

FUTURO DEL MERCADO DE ALTO 'STANDING

Del comprador oportunista al internacional, las fases de la desescalada en los pisos de lujo

De la nada actual al comprador oportunista y al nacional, para volver al comprador internacional, así será la recuperación del mercado residencial de lujo en España



AUTOR

E. SANZ

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

TAGS

CORONAVIRUS – CASAS DE LUJO
– MERCADO INMOBILIARIO –
SECTOR RESIDENCIAL

TIEMPO DE LECTURA 6 min

07/05/2020 21:58 - ACTUALIZADO: 09/05/2020 18:44

De la nada actual al **comprador oportunista y al nacional, para volver al comprador internacional**. El **coronavirus** ha azotado no solo la salud y la economía del país sino que ha hecho saltar por los aires las halagüeñas previsiones que existían debidas al foco de los inversores extranjeros en nuestro **mercado residencial de lujo**. Tras el coma inducido de los últimos dos meses de la economía española, el Gobierno apuntó hace unos días unas **fases de desescalada** que desde Uxban han querido encajar en un calendario real de activación del sector. Es decir, ¿cómo serán las **fases reales de la desescalada para la vivienda de lujo**?

“La **crisis económica derivada de la sanitaria** producida por el coronavirus es nueva para todos. Sin embargo, es fácil vislumbrar que tendrá todos los ingredientes de una **recesión tradicional pero concentrada en el tiempo**. Así, en el sector inmobiliario, y en concreto en el de lujo, las distintas fases de desescalada tendrán relación con el tipo de comprador que será protagonista”, explica Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto 'standing'.

“ **La vivienda de lujo sufrirá un descuento en los precios de entre un 10-15%, en función de si la ubicación es buena o muy buena**

"Nadie duda de que, con las **previsiones de PIB y empleo de España** para 2020, el **mercado residencial de lujo sufrirá un descuento** en los precios de cierre de entre un 10-15% —en función de si la ubicación es buena o muy buena—, y simplemente por el mero hecho de que **viene un periodo de iliquidez, la bajada de precio será el reclamo principal** para conseguir vender el activo de forma rápida", asegura Robles, quien también identifica cuatro fases en la desescalada o activación del sector residencial de lujo:

Fase 0. Actualidad

Según Robles, "a diferencia del año 2008, **el sistema bancario funciona** y los promotores y sector privado están menos endeudados, por lo que las **obras y operaciones en curso** interrumpidas durante un mes por el estado de alarma van a continuar hasta concluir. Salvo casos excepcionales, las compraventas que ya estaban apalabradas en forma de contratos de arras se realizarán con normalidad".

En esta primera fase, que ha durado casi dos meses, **las obras solamente se interrumpieron durante dos semanas** —coincidiendo prácticamente con la Semana Santa—, pero se reanudaron de manera generalizada el pasado 15 de abril. Durante este periodo, tal y como explican los expertos, se han podido **formalizar las ventas que ya contaban con los contratos de arras**, mientras que el sector promotor asegura haber realizado preventas desde que se decretó el estado de alarma el pasado 15 de marzo. Por poner un ejemplo, solo en abril, **Neinor Homes realizó 64 pre-reservas**, la mitad de lo previsto para este mes antes de que estallara la crisis.

Aunque por el desembolso que supone la **compra de una vivienda de lujo** parece poco probable una compra a ciegas, es decir, sin visitar el inmueble, lo cierto es que se han producido algunas transacciones durante los dos últimos meses. "Antes de que estallara la crisis del coronavirus, **ya se cerraban operaciones sin necesidad de que el comprador viera la vivienda**. De hecho, ocurre con más frecuencia de lo que alguien pudiera esperar cuando se va a desembolsar más de un millón de euros, pero un 13,5% de nuestros clientes **ha realizado este tipo de compras sin llegar a visitar la casa antes**. En un 70% de los casos, por la recomendación de un familiar, y en un 30% de los casos, por la recomendación de un agente inmobiliario", explicaba hace unos días Gonzalo Robles, quien señala, no obstante, que suele tratarse de inversores.

Fase 1. Comprador oportunista (junio-septiembre)

"Para **adquirir una vivienda de lujo**, hay que hacer frente a un **importante desembolso de capital**, y para ello es vital sentir confianza en el futuro. Los primeros meses seguirán siendo de incertidumbre sanitaria, por lo que el terreno estará abonado para los compradores con un perfil de riesgo mayor: inversores privados y fondos nacionales o internacionales con presencia previa en España. Tristemente, debido al alto número de fallecidos, saldrán en venta activos provenientes de herencias. En esta ocasión, con más ímpetu, los vendedores liquidarán con mayores márgenes de negociación", afirma Robles.

En este sentido, este experto considera que **se abre una ventana de oportunidad** en varios mercados, entre ellos el **inmobiliario, para comprar con descuentos de entre el 10-20%**. "Dado el periodo que vamos a comenzar, con descenso en el número de operaciones, quienes **tengan necesidad de liquidar sus inmuebles** van a asumir estos descuentos para lograrlo", asegura Robles. "Calculo una caída media de precios del 15% y podemos llegar a ver oportunidades de rebajar entre el 30% y el 40%", asegura Óscar Larrea, director general de Engel & Völkers Madrid, quien destaca cómo ya el mercado de lujo en la capital había comenzado a mostrar síntomas de agotamiento antes de la crisis, y cómo algunos productos no conseguían tener salida en el mercado.

No obstante, tal y como asegura Robles, "el **inmobiliario es un sector refugio para la mayoría de los ahorradores**, y en ubicaciones 'prime' como las que contamos en Uxban, los precios no van a verse tan afectados como seguramente ocurra en ubicaciones más humildes".

Fase 2. Comprador nacional (septiembre-diciembre)

La activación de esta fase dependerá exclusivamente, señala Robles, de **si hay o no una segunda oleada del virus**, o, en caso de haberla, de que exista un tratamiento que evite un nuevo confinamiento sanitario. En ese escenario, según el CEO de Uxan, comenzará a tomar fuerza el comprador nacional. "Es un comprador que **tiene necesidad de comprar por sus planes de vida**, sobre todo, una casa de reposición. Ya había comenzado la búsqueda antes del 14 de marzo, y después de un tiempo prudencial retoma la búsqueda. **No comprará a cualquier precio y querrá negociar**, pero por otro lado tiene cierta prisa, ya que ese cambio en su estilo de vida se ha dilatado mucho más de lo previsto".

Fase 3. Comprador internacional (primer trimestre de 2021)

El coronavirus ha desatado una **crisis a nivel mundial**. Por eso, según Gonzalo Robles, los motivos por los cuales el comprador internacional compraba en España antes del covid-19 seguirán siendo los mismos: **buen clima, cultura y sobre todo una moneda fuerte en el marco de la UE**.

"El **comprador latinoamericano seguirá siendo protagonista**, especialmente de países como México, que ya entró en recesión en 2019 de la mano de López Obrador, y que ahora con la crisis sanitaria se ha agudizado. Esta fase, una vez superado el invierno, **vendrá de la mano del inicio de la recuperación del turismo**, especialmente las aerolíneas y el hotelero. A partir de ese momento, comenzará el inicio de la recuperación de la 'normalidad' en el sector residencial de lujo", asegura Robles.