

FUGA DE INVERSORES DE CATALUÑA

El cliente de pisos de lujo prefiere Madrid a Barcelona aunque sea (+40%) más caro

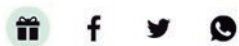
El mercado residencial de lujo de Madrid está que arde. Apenas hay producto a la venta y el apetito por comprar es tan voraz que los precios vuelven a subir con fuerza



Viviendas en Barcelona. (Joan Mateu Parra)

Por **E. Sanz**

24/10/2021 - 05:00



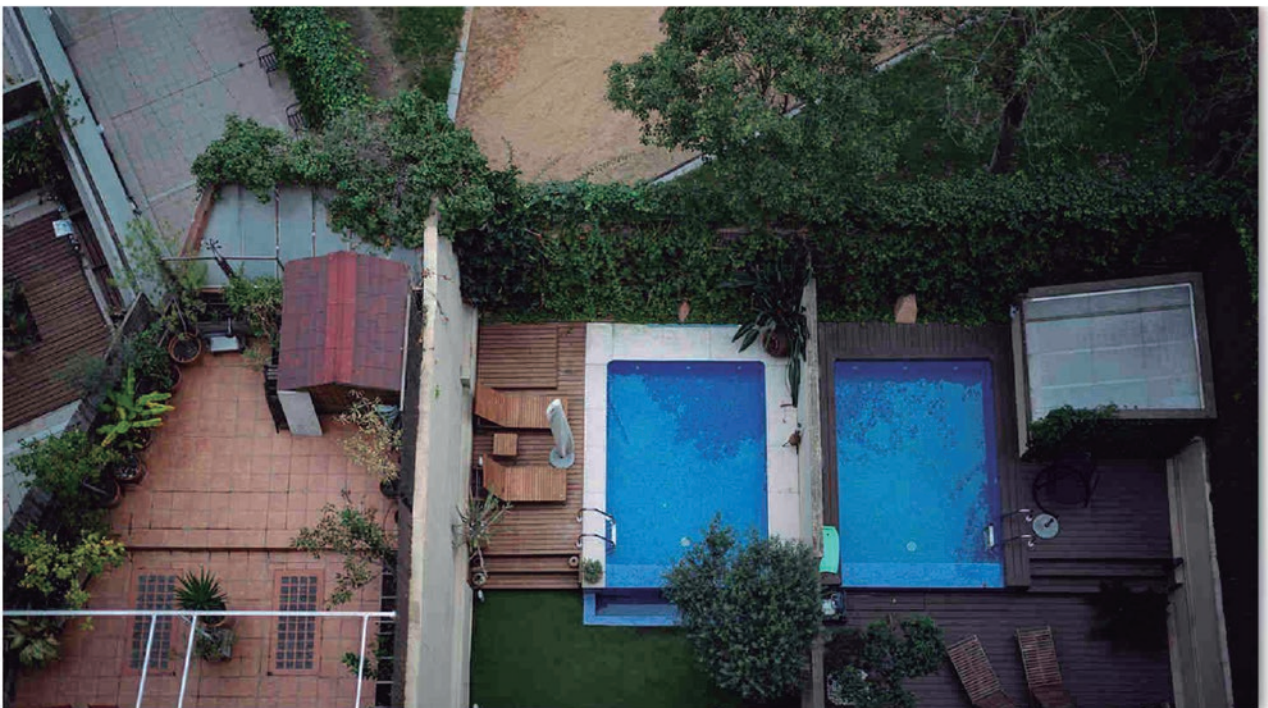
EC EXCLUSIVO Artículo solo para suscriptores

El **mercado residencial de lujo** de Madrid está que arde. **Apenas hay producto a la venta** y el apetito por comprar es tan voraz que los precios vuelven a subir con fuerza. El fuerte incremento que ha experimentado la demanda con la llegada de los clientes extranjeros —fundamentalmente latinoamericanos—, completamente desaparecidos durante los meses más duros del confinamiento, ha provocado **un calentón del mercado de lujo madrileño** que, según los expertos, asiste a una segunda y potente oleada compradora que se ha focalizado en Madrid frente a Barcelona, a pesar de la importante brecha de precios entre ambos mercados.

¿Por qué el comprador de pisos de lujo prefiere comprar o invertir en **Madrid** aunque los precios sean hasta un **40%** más caros que en la Ciudad Condal? Según Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto 'standing', "se ha producido una fuga de inversores inmobiliarios de **Barcelona** a Madrid debido, fundamentalmente, al 'procés' y al abanico de leyes autonómicas y municipales aprobadas que han desinflado el interés por la ciudad catalana, desde el punto de vista inversor".

El 'stock' de producto de lujo disponible en Madrid es un 50% menor que en Barcelona

En opinión de este experto, "**Madrid** está viviendo **dos fuertes oleadas de inversores** que la están catapultando como uno de los destinos preferidos por los compradores residenciales de lujo, ya que cuenta con el mayor potencial de crecimiento y solidez".



Piscinas en una vivienda de Barcelona. (Joan Mateu Parra)

"La primera de estas oleadas", según Robles, "abarca los años **2015-2018**, cuando los precios crecieron a ritmo de **dos dígitos** anualmente. La segunda ha comenzado en febrero de 2021 —tras un año 2020 que trajo ligeros ajustes de precio fruto de **la pandemia**—, una vez se está normalizando la situación sanitaria, y con crisis más profundas en países latinoamericanos y en otros territorios nacionales como Cataluña".

Según el directivo de Uxban, el **trasvase de inversores nacionales de Barcelona a Madrid** ha sido "**sorprendente**" en los últimos años y ha provocado que haya ido menguando poco a poco el producto de lujo a la venta. Lo que ha encarecido significativamente los precios.

"**Madrid es más cara porque hay mucha más demanda** y la oferta es menor que la de Barcelona. Madrid, además, es una apuesta segura y el inversor lo sabe y lo paga", añade Ana Calderón, CEO de A.Be.C. Realtor, firma especializada en la venta de pisos y propiedades de lujo.



¿Quién está detrás de Recoletos 12? Capital procedente de Miami cierra una venta récord
E. Sanz

Robles estima que "si comparamos las zonas 'prime' entre ambas ciudades, vemos que el **'stock' de producto de lujo disponible en Madrid es un 50% menor que en Barcelona**, con precios hasta un **40% superiores en la capital** si, por ejemplo, comparamos **Recoletos**, con precios de transacción de 8.700 euros el metro cuadrado, frente a L'Eixample, con compraventas a un promedio de 6.100 euros el metro cuadrado".



Vista de un edificio en Barcelona. (Joan Mateu Parra)

Para Elena Jori, directora de 'real estate' de Home Select, "el producto 'prime' es **igualmente caro en Madrid y Barcelona**. Estamos hablando de activos singulares en edificios históricos y en las mejores localizaciones. Este producto tiene un alto valor y el cliente, tanto **inversor como comprador particular, está dispuesto a pagar un sobreprecio por él**. Lo que está pasando es que la demanda en Madrid es muy superior a la oferta y **en barrios como Salamanca**, Almagro, Jerónimos o Justicia tensa los precios hacia arriba".

Madrid como puerta de entrada a Europa

A este mayor auge de Madrid ha contribuido la menor seguridad jurídica que perciben los inversores en la Ciudad Condal a raíz del 'procés' y a determinadas leyes autonómicas y municipales que, en opinión de Robles, "están dificultando la entrada de nuevos inversores de fuera de **Cataluña**". Es fácil intuir, por ejemplo, que en Madrid no se implementará la **limitación de los alquileres a grandes tenedores** que va a aprobar el Gobierno para sacar adelante los presupuestos, mientras que en Barcelona ya existe una norma aprobada por su Ayuntamiento. Esto hace que **inversores con facilidad para entrar en cualquiera de las dos ciudades se acaben decantando por Madrid**", apunta el CEO de Uxban.

Su opinión la comparte Ana Calderón. "**El inversor está apostando por Madrid versus Barcelona**. Creo que principalmente es un tema de incertidumbre política y eso lleva a que **el turismo** también apueste por Madrid. Al final, el inversor quiere seguridad y una rentabilidad segura".

Pero los expertos no creen que se trate única y exclusivamente de un tema puramente político. **"Madrid ha mejorado en oferta hotelera de lujo** como Canalejas o Madrid Edition en Las Descalzas, así como con la rehabilitación del **Villamagna**. Si a estos añades el cambio en estos últimos cinco años de Madrid a todos los niveles —cultural, ocio, restauración, eventos deportivos, etc.—, Madrid le está ganando la partida a Barcelona", sostiene Óscar Larrea, 'executive director' de John Taylor.



Vivienda de Uxban en General Castaños. (Cedida)

Verónica Manrique Charro, CEO de Olisson Real Estate Club, añade otro punto más a favor de la capital. "Los inversores prefieren Madrid porque también es una **gran puerta de entrada a Europa**, una capital cosmopolita llena de vida, muy segura para invertir ya que es muy estable y tranquila. Además, a nivel fiscal", prosigue, "Madrid es más interesante".

El apetito comprador es tan voraz actualmente en Madrid que, como alertaba Robles hace unas semanas, se están produciendo situaciones un tanto anómalas, "como por ejemplo, que se estén **cerrando operaciones a 10.000 euros el metro cuadrado** por viviendas de segunda mano y a reformar, **precios más propios de la obra nueva**".

Empresarios catalanes aterrizan en Madrid

El flujo de capital hacia Madrid que en el pasado se habría decantado por Barcelona, a nivel tanto de particulares como de empresas, es continuo, según los expertos. "Vemos que hay una demanda que viene de Cataluña interesada por invertir en Madrid, tanto a nivel particular, en busca de **viviendas**, como a nivel profesional", destaca Manrique. Por su parte, desde John Taylor, Óscar Larrea ha constatado cómo "los **altos ejecutivos de compañías internacionales**, algunas con sede en Barcelona, están comprando en Madrid".

Para Samuel Población, director de nacional y suelo de **CBRE**, sin embargo, **"el mercado de vivienda de lujo en Barcelona** está muy marcado por el comprador extranjero y durante la pandemia, lógicamente, se resintió la demanda, pero paulatinamente observamos cómo se está reactivando. En cuanto a Madrid", este experto considera que **"el mercado de lujo orientado a extranjeros se encuentra dominado por ciudadanos latinoamericanos**, quienes no han tenido su foco prioritario en Barcelona, por lo que el trasvase de compradores de vivienda de lujo solo se manifestaría", en su opinión, "en el comprador nacional y no tenemos datos exactos de dicho trasvase, si lo hubiere".

De hecho, expertos como Ana Calderón destacan cómo han comenzado a invertir en la capital grandes empresarios catalanes, algunos de los cuales, ya han comprado casa en Madrid. "El perfil es de **alto directivo que ha cambiado su residencia a Madrid y empresarios catalanes** a quienes ya no les seduce la idea de depositar su inversión en una ciudad que no les da seguridad".

Empresarios y directivos catalanes están comprando en las mejores localizaciones

Una tendencia que también ha constatado Elena Jori. **"Empresarios y directivos catalanes están comprando en las mejores localizaciones de Madrid**, con frecuencia **obra nueva** o rehabilitaciones integrales, con una arquitectura muy cuidada, plazas de garaje en la propia finca y 'amenities' (piscina, gimnasio, spa). **Son discretos, compran los mejores activos** —por ejemplo áticos con grandes terrazas— y saben muy bien lo que quieren. Pero también están comprando edificios enteros".

Sin embargo, por lo que se refiere a los compradores latinoamericanos, la directiva de Home Select asegura que estos solo quieren comprar Madrid. "El inversor latinoamericano que está comprando **residencial 'prime'** en **España** quiere vivir en Madrid. Le gusta la ciudad, disfruta de su ocio y es la **puerta de acceso a otras capitales europeas**. Además, está el tema político y la seguridad jurídica que ofrece Madrid frente a Barcelona en temas como, por ejemplo, el alquiler", añade Elena Jori, quien también ha detectado cómo

De hecho, desde hace varios años, Madrid se ha convertido en la ciudad de moda y entrada a Europa de **capital latinoamericano**. "A ello han contribuido notablemente los compradores venezolanos, que **a partir de 2011 empezaron a adquirir propiedades y a internacionalizar un mercado** eminentemente local antes del estallido de la **burbuja inmobiliaria** e inmediatamente después. Poco a poco fueron contribuyendo el resto de países del cono sur, animados por el buen clima, calidad de vida, una cultura y lengua común, y seguridad física y económica", apunta Gonzalo Robles.

En los últimos meses, los expertos del mercado residencial de lujo aseguran que se ha acentuado la llegada de **inversores procedentes de México, Perú y Chile**, "países que tienen una **fragilidad institucional notable** y que buscan las ventajas que Madrid les puede ofrecer", según el directivo de Uxban.



Interior de una vivienda en Recoletos. (Home Select)

En su opinión, "tanto el inversor internacional como el nacional de viviendas de lujo en Madrid **invierte en esta ciudad como forma de tener un depósito de capital estable**, buscando el **rendimiento a largo plazo** mediante la revalorización de los activos con la previsión de futuras subidas del mercado. Pero, mientras **el internacional usa la vivienda de forma generalmente esporádica** para sus visitas a Madrid, cediendo el inmueble rara vez para las visitas de otros familiares o amigos, el inversor nacional busca una **rentabilidad adicional vía alquiler** con el que mejorar las maltrechas rentabilidades de otros productos de bajo riesgo como los bonos".

Otro de los grandes alicientes, según los expertos, es la **Golden Visa**, que sigue siendo un incentivo importante a la hora de adquirir un **inmueble por encima de los 500.000 euros con capital propio**. "En el caso de inmuebles de importes superiores, **a partir del millón de euros**, es cada vez más frecuente que la vivienda se compre entre **varios miembros de la misma familia, para que disfruten de los permisos de residencia un número mayor de personas**, además de los que automáticamente lo obtendrían, por ejemplo cónyuges en gananciales o hijos menores de edad", afirma Robles.

En cuanto a los barrios más populares por la demanda, pocas variaciones: Salamanca, Jerónimos, Almagro y Justicia. "La proximidad al parque de **El Retiro** sigue siendo el **aliciente principal del inversor internacional que llega a Madrid** sin tener un conocimiento profundo de la ciudad. Por el contrario, el nacional tiene una amplitud de miras mayor, ya que conoce otras áreas de gran calidad que permiten acceder a inmuebles a mejor precio y con una rentabilidad más atractiva", concluye el CEO de Uxban.