

# ¿Madrid, es realmente, el nuevo Miami?

Por Redacción



***Gonzalo Robles, CEO de UXBAN, dibuja las similitudes y diferencias entre el mercado inmobiliario de Miami y el madrileño***

***El mercado inmobiliario de lujo de la capital vive un aluvión de inversores latinoamericanos pero está lejos aún de ser un punto neurálgico para sus negocios.***

Desde hace meses medios internacionales como The New York Times o la agencia Bloomberg, están anunciando que Madrid se está convirtiendo en la nueva Miami para el comprador de lujo latinoamericano y aunque es evidente que a la capital de España está llegando un tipo de comprador internacional que está modificando la idiosincrasia y la fisonomía de algunos de los barrios más prime de la ciudad ¿es verdaderamente Madrid el nuevo Miami?

Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing comenta la situación real de ambas ciudades. “Miami es un mercado maduro que comenzó el boom de ricos latinoamericanos en los años ochenta. De las 30.000 transacciones que hubo el año pasado, un tercio fueron del total fueron protagonizados por extranjeros. Un total de 54 nacionalidades con un predominio del 60% de países de habla hispana

que inyectaron en el mercado la friolera de 6.800 millones de dólares. Eso hace que el precio medio alcance los 14.000 €/m<sup>2</sup> y añade la comparativa de Madrid, “en la capital de España el mercado extranjero es porcentualmente menor, un 25% en las casas de lujo, y aunque el número de compraventas sea más elevado, el precio promedio está por debajo de los 700.000 euros; el ratio es de 8.500 €/m<sup>2</sup> para las áreas más calientes”.

## **Producto exclusivo y limitado en Madrid**

Actualmente en Madrid capital sólo hay disponible una casa de 20 millones de euros, mientras que en Miami sólo en 2022 se vendieron 23 casas de más de 25 millones de dólares y 146 ventas por encima de los 10 millones. “La brecha en este campo es abismal”, apunta el CEO de Uxban y da énfasis en cómo el espacio incide en la variedad del producto “Madrid está muy limitado por su configuración urbana, predominando las viviendas en bloque y existiendo poca oferta de unifamiliar con parcelas de gran tamaño en comparación con el mercado de Miami”.

Un punto importante que hace que la oferta de Madrid sobre Miami sea más que atractiva para los inversores extranjeros son los gastos e impuestos adheridos a la compra de una vivienda. “Aunque la compra en Madrid suponga un primer desembolso fuerte del 6% de ITP, el IBI y los gastos de Comunidad éstos son bastante asequibles para un comprador internacional en Miami estos gastos de condominio son elevadísimos y es requerido el pago de un Impuesto de Propiedad anual de entre el 1 y el 1,5% del valor de tu casa, lo que supone que en una vivienda de por ejemplo 2 millones de euros que se tenga en propiedad durante 10 años, estos gastos en Madrid pueden suponer 200.000 euros frente a los 600.000 euros de la ciudad americana

## **Profesionalización y madurez del sector**

Si hay algo que Madrid puede aprender del mercado inmobiliario de Miami es la profesionalización y transparencia del mercado ya sea por un tema cultural como de madurez del sector. “Desde el sillón de tu casa puedes conocer con exactitud por cuanto se han vendido todas las viviendas de la ciudad, manzana a manzana cuando en España las únicas cifras oficiales que puedes consultar son las del Colegio de Notarios, cuya concreción deja mucho que desear”, apunta el CEO de Uxban que incide en que esa transparencia, similar a la Bolsa por ejemplo, convierte a Miami en un mercado mucho más líquido e interesante para el inversor, haciendo que los ciclos económicos se reflejen en los precios de una manera más rápida, al contrario que en España.

En esta evolución y puesta en el mapa de Madrid como ciudad de referencia en el sector inmobiliario del lujo el siguiente paso es que también se comporte como un puente de entrada a Europa y puesta en marcha a otros negocios e inversiones más allá de la compra de una vivienda. En este sentido y como apunta el CEO de Uxban “Miami nos saca décadas de distancia ya que alberga en su ciudad más de 1.200 multinacionales para los negocios de este tipo de comprador”.