ana Calderón, quien reconoce que, al igual que ha sucedido en ejercicios anteriores, en la recta final del año habrá una mayor actividad del cliente nacional, por motivos fiscales.