

UN ACTIVO MUY ESCASO Y CARO

La joya del mercado de lujo no se frena por el covid: la venta de áticos coge impulso

Era el activo más atractivo del mercado inmobiliario de lujo antes de que estallara la crisis del coronavirus y no solo sigue siéndolo, sino que el apetito ha ido en aumento



Ático en Espronceda 32

AUTOR

E. SANZ

Contacta al autor

elena_sanz

TAGS

CASAS DE LUJO - CORONAVIRUS

- MERCADO INMOBILIARIO

TIEMPO DE LECTURA 12 min

24/05/2020 05:00

Adelantado en Previews.

Era el activo más atractivo del [mercado inmobiliario de lujo](#) antes de que estallara la [crisis del coronavirus](#) y no solo sigue siéndolo, sino que el apetito ha ido en aumento. Hablamos de los **áticos de lujo**, un producto escaso y muy demandado, dos factores que han impulsado su precio en los últimos años.

El **estado de alarma ha provocado la práctica paralización de las ventas** de viviendas, pero el apetito por este tipo de activos ha seguido prácticamente intacto. De hecho, en las últimas semanas se ha cerrado la venta de varios áticos de algunos de los **proyectos residenciales de lujo más importantes de la capital**.

"En cualquier proyecto de lujo son las unidades que **casi siempre se venden durante el transcurso de la obra**. Y si antes del estado de alarma había mucho apetito por este tipo de activos, ahora hay más, si cabe", señala Luis Valdés, director de residencial en Colliers International Spain, firma que ha intermediado en la venta de algunas de estas exclusivas unidades y que desde el confinamiento ha vendido más de **36,5 millones de euros** en residencial de lujo.

Si antes del estado de alarma había mucho apetito por este tipo de activos, ahora hay más, si cabe

En concreto, la consultora ha cerrado la **venta de dos áticos en General Martínez Campos 19**, edificio que compró el fondo mexicano Terralpa a finales de 2019. **Un inmueble que pertenecía a Europa Capital** —vehículo de inversión europeo de The Rockefeller Group—, y que sufrió un derrumbe en mayo de 2018, apenas unos días después de que arrancara su comercialización, lo que provocó que se paralizaran las obras y la posterior venta del edificio.

Sus dos áticos —de 167 y 204 metros cuadrados— han sido **vendidos por encima de 11.000 euros el metro cuadrado**, precio que si bien no rompe la barrera de los máximos que se han llegado a pagar en el mercado de lujo en el barrio de Salamanca, tampoco apuntan hacia un enfriamiento del mercado. "Sigue habiendo **muchísima liquidez** en el mercado. Se ha producido un 'shock' de la demanda como consecuencia del estado de alarma que ha obligado a parar el mercado durante varias semanas, pero no estamos **ni ante una crisis de oferta ni de liquidez**. Y la venta de tres áticos en plena pandemia es prueba de ello".

Colliers también ha cerrado en plena pandemia la venta de otro ático de 222 metros cuadrados en la que fue la antigua sede de la agencia Efe en la calle Espronceda 32. Un edificio comprado por Arcano Capital en 2019 y transformado en 50 pisos de alto standing y más de 200 plazas de aparcamiento, que también ha conseguido **vender la joya de su corona, el ático más caro de la promoción**, en 2,6 millones de euros, a razón de 11.400 euros el metro cuadrado. La venta de la promoción va viento en popa: 43 de sus 50 unidades vendidas, y cinco de sus ocho áticos.

No han sido los únicos áticos vendidos. 1810 Capital Investment, firma de capital argentino que gestionan en España Francis Btsh, ha puesto el **broche de oro a uno de sus proyectos de lujo en la capital, Santa Isabel 21, con la venta de su ático de 165 metros cuadrados**, única unidad que quedaba por vender en esta promoción y que ha sido comprada por un **inversor latinoamericano por poco más de un millón de euros**.

"La pandemia ha despertado gran interés por los áticos, y aunque la venta en segunda mano puede ser más complicada, no así para este tipo de activos, muy escasos en el mercado. En este sentido **no creo que vaya a producirse una rebaja de precios**. De hecho, el ático de Santa Isabel se vendió al mismo precio al que salió al mercado hace unos meses", explica a El Confidencial Francis Btsh. "Prueba del apetito por este tipo de activos es la venta de este ático, fuera del barrio de Salamanca, **un oasis en medio de la ciudad**".

Los precios de venta de todas estas unidades no destacan tanto por el desembolso final sino como por el **precio del metro cuadrado**. Por encima de 11.000 euros el metro cuadrado en Chamberí, lejos de los 14.000 o 16.000 euros que podrían llegar a pagarse en el barrio de Salamanca, pero precios muy significativos para la zona.

"La crisis sanitaria desencadenada por el coronavirus y el impulso del teletrabajo han provocado que muchos compradores estén **dispuestos a gastarse algo más de dinero en una vivienda** para tener mejores terrazas o un jardín a las afueras", reconoce Luis Valdés, quien explica que entre los compradores de estos activos figuran dos españoles y un mexicano. "Los latinoamericanos siguen siendo muy activos. Tienen miedo de la situación política en sus países y en España encuentran seguridad. De hecho, Madrid, por su clima, sus comunicaciones... está en el top de sus preferencias".

La escasez de estos activos juega a favor de su precio. Según Samuel Población, director nacional de residencial y suelo de CBRE, "aunque la **crisis afecta de modo general a todos los mercados y sectores**, la experiencia de la crisis anterior apunta a que la vivienda de medio y medio alto-standing en ciudades como Madrid es más resiliente que en el resto del territorio nacional". Además, los expertos coinciden en señalar en que la obra nueva será capaz de aguantar mejor la crisis que la segunda mano.

"En obra nueva no creo que vaya a haber mucha variación respecto a los precios, ya que hay **muy poca oferta y mucho interés en los áticos**. Los que no se venden es porque están claramente fuera de precio. Además, a partir de ocho millones de euros, cuesta vender", reconoce Luis Valdés. Una opinión que comparte Ana Calderón, CEO de ABC Realtor, firma especializada en la venta de pisos y propiedades de lujo.

El vendedor sabe que tiene un diamante y en muchas ocasiones, salvo que necesite vender, los precios de venta son muy elevados

"Es un producto escaso, y este hecho le da un valor añadido. Además, **la pandemia ha alimentado más aún, si cabe, el apetito por este tipo de activos**. No obstante, mientras que los áticos entre uno y cuatro millones se van a vender con facilidad, no sucederá lo mismo con los más caros del mercado. El producto más exclusivo, más top, no va a tener una salida tan fácil en el mercado y que aunque **España sigue siendo un país seguro y atractivo para invertir**, algunos de estos áticos suponen un desembolso económico muy elevado, y la situación económica en el país no ayuda a ese tipo de inversiones tan exclusivas", añade Calderón.

¿Cómo se ha vendido en plena pandemia?

La **venta de áticos de obra nueva durante la pandemia se ha visto favorecida** por varios factores. "La obra nueva, con o sin coronavirus, no se puede visitar. Mandamos al cliente la memoria de calidades, la presentación virtual y realizamos videollamadas", explica Luis Valdés. "En segunda mano, por el contrario, eso no se podría hacer, puesto que el cliente querría realizar la visita. Además, el cliente viene con la lección aprendida, lleva un tiempo buscando y tiene una idea muy clara de lo que quiere comprar".

Opinión que comparte Carlos Zamora, director de residencial de Knight Frank, que comercializa varios áticos tanto en obra nueva como en segunda mano en Madrid. En su opinión, "lo sucedido en los dos últimos meses nos ha servido para darnos cuenta de que **la demanda puede cambiar**. Mucha gente piensa en que si vuelve a repetirse una situación como la que estamos viviendo, prefiere que sea en una casa con terraza o jardín. Y en este sentido hemos notado un aumento de la demanda de este tipo de activos".

Zamora cree que los áticos pueden salir reforzados. "Son un activo muy goloso y aquellos que tienen dinero y no les ha afectado la crisis, se están planteando su compra. No obstante, habrá que ver cómo afecta al comprador internacional, ya que el hecho de que no se pueda viajar puede provocar un parón, aunque solo sea temporal, del cliente latinoamericano o de otras partes del mundo", asegura Zamora.

áticos son un activo muy codiciado ya que **salen a cuentagotas al mercado**. Desde el punto de vista del comprador tenemos dos hándicaps, **son muy escasos y suelen salir a la venta** a precios muy elevados", explica a El Confidencial Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto 'standing'. "Quien tiene un **ático sabe que es objeto de deseo y por eso suele pedir precios muy elevados por él**".

"No obstante", explica Robles, en el mercado de segunda mano, "muchos de los **áticos que salen a la venta son infraviviendas**. Se han usado como trasteros o lavaderos y muchos se encuentran en un estado lamentable que requieren un gran reforma que a muchos compradores asusta. No todo el mundo está dispuesto a meterse en una reforma como la que requiere un activo de estas características. Los **potenciales compradores suelen preferir un ático con la reforma ya realizada** y listo para entrar a vivir".

Con más de un lustro de experiencia en el mercado comprando pisos y áticos en el centro de Madrid y reformándolos para su venta, Gonzalo Robles ha visitado activos completamente **fuera de mercado por precio**. "El vendedor sabe que tiene un diamante y en muchas ocasiones, salvo que tenga necesidad de vender y hacer liquidez, los precios de venta son muy elevados. A eso también contribuye el hecho de que al haber tan pocos áticos a la venta, **apenas hay testigos con los que poder comparar para fijar un precio**".

A pesar de ello, la venta de áticos de segunda mano ha sido bastante activa en los últimos meses, tal y como asegura Óscar Larrea, director general de Engel & Völkers Madrid. "En época estival siempre hay una **demanda creciente en zonas del extrarradio de Madrid** y también sube el interés por los áticos. Suele acompañar mucho el clima en esta temporada del año. Además, esta demanda además se ha visto incrementada por la nueva situación en la que nos encontramos".

Una opinión que comparte Samuel Población. "Áticos y bajos con jardín siempre han sido **tipologías estrella en las promociones**. Con la situación actual de confinamiento cobran aún más relevancia, al disponer de mayores espacios abiertos, luz natural posibilidades de pasar más tiempo en el hogar con gran confortabilidad. Desde CBRE llevamos dos meses atendiendo numerosas demandas para este producto, con transacciones de áticos realizados en Skyline".

Por su parte y en cuanto al ritmo de ventas, Óscar Larrea señala que en los últimos tres meses Engel & Völkers ha cerrado **10 operaciones de áticos de segunda mano** en Tetuán, Lista, Las Rozas, Majadahonda, Chamberí y Arganzuela. "Además, actualmente tenemos cinco ofertas activas y prácticamente cerradas sobre otros cinco áticos. Uno en Cortes, tres en Tetuán, dos de ellos de obra nueva".

Los áticos más caros de Madrid

No obstante, el ritmo de ventas es inversamente proporcional el precio del activo. "**Cuanto más caro es el precio, más lento es el ritmo de ventas**", apunta Luis Valdés. De hecho, el ático más caro en el mercado salió a la venta hace más de un año. **Ubicado en la calle Montalbán 11 —y propiedad de los hispano italianos Italinmuebles—, junto al Parque de El Retiro**, es un triplex de 750 metros cuadrados más otros 200 de terraza y está en venta por 14,6 millones de euros, según Knight Frank, consultora encargada de su comercialización. 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 lujo de Abel Matutes Prats y Manuel Campos, se habría superado ligeramente esa cifra. **A 20.000 euros compró Amancio Ortega uno de sus dos áticos en 2017**.

Tanto por precio como por superficie, hay otro activo que compite por hacerse con el título más exclusivo de la capital. **Se trata de los 1.000 metros cuadrados de Pablo Aranda 3**. Un proyecto de rehabilitación del grupo venezolano Gran Roque Capital en la zona de El Viso, donde las viviendas no bajan del millón de euros. Según diferentes fuentes, por él podrían llegar a pagarse 13,2 millones de euros, es decir, 13.200 euros el metro cuadrado. Sin embargo, al igual que en Montalbán 11, este activo lleva muchos meses a la venta.

También hay producto nuevo en el mercado. Es el caso, por ejemplo, del ático de la **Plaza de Marqués de Salamanca 11. Un proyecto de súper lujo** en el barrio más cotizado por las grandes fortunas latinoamericanas, con un precio en torno a los 10 millones de euros. El propietario del edificio es también el fondo mexicano Terralpa –General Martínez Campos 19–, con **varios proyectos de lujo más en la capital como Monte Esquinza 5**, cuyo ático de 225 metros cuadrados ha despertado mucho interés entre potenciales compradores.

De hecho, el capital mexicano ha tomado el relevo de los venezolanos tanto en la compra y promoción de edificios para promover pisos de lujo, como en lo que respecta a la compra de vivienda 'prime' en la capital. Zurbarán 26 o Alberto Bosch, uno de cuyos áticos, de 2,8 millones de euros, también ha suscitado gran interés.