

ENTRE 1M Y 3M DE EUROS, A REFORMAR

No hay casas de lujo para tanto rico: escasea la oferta en el barrio de Salamanca de Madrid

El escaso producto existente a la venta no encaja ni por precio, ni por tipología, ni por ubicación con las expectativas de los compradores, especialmente ricos latinoamericanos



Vivienda en la calle Zurbano rehabilitada por Uxban.

Por E. Sanz

26/09/2021 - 05:00



EC EXCLUSIVO Artículo solo para suscriptores

"Este verano he tenido varios clientes latinoamericanos con muchas ganas de comprar y un buen presupuesto que **se han vuelto a sus países con las manos vacías** porque no había producto que encajara en lo que estaban buscando. Hay mucha demanda y muy poco producto".

El **mercado de lujo** en España ha cogido impulso en los últimos meses, especialmente con la llegada de los clientes extranjeros, completamente desaparecidos durante los meses más duros del confinamiento. Sin embargo, **apenas hay producto en el mercado que cumpla con sus expectativas**, especialmente en el segmento de segunda mano. El escaso producto existente a la venta **no encaja ni por precio, ni por tipología, ni por ubicación**.

El escaso producto existente a la venta no encaja ni por precio, ni por tipología, ni por ubicación

"Realmente no hay producto y el que existe es de tipología y precio más elevado para la demanda existente", explica a El Confidencial Ana Carlderón, CEO de A.Be.C. Realtor. "Actualmente la demanda **se centra principalmente en el barrio de Salamanca y especialmente en Recoletos**. La tipología más demandada es la vivienda de tres dormitorios en un rango de precios entre 1,8 y 2,5 millones de euros, si bien en el caso de los **inversores**, el presupuesto se mueve en torno a **un millón de euros y en viviendas para reformar**".

Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto 'standing' coincide con Calderón. "Principalmente **falta vivienda reformada de calidad**, para entrar a vivir, en los barrios tradicionalmente 'prime' de Madrid. La **demanda en Salamanca o Recoletos es actualmente histórica** y, al mismo tiempo es el barrio que más está sufriendo la escasez de producto, lo que está provocando que los compradores se estén desplazando con interés y haciendo subir los precios de ubicaciones como **Justicia y Almagro**". ¿Qué buscan? "Fundamentalmente **viviendas entre 1 y 3 millones de euros** y en menor medida hasta 5 y 6 millones".



Interior de una vivienda en Recoletos. (Home Select)

"El cliente **latinoamericano está buscando fundamentalmente un producto de inversión**, reformado o para reformar, en barrio de Salamanca y Almagro, **entre 800.000 y 1,5 millones de euros**, con 2-3 habitaciones y 2 cuartos de baño. La idea es poner el activo en rentabilidad —aproximadamente un 5% con Home Club— y disfrutarlo en las estancias cortas en las que el cliente viaja a España", asegura Elena Jori, directora de real estate de Home Select. "El problema", prosigue, "es que hay muy poco producto, especialmente, para reformar".

"Los **pisos reformados con buena localización y a un precio razonable duran muy poco en el mercado**. La demanda es claramente muy superior a la oferta, de ahí que las **inmobiliarias** estén incorporando perfiles especializados en captación para tener el producto que respondan a las peticiones de sus clientes", añade Jori.



Casas de un millón de euros, el activo más buscado en el mercado de lujo de Madrid

E. Sanz

Según Gonzalo Robles, "el principal problema del mercado actualmente es que gran parte del producto en venta no es de interés para el mercado, **por su precio disparatado o por su escasa calidad**. La demanda, sobre todo extranjera, está acostumbrada a un estándar internacional. Eso es lo que busca y no lo encuentra con facilidad. Una vez que sale un producto con estos criterios y precio razonable, literalmente, vuela", explica este experto, a lo que Ana Calderón añade, que es un problema fundamentalmente que se da en el segmento de segunda mano porque **"el cliente extranjero no quiere esperar uno o dos años a que le entreguen el piso que ha comprado. Lo quiere vivir ya"**.

Además, según Óscar Larrea, 'executive director' de **John Taylor**, "también **falta de suelo o edificios para rehabilitar** y la poca oferta de estos activos que salen al mercado, lo hacen por encima de su precio real de mercado. Además", añade, "en el mercado de segunda mano, aunque puede parecer lo contrario, **casi el 30% de la oferta actual son sótanos**, entreplantas y primeros. Viviendas con muy baja demanda".

Sin oferta, los precios seguirán subiendo

Elena Jori considera que el problema de falta de producto es generalizado tanto en obra nueva como en segunda mano. **"No hay proyectos de obra nueva o rehabilitación integral** en el barrio de Salamanca más allá de los que se iniciaron hace dos o tres años. Las unidades que aún quedan sin vender a veces no son las mejores o **resultan exageradamente caras si las comparamos con el mercado de segunda mano**. Algunos proyectos han colgado el cartel de vendido antes de que llegara al mercado".



Vivienda en la calle Zurbano rehabilitada por Uxban.

El gran apetito comprador y la escasez de producto en venta provocará, inevitablemente, el incremento de los precios. Ana Calderón considera que sí habrá subidas, pero "siempre dependiendo de la demanda". Opinión que comparte Robles. "Mientras la **demanda esté tan fuerte y activa seguirán subiendo los precios**. En **Salamanca** puede que las subidas tengan menos recorrido, pero los precios se van a mantener altos porque hay mercado. En el resto de zonas buenas el incremento será moderado, también a medida que el comprador se desplace desde el barrio de Salamanca".

Por su parte, Elena Jori asegura que los precios aún tienen recorrido al alza. "Están subiendo porque **siguen siendo bajos en comparación con otras ciudades europeas**. Muchos de estos clientes tienen además propiedades en Miami y pagan unos impuestos muy superiores a nuestro IBI. A ellos les parece una oportunidad invertir ahora en Madrid en zona 'prime'. Además, valoran la calidad de vida de la ciudad, la oferta cultural y gastronómica y **todo les parece muy barato** en comparación con lo que reciben por ejemplo en Estados Unidos".

|"Una vez que sale un producto acorde a la demanda y precio razonable, literalmente, vuela"

Precisamente el comprador extranjero está siendo el gran protagonista del mercado de lujo en la capital en los últimos meses, una vez se ha relajado las restricciones a la movilidad. Y, como ya viene sucediendo desde hace un par de años, **mexicanos y peruanos han cogido el testigo de los venezolanos**, mucho menos activos que entre 2014 y 2018.

"Tenemos un volumen alto de demanda internacional, principalmente peruano y mexicano que busca **obra nueva o segunda mano reformada en zonas 'high level, por encima del millón de euros** y dos o tres dormitorios, con especial preferencia por zonas como Recoletos o Justicia", constata Óscar Larrea. "Para demanda nacional **escasean pisos de 1 y 3 dormitorios**, mientras que en estos dos últimos meses hayan aumentado los **alquileres a medio y largo plazo de precios superiores a los 3.000 euros** por parte de clientes de centro Europa".

Elena Jori coincide con Larrea. "La demanda es fundamentalmente extranjera y se centra en los últimos meses en **inversores mexicanos y peruanos** que vienen a Madrid por un periodo de tiempo de dos o tres meses para conocer el mercado y los distintos barrios. Durante ese tiempo **viven en alquiler** y al final acaban comprando".

El apetito comprador es tan fuerte que "las transacciones de extranjeros han aumentado más del 200% en comparación con 2019"

De hecho, según Larrea el apetito comprador por parte de los extranjeros es tan fuerte que mientras que "el número de transacciones por parte de compradores nacionales sigue estable, las **transacciones de extranjeros han aumentado más del 200%** en comparación con las cifras de finales del 2019".

El nacional, no obstante, no está desaparecido, si bien, se centra en otras zonas, tal y como explica Ana Calderón. "El cliente nacional ha resurgido, pero en otras zonas como **El Viso**, Chamberí o Nueva España". A lo que el directivo de John Taylor destaca el "apetito del **inversor nacional que no encuentra producto con precios interesantes para la rentabilidad que necesita**".

"Hay una fuerte demanda en ambos casos. El **nacional está buscando vivienda de reposición, y el extranjero también está entrando muy fuerte** porque ya pueden salir de sus países y, además, siguen produciéndose episodios de inestabilidad política en los países latinoamericanos agravados por la pandemia. En este caso buscan casa para venir de visita a Madrid, y así tener un capital en un lugar seguro y con una moneda fuerte", concluye Robles.