

## Empresas &amp; Finanzas

# La crisis catalana golpea a los pisos de lujo: caen los precios y la demanda

El impacto no llega hasta Madrid, donde la demanda 'premium' supera a la oferta

Alba Brualla MADRID.

Ni siquiera la vivienda de lujo ha logrado escapar a los daños colaterales que ha provocado la crisis secesionista en Cataluña. El referéndum ilegal del pasado 1 de octubre rompió la senda de precios alcistas y de demanda al auge provocando una paralización del mercado.

Según la consultora Barnes, a mediados de noviembre y desde primeros del mes anterior el precio de la vivienda prime cayó un 20 por ciento, mientras que la demanda se desplomó un 50 por ciento. "Este impacto no está afectando de la misma forma a Madrid", asegura Anna Molgó, directora de la Agencia Madrid Barnes, que destaca que la situación en Barcelona está más estable desde las elecciones del pasado 21 de diciembre.

"Es cierto que los inversores están en *standby*, pero eso no significa que descarten del todo Barcelona. Además no hay competencia entre la Ciudad Condal y Madrid. Afortunadamente son dos ciudades totalmente complementarias. El inversor que tiene interés en Barcelona, no lo tiene en la Capital. Es el caso de los países nórdicos por ejemplo. Madrid tiene otro tipo de inversores", explica la directiva.

"En Madrid no hay un freno de mano y los precios siguen subiendo y también la demanda, de hecho, hay más interés por comprar que producto del que buscan disponible", asegura. Por el contrario "en Barcelona están esperando a ver



Anna Molgó, directora de la Agencia Barnes Madrid. ELISA SENRA

qué es lo que pasa. Hay inversores que se arriesgan, como es el caso de los propios catalanes y también extranjeros que llevan muchos años

vivienda en la ciudad y tienen su vida muy organizada ahí. Otros prefieren esperar, porque hay una cosa muy clara en el inmobiliario, y es

que la confianza que pueda dar la economía del país es esencial, sobre todo a la hora de invertir cantidades importantes". "Si finalmente acaba llegando Puigdemont a Cataluña como *president*, creo que el parón va a ser bastante grande, pero prefiero ser optimista y pensar que va a imponerse el *seny*", destaca Molgó.

## Mercado madrileño

En el caso de Madrid la actividad sigue imparable. "Por la situación de nuestra agencia, en pleno Barrio Salamanca, lo que más atendemos son usuarios latinoamericanos, sobretodo venezolanos, colombianos, mexicanos y ahora está llegando también gente de Costa Rica".

Las demandas que recibe esta agencia de lujo están muy enfocadas en la almendra central de este barrio, "donde encuentran toda la oferta de restauración y moda".

El presupuesto de estas nacionalidades se mueve sobre el millón y medio de euros y buscan pisos de entre 150 y 200 metros cuadrados en los que viven por temporadas. "Algunos vienen incluso un año a vivir en un piso alquilado para analizar bien la compra y conocer mejor la zona en la que van a vivir. Además a muchos de estos inversores no les importa adquirir una vivienda que necesite rehabilitación", explica la directiva.

La nacionalidad que está aterrizando ahora en Madrid es la turca. "Su situación política en el país no es buena, pero ellos no tienen inte-

rés por vivir en España, su objetivo es invertir en varias propiedades de unos 500.000 euros para después alquilarlas". Tanto en el caso de la compra como en el del alquiler, los inversores huyen de las primeras plantas y le dan mucha importancia a los portales del edificio, "ya que por lo general suelen organizar eventos en sus casas y reciben a mucha gente. Quieren que el acceso a la vivienda sea igual de cuidado que su casa", explica la directiva.

En el caso del Barrio de Salamanca un piso de unos 110 metros cuadrados sale al mercado del alquiler a partir de los 2.500 euros al mes y sus principales usuarios son latinoamericanos o europeos. "Se trata de altos directivos, grandes fortunas o empresarios".

Los alquileres que maneja la agen-

“Un piso de 110 metros<sup>2</sup> en el Barrio de Salamanca se alquila desde los 2.500 euros al mes”

cia se mueven desde los 2.000 euros al mes hasta los 10.000 euros, mientras que las viviendas a la venta oscilan entre los 3 y los 20 millones de euros. "En estas cifras tan altas es más difícil encontrar comprador, ya que el producto que más demandan nuestros clientes va desde el millón a los cuatro millones", explica la directiva.

Barnes aterrizó en España en el año 2016 y cuenta con presencia en Barcelona, Madrid y Sotogrande, si bien la agencia está consolidando su posición en el país a través de un plan de crecimiento que mira hacia Canarias, Baleares, Valencia o Andorra. A nivel global la firma gestiona 46.000 propiedades.

## La vivienda se vende con un descuento medio del 7,32%

Las mayores rebajas se dan en Tarragona, siendo Albacete la que permite menos regateos

A. B. MADRID.

El mercado de la vivienda se encamina hacia un nuevo ciclo alcista y aunque hay mercados que empiezan a registrar subidas de precios importantes, todavía las operaciones de compraventa se realizan con descuentos que favorecen al comprador. Concretamente, según el último informe de Precioviviendas.com, a partir de los datos de mercado de los más de 13 millones de viviendas que forman parte del mercado inmobiliario residencial de las

principales ciudades de España, en el tercer trimestre de 2017 las viviendas a nivel nacional se han vendido de media por un 7,32 por ciento menos sobre el precio por el que se habían ofertado inicialmente. Según la firma

El Principado de Asturias, donde el descuento medio durante la compra de una vivienda se sitúa en el 8,58 por ciento, es la comunidad donde se consiguen los mayores descuentos, mientras que con un descuento medio del 5,57 por ciento, Castilla La Mancha es donde menos se regatea el precio de la vivienda a nivel nacional.

En base a este análisis la firma observa que la mayor diferencia entre los precios iniciales de oferta y los precios medios de las viviendas se da en la provincia de Tarra-

45.375  
EUROS

En base a este análisis del precio de la vivienda en Madrid realizado por Precioviviendas.com, se observa que la mayor diferencia entre los precios iniciales de oferta y los precios medios de las viviendas se da en el Barrio de Salamanca, con un GAP del 8,14 por ciento, que sitúa el descuento razonable en el distrito sobre el precio ofertado en 45.375 euros. Por el contrario, las menores rebajas se producen en Barajas, con un GAP del 7,96 por ciento.

gona, con un GAP del 8,80 por ciento, que sitúa el descuento razonable para las operaciones de compraventa en la provincia en 12.634.

Por el contrario, las menores rebajas se producen en la provincia de Albacete, con un GAP del 3,83 por ciento, por lo que el descuento razonable sobre el precio inicial se estima en 5.094.

## Madrid y Barcelona

Según la última valoración de Precioviviendas.com de las 1.495.255 viviendas que forman el parque inmobiliario de Madrid, se puede observar como entre julio y septiembre del 2017 las viviendas en el municipio se han vendido de media por un 8,06 por ciento menos sobre el valor ofertado. Concretamente, la firma apunta que la vivienda

media en Madrid tiene 93 metros cuadrados, una antigüedad de 45 años, y un precio medio de 259.233 euros, estimándose el descuento medio para la compra de una vivienda en 22.734 euros.

En el caso de la Ciudad Condal, donde el precio de la vivienda subió un 5,11 por ciento en el tercer trimestre del pasado año, situando el precio medio en los 3.745 euros por metro cuadrado, se puede observar como en este periodo las viviendas se han vendido de media por un 7,41 por ciento menos sobre el valor ofertado. Así, la vivienda media en Barcelona tiene 88 metros cuadrados, una antigüedad de 55 años, y un precio medio de 329.550 euros, estimándose el descuento medio para la compra de una vivienda en 26.391 euros.