

# Patrimonio Inmobiliario



EE

## NI PARÍS NI MÓNACO: LOS RICOS COMPRAN LUJO EN MADRID

La capital española se ha convertido en el cuarto destino mundial para comprar vivienda 'premium' gracias a su estilo de vida y estabilidad

metrovacesa

ASG HOMES



Fachada de la promoción Caledonian Javier Ferrero, en Madrid. EE

## PRADILLO, DE ZONA INDUSTRIAL A BARRIO 'CHIC' DE MADRID

Los inversores han visto el gran potencial de la calle Pradillo de Madrid y sus alrededores que hace años era una zona industrial y hoy acoge algunos de los proyectos de viviendas y oficinas más novedosos

Alba Brualla MADRID

**T**alleres, fábricas de televisores, pequeñas oficinas o galerías de arte que hoy dan paso a viviendas de lujo y oficinas de última generación. Se trata de la transformación que está experimentando la calle Pradillo y todo su entorno, en el distrito madrileño de Chamartín, en el que varios inversores han puesto sus ojos y con una inversión que supera los 150 millones de euros están dando una nueva vida a este barrio que hace años era una zona industrial.

El cambio que se está produciendo en esta zona de Madrid que linda con la M-30 es tal que se están alquilando pisos a precios del mismo Barrio Salamanca: 3.500 euros al mes por una vivienda de dos habitaciones y 100 m<sup>2</sup>. Se trata de uno de los pisos de la promoción residencial estrella del barrio: Caledonian Javier Ferrero, en la que quedan 15 unidades a la venta.

Esta cifra es una muestra más de que "la calle Pradillo y alrededores está en plena ebullición", apunta Genoveva López-Chicheri, directora comercial de la oficina de Gilmar en Avenida de América. Se trata de una zona que, gracias a su transformación con la rehabilitación de edificios enteros que se venden como obra nueva, "se ha puesto de moda" y esto ha llevado a que "en el último año y medio hemos visto los pisos de obra nueva subir de precio entre un 15%-17%", destaca López-Chicheri. En el caso de la

Árima, Grupo Barba, Caledonian o Metrovacesa han apostado por impulsar nuevos proyectos

segunda mano "el aumento también es significativo y se encuentra en torno al 8%".

Si echamos la vista atrás y nos situamos antes del Covid-19, la vivienda se ha encarecido un 40% desde 2019. Así, según los datos que maneja Carlos de Almeida, director comercial Obra Nueva España de CBRE, hace cinco años "el precio medio por m<sup>2</sup> estaba entorno a 5.000 euros y actualmente rondan los 7.000 euros por m<sup>2</sup>".

"La buena localización, servicios, transportes, han conseguido generar una importante demanda tanto en compra como en alquiler en la zona de Pradillo. Se trata de una zona que se ha revalorizado en los últimos años, y eso lo han sabido ver los inversores, apostando por la compra de viviendas para luego alquilarlas a muy buen ritmo", apunta De Almeida.

El experto señala a uno de los recientes proyectos de obra nueva de la zona que impulsó Metrovacesa en el número 14 de la calle Nieremberg y que fue "todo un éxito de ventas, y las últimas viviendas se entregaron a finales del 2023".

Si bien, el gran desarrollo residencial estrella del barrio es Caledonian Javier Ferrero, "un ejemplo actual de proyecto con un nivel de diseño muy poco común en la ciudad y con un excelente nivel de acabados, calidades y servicios", explica Pelayo Barroso, director nacional de Savills Research. "La transformación de la zona desde el punto de vista residencial puede con-

siderarse como extraordinaria. De un entorno semi-industrial con poco interés, Pradillo ha evolucionado hacia un mercado residencial muy atractivo con proyectos realmente llamativos por su estética exterior, calidades y servicios", apunta el experto que destaca la cercanía que hay andando "a la Plaza de Cataluña, puerta de acceso a uno de los mercados más exclusivos de la ciudad, El Viso".

Además, recientemente Persépolis Investments ha cerrado la compra de un edificio en la misma calle de Javier Ferrero, en el número 12 para transformar un edificio de oficinas de 3.000 m<sup>2</sup> en un proyecto de *living* que se destinará a apartamentos de corta y media estancia.

### Oficinas a la vanguardia

Pero la transformación del barrio no ha pasado solo por el mercado residencial, también se están dando importantes proyectos de oficinas. Así lo asegura Jose Mittelbrum, senior director A&T Oficinas de CBRE España, que apunta que si bien es cierto que "el suelo que hay se está dedicando más a residencial, ya que teniendo en cuenta la escasez de oferta nueva de vivienda este se convierte en el producto que mejor puede competir en precio, también se están dando desarrollos de oficinas como el de Árima, que va a ser uno de los edificios más modernos que se han hecho en Madrid en mucho tiempo".

# Patrimonio Inmobiliario

ACTUALIDAD

Interior de uno de los duplex del proyecto Caledonian Javier Ferrero. EE



Piscina exterior del proyecto Caledonian Javier Ferrero, en Madrid. EE



La socimi adquirió tres edificios colindantes (54, 56 y 58) en la calle Pradillo que está transformando ahora en un solo inmueble de 12.560 m<sup>2</sup> y más de 200 plazas de aparcamiento. El activo será icónico por su diseño, que corre a cargo del despacho b720 Fermín Vázquez Arquitectos, con una fachada que combina ladrillo y cerámica. Si bien, el plato fuerte se esconde en su interior, ya que han recuperado la antigua plaza al aire libre que se encuentra tras los muros de estos edificios y que contará con fachada vegetada.

“La zona de oficinas de Pradillo ha pasado por distintas épocas, siempre como una opción alternativa muy interesante por su singular ubicación”, explica Ángel Estebanz, director nacional de oficinas en Savills, que destaca que “los proyectos nuevos y rehabilitados siguen esa línea alternativa e innovadora que la han caracterizado siempre por el perfil de compañías que la han elegido a lo largo del tiempo, con un estilo de espacios de trabajo diferente y muy a medida”.

Según apunta el experto, este estilo tan especial de la zona ha atraído últimamente a compañías *tech* como Cabify, Muving, Rastreator o Powen para ubicar sus sedes, pero también a otro tipo de organizaciones como la ACB y diferentes administraciones públicas. “En los nuevos proyectos de oficinas en Pradillo se percibe una diferenciación muy a la vanguardia que mezcla espacios de trabajo de última generación con vida de barrio, zonas verdes, instalaciones deportivas y muy buena conexión con toda la ciudad, muy cerca del distrito de negocios. Las rentas medias de alquiler de oficinas en la zona de Pradillo, como parte del submercado de Príncipe de Vergara, han registrado un alza constante desde 2021”, destaca Estebanz. En este sentido, las fuentes consultadas por este medio señalan que el proyecto de Árima podría alcanzar rentas del entorno de los 30 euros por m<sup>2</sup>.

Por su parte, Martín Galbete, director nacional de Oficinas de Colliers, pone el foco en otro de los proyectos que se están desarrollando en la zona y que es propiedad

Fachada del proyecto de oficinas de Árima en los números 54-56 y 58 de la calle Pradillo de Madrid. EE



Plaza al aire libre del proyecto de Árima en la calle Pradillo de Madrid. EE



del Grupo Barba, que actúa como gestor del proyecto e inversor junto a un grupo de otros inversores nacionales e internacionales. “Grupo Barba adquirió un edificio colindante con el Registro Civil sobre el que han ejecutado un completo proyecto de rehabilitación habiéndose prealquilado”, explica Galbete. El inmueble, que previsiblemente se entregará en julio, cuenta con 2.800 m<sup>2</sup> y varias terrazas en la planta quinta y la azotea. Además, se caracteriza por tener una altura de techos de más de tres metros libres y cuenta con vistas al sur y al este y con una fachada que se abre a través de ventanas correderas. Mittelbrum asegura que en la zona existen potenciales desarrollos que podrían llevarse a cabo en los próximos años como el edificio del emblemático gimnasio Abasota o el del Registro Civil. Asimismo, en la calle López de Hoyos habría varios inmuebles a la venta con grandes posibilidades que ya están en el foco de los inversores.

EXCLUSIVO

## NI PARÍS NI MÓNACO: LOS RICOS COMPRAN LUJO EN MADRID

La capital española es el cuarto destino mundial para comprar vivienda de lujo, según el 'Barnes City Index 2024', que destaca la calidad de vida, el clima o la seguridad como elementos diferenciales

Lorena Torio MADRID.

**U**na mansión frente al mar, un rancho en la montaña o un ático en alguna ciudad de la vieja Europa. Ser rico es sinónimo de tener dos, tres o más residencias secundarias en las que pasar las vacaciones o trabajar en remoto. En la búsqueda de los millonarios por encontrar la mejor vivienda y la mejor ubicación, Madrid está ganando enteros. De hecho, es el cuarto destino mundial para comprar vivienda de lujo, según el *Barnes City Index 2024*, superando a destinos como París, Mónaco o Londres.

La lista está liderada por Dubái, que el año pasado ocupaba la quinta posición, seguida de Miami, Nueva York, Londres, Austin y Lisboa. Las ciudades españolas de Barcelona y Málaga también están entre los 50 destinos más buscados del mundo, ocupando los puestos 19 y 47, respectivamente.

En cuanto a Madrid, los expertos de Barnes constatan que las grandes fortunas del mundo han puesto sus ojos en la capital española animados por la calidad de vida, el clima o la seguridad que ofrece la ciudad.

“Cosmopolita, alegre y animada, Madrid se está convirtiendo en un lugar de residencia privilegiado por compradores de todo el mundo. La calidad de vida urbana está respaldada por una seguridad reconocida, un clima agradable, servicios públicos gratuitos, servicios sanitarios de primer nivel, educación de calidad y un excelente sistema de transporte”, señalan.

Como muestra del atractivo económico de Madrid, la firma recuerda que alberga algunas de las principales empresas nacionales y es la cuarta ciudad europea en número de domicilios sociales de multinacionales.

### ¿Qué buscan?

Los clientes de lujo urbano buscan viviendas que estén bien localizadas, que cuenten con elementos de alta calidad, diseños sofisticados y grandes espacios. Además, también demandan propiedades que dispongan de servicios añadidos como conserjería 24 horas o instalaciones deportivas y de ocio.

Por lo general, se interesan por edificios históricos, grandes apartamentos de techos altos ubicados en plantas superiores. En cuanto a las zonas más demandadas, el barrio Salamanca es el más exclusivo de la ciudad. Allí, la clientela de alto *standing*, a menudo internacional, buscan casas de más de 350 m<sup>2</sup>.

En los barrios céntricos, los compradores ponen sus ojos en los apartamentos con dos o tres dormitorios, de hasta 200 m<sup>2</sup>, que dispongan de amplios salones, lo que no es fácil de encontrar. Y es que los apartamentos antiguos de Madrid se concebían a menudo con salones bastante pequeños.

“Los programas inmobiliarios nuevos de lujo siguen siendo escasas en Madrid, pero

Castellana, el barrio más caro del país para comprar casa

Más de 10.300 euros cuesta el metro cuadrado en el barrio madrileño de Castellana, el más caro del país para comprar casa. La capital -junto con las Islas Baleares- concentra buena parte de las zonas residenciales más exclusivas, con precios que se multiplican por cuatro respecto a la media nacional (2.215 euros/m<sup>2</sup>). Los siguientes puestos los ocupan Recoletos (10.140 euros/m<sup>2</sup>) y el barrio malagueño de El Velerín (10.067 euros/m<sup>2</sup>).

### Ciudades más buscadas para comprar una propiedad de lujo

Clasificación	Ciudad/país	Clasificación	Ciudad/país
1.	Dubái, Em. Árabes Unidos	26.	Dublín, Irlanda
2.	Miami, EEUU	27.	Múnich, Alemania
3.	Nueva York, EEUU	28.	San Diego, EEUU
4.	Madrid, España	29.	Bruselas, Bélgica
5.	París, Francia	30.	Washington
6.	Londres, Reino Unido	31.	Seúl, Corea del Sur
7.	Austin, EEUU	32.	Oslo, Noruega
8.	Lisboa, Portugal	33.	Atenas, Grecia
9.	Roma, Italia	34.	Montreal, Canadá
10.	Estambul, Turquía	35.	Doha, Catar
11.	Ginebra, Suiza	36.	Sídney, Australia
12.	Mónaco	37.	Ciudad del Cabo, Sudáfrica
13.	Abu Dabi, Em. Árabes Unidos	38.	Boston, EEUU
14.	Budapest, Hungría	39.	Pekín, China
15.	Zúrich, Suiza	40.	Bangkok, Tailandia
16.	Tokio, Japón	41.	Bombay, India
17.	Milán, Italia	42.	Ámsterdam, Países Bajos
18.	Copenhague, Dinamarca	43.	Toronto, Canadá
19.	Barcelona, España	44.	Shenzhen, China
20.	Singapur	45.	Auckland, Nueva Zelanda
21.	Estocolmo, Suecia	46.	Florenia, Italia
22.	Dallas, EEUU	47.	Málaga (Marbella), España
23.	Hong Kong China	48.	Taipéi, Taiwán
24.	Los Ángeles, EEUU	49.	Ciudad de México, México
25.	Viena, Austria	50.	Chicago, EEUU

Fuente: Barnes.

elEconomista.es

muchos inversores empiezan a mostrar interés. Se empieza a entrever una tendencia: edificios de alto *standing* con servicios”, apuntan desde la firma. De momento, la flor y nata son las residencias creadas por la cadena hotelera Mandarin Oriental en el barrio Salamanca, vendidas sobre plano en un tiempo récord por más de 20.000/m<sup>2</sup>.

### Perfil del cliente

Los compradores extranjeros son una parte fundamental del mercado inmobiliario de lujo patrio, especialmente en las zonas costeras y en Madrid. En cuanto a su origen, destacan los inversores procedentes de Latinoamérica, que representan el 60% de la cartera de clientes de Barnes.

En segundo lugar están los británicos, seguidos de cerca por los franceses y los estadounidenses. Estos últimos, que han gana-

do peso en los últimos meses animados por el tipo de cambio, están invirtiendo “masivamente” en la costa y las Baleares.

“En términos generales, la demanda ha ido en aumento desde 2020. En efecto, muchos extranjeros han apreciado la ciudad durante la pandemia, pues se mantuvo muy activa en términos de restaurantes, bares y eventos”, explican. Al mismo tiempo, la demanda está aumentando considerablemente por parte de compradores colombianos, peruanos y chilenos, debido a la situación política que perturba sus economías locales.

En cuanto a la evolución de los precios, el consenso del mercado pronostica incrementos a lo largo del año, aunque serán moderados. En cuanto al volumen de operaciones, crecerán en torno al 20%, en línea con el año anterior.

# Creamos hogares únicos, creamos valor real

Madrid – Barcelona – Málaga – Sevilla – Valencia - Alicante – Salamanca



ASG HOMES

[asg-homes.com](https://asg-homes.com)





Pie dedas dasd  
asd asd asdas  
dasd foto. EE

## REGRESAN LAS GRANDES OPERACIONES DE OFICINAS

Tras un periodo de congelación el mercado de contratación de oficinas ha vuelto a despertar y lo ha hecho a lo grande con un primer trimestre del año que recoge las segundas mejores cifras de la década

Alba Brualla MADRID.

**T**ras un periodo de retroceso, el mercado de contratación de oficinas despega con fuerza en este primer trimestre del año logrando las segundas mejores cifras de la década gracias al regreso de las grandes operaciones en Madrid y Barcelona. De este modo se rompe la etapa de congelación en la toma de decisiones que estaba imperando en las grandes corporaciones, que tras el Covid frenaron las grandes mudanzas que estaban previstas.

Concretamente, entre enero y marzo la contratación de espacios de oficinas ascendió a 149.000 metros cuadrados en Madrid, un 11,6% más que en el mismo periodo del año anterior, y a 102.700 metros cuadrados en Barcelona, lo que supone un alza interanual del 62%, según los datos del último estudio Office Pulse elaborado por Savills. “Sólo en los tres primeros meses del año se han firmado dos mega-operaciones de más de 10.000 metros cuadrados en Madrid”, apunta el informe.

Ángel Estebanz, director nacional de Oficinas de Savills, destaca además de la vuelta de las grandes operaciones a la capital, el regreso del interés por zonas fuera de la M-30. “Por fin ha habido grandes operaciones y no sólo en la zona prime, sino también en el entorno periférico de la ciudad de Madrid”, apunta el experto. En total, en Madrid se han registrado 114 contrataciones de oficinas en el primer trimestre. Además de las dos mega-operaciones, cinco fueron de entre 5.000 metros cuadrados y 10.000 metros cuadrados (frente a las nueve en todo el año 2023) y 12 de más de 3.000 metros cuadrados.

Estebanz también subraya que el stock de oficinas se mantiene en los mismos niveles que el año pasado. “La menor promoción y el cambio de uso de edificios que ya no cumplen su función como oficinas, principalmente hacia el sector living, va a ayudar a equilibrar el mercado”. De hecho, dos de las grandes compañías patrimonialistas de oficinas de este país se han lanzado a la tendencia de los cambios de uso de edificio

En Madrid la actividad crece un 11,6% y en Barcelona un 62% al cierre de marzo

de oficinas. El primero en plantearlo fue Colonial, que estudia convertir la antigua sede de T-Systems, ubicada en el 22@ de Barcelona, en un hospital, tal y como lo adelantó este medio.

Asimismo, estudia cambiar a residencial una parte o la totalidad del histórico cuartel general de IBM en Madrid, después de que esta haya dejado el edificio.

Por su parte, Merlin ha puesto en marcha la maquinaria para desinvertir aquellos inmuebles de oficinas y suelos que no son estratégicos para la compañía y que son compatibles con el uso residencial o terciario para *coliving*. En total, la socimi ha identificado alrededor de 50.000 m<sup>2</sup> que pueden ser susceptibles de este cambio de uso, dando una segunda vida a estos activos, tal y como explicó Ismael Clemente, CEO de Merlin, en una entrevista con *elEconomista.es*. Con esta estrategia ahorran el coste de convertir esos edificios en activos eficientes.

Según Savills la disponibilidad de oficinas en Madrid ha bajado hasta el 9,57% de media. Dentro de la M-30 ha bajado del 4%, mientras que fuera se sitúa en torno al 13%. Por otro lado, las rentas teóricas mantienen la tendencia al alza en el centro de la ciudad, y por primera vez consolidan esta misma tendencia fuera de la M-30 en los mejores edificios y zonas.

### Contratación en Barcelona

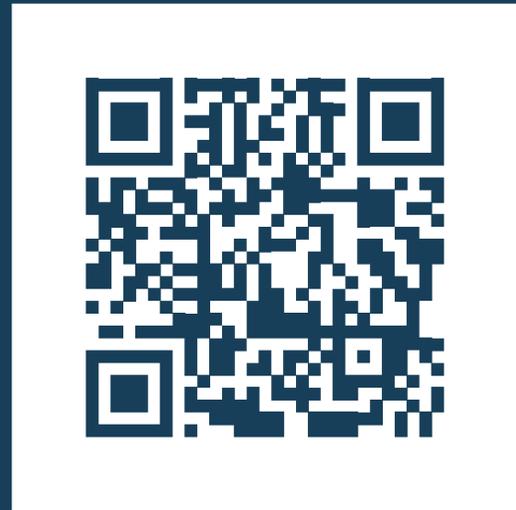
En Barcelona, la contratación ha ascendido a 102.700 metros cuadrados en el primer trimestre, un 62% más interanual. La cifra está sensiblemente por encima de la media trimestral de los últimos años (de 60.000 metros cuadrados en 2023 y de 82.000 metros cuadrados en los dos años anteriores) y de las más altas registradas desde 2019.

Natalia Montal, associate director Office Leasing de Savills en Barcelona explica que la contratación ha comenzado a equilibrarse entre centro ciudad y nuevas áreas de negocio (NBA), que han alcanzado un 43%. El 22@, en particular, concentró el 27% de la actividad en la ciudad. En total, se han cerrado 85 operaciones, una de ellas de más de 10.000 metros cuadrados, otra de más de 5.000 metros y cinco de más de 3.000 metros cuadrados. En todo el año pasado, sólo hubo ocho grandes operaciones en la ciudad. “Esto demuestra que las compañías recuperan la confianza en los espacios de trabajo”, destaca Montal.

El stock en la Ciudad Condal asciende a 6,68 millones de metros cuadrados, con un alza interanual del 2,2%, y la desocupación se sitúa en el 12%. “El año pasado alcanzamos el pico de desocupación y este trimestre empezamos a ver la tasa de disponibilidad empezar a disminuir ayudada por la ralentización de la nueva promoción”, estima la experta. El buen desempeño del mercado de usuarios se trasladará también a la inversión, según lo anticipa Hipólito Sánchez, director ejecutivo de la división de Oficinas en Savills España. “Prevemos una vuelta de verano muy intensa, con mucha actividad en el mercado”.

En el primer trimestre, la actividad en inversión en oficinas permite situar las rentabilidades prime en el 5% tanto en Madrid como en Barcelona tras todavía pocas operaciones *core* en ubicaciones consolidadas. “Mientras el inversor institucional empieza a mirar de nuevo oficinas y empiezan los procesos ordenados previstos para el segundo semestre, veremos todavía cambios de uso y hay un momento de oportunidad para comprar activos en buenas ubicaciones para inversores privados”, señala.

¡Conoce  
nuestras  
promociones!



A CORUÑA • ALICANTE • ASTURIAS • BARCELONA • CÓRDOBA • GIRONA • GRAN CANARIA  
MADRID • MÁLAGA • MURCIA • PONTEVEDRA • SEVILLA • VALENCIA • VALLADOLID



900 100 420  
habitatinmobiliaria.com

## LOS ESTADOUNIDENSES 'CONQUISTAN' LISBOA

Los compradores internacionales adquirieron un tercio de las viviendas del Área de Rehabilitación de Lisboa (ARU) e invirtieron más de 911 millones de euros a cierre de 2023

Loirena Torio MADRID

**H**ace años que los extranjeros se convirtieron en inversores de referencia en el mercado inmobiliario de Portugal, especialmente en grandes ciudades como Lisboa. Prueba del gran interés que despierta la capital lusa es que los extranjeros compraron un tercio de las casas del Área de Rehabilitación de Lisboa (ARU, que incluye 21 de los 24 distritos de la ciudad) en 2023. Por nacionalidades, destaca el comportamiento de los estadounidenses, que destronaron a los franceses y ya lideran las operaciones de compraventa protagonizadas por extranjeros, con un 16% de cuota de mercado.

Le siguen los galos (13%), británicos (9%), chinos (8%), brasileños (6%) y alemanes (5%), según datos de Confidencial Inmobiliário, que desvela que China redujo su actividad a la mitad.

El análisis detallado por nacionalidades apunta que los compradores de Estados Unidos adquirieron 245 viviendas el pasado ejercicio, un 12% anual más. Además, invirtieron 141 millones, lo que representa una mejora del 20% respecto al año anterior. El interés de estos inversores por la ciudad de las siete colinas se explica por diversos factores como el tipo de cambio favorable frente al dólar, el coste de vida de Portugal –más bajo que en Estados Unidos– y la mejora de las conexiones aéreas.

“Históricamente, Portugal era reconocido principalmente por el Algarve en el mercado internacional, pero recientemente, ha habido un esfuerzo concentrado por parte de las diferentes regiones turísticas para promoverse activamente. Se han actualizado importantes programas destinados a atraer y retener tanto talento como inversión extranjera, tales como la *Golden Visa* y el programa de residentes no habituales”, explica Ricardo Sousa, CEO de Century 21 España y Portugal.

El directivo añade que la implicación del poder político a nivel nacional y local también ha sido clave para atraer eventos internacionales que han incrementado significativamente la visibilidad de ciudades como Lisboa. “Esto, junto con fuertes incentivos para la rehabilitación urbana y la regeneración de centros históricos, ha mejorado el atractivo de Portugal. La combinación de todos estos elementos ha colocado este país y en particular a Lisboa, junto con Oporto y el Algarve, en una posición de destacada visibilidad internacional”, comenta.

En términos globales, los compradores foráneos adquirieron el 33% de las viviendas del ARU de Lisboa, hasta las 1.580 transacciones, e invirtieron 911 millones de euros, el 41% del total en 2023. La primera variable se redujo un 7% en tasa anual, mientras que la segunda se mantuvo en lí-



Lisboa, Portugal. ISTOCK

Norteamericanos franceses y británicos lideraron la inversión extranjera

nea con el año anterior tras subir un modesto 0,2%.

En cuanto a los inversores portugueses, adquirieron 3.170 inmuebles por valor de 1.300 millones de euros, equivalentes al 67% y el 59% del total, respectivamente. En el primer caso, se redujo un 14% de un año a otro, mientras que el volumen invertido bajó un 23%.

### ¿Qué pasará?

El interés extranjero por el mercado residencial lisboeta es un hecho, y los pronósticos apuntan a que la demanda seguirá en ebullición en los próximos meses. “Esperamos que la tendencia de inversión e interés

en el mercado inmobiliario portugués continúe al alza. La visibilidad y la actividad de Portugal hoy en día son reconocidas internacionalmente y han ganado una tracción considerable”, explica Sousa.

Sobre si Portugal podría beneficiarse de la inminente supresión de las *Golden Visa* de España, el directivo de Century 21 considera que sí que podría ocurrir. “Un país y una ciudad necesitan transmitir confianza y coherencia en sus políticas para atraer inversiones”, explica.

Sousa considera que la decisión de España de modificar o eliminar el programa de los visados dorados podría enviar un mensaje que impacte en la percepción de los in-

# Patrimonio Inmobiliario

INTERNACIONAL

versores internacionales. “Esto podría beneficiar a aquellos países y regiones que compiten con España en atraer inversiones extranjeras, como Portugal. Si Portugal logra mantener claridad y estabilidad en su propio programa de Golden Visa y otros programas similares, podría posicionarse como una alternativa atractiva para los inversores que buscan seguridad y coherencia en las políticas de inversión”, asegura.

## ¿Qué es el ARU?

El Gobierno portugués define Área de Rehabilitación Urbana (ARU) como la zona delimitada territorialmente que, por insuficiencia, degradación u obsolescencia de edificaciones, infraestructuras, equipamientos de uso colectivo y espacios urbanos y verdes de uso colectivo, especialmente en lo que respecta a sus condiciones de uso, solidez, seguridad, estética o salubridad, justifican una intervención integrada, mediante una operación de rehabilitación urbana aprobada en un instrumento específico o en un plan detallado de rehabilitación urbana.

Desde el 26 de abril de 2012, toda la ciudad de Lisboa, a excepción de las zonas recientemente urbanizadas, las grandes instalaciones y los cementerios, forma parte del ARU de Lisboa, que cuenta con una Estrategia de Rehabilitación Urbana para el período 2011-2024.

## Los precios se enfrían

La escasez estructural de oferta y la elevada demanda, animada en gran parte por la inversión extranjera y el turismo, han provocado que el precio de las casas -tanto de compraventa como de alquiler- alcance niveles nunca vistos en los últimos años en Portugal. Sin embargo, la última estadística publicada por el INE desvela una corrección de precios del 1,3% en el cuarto trimestre de 2023 frente a los tres meses precedentes, hasta los 1.619 euros/m<sup>2</sup>. En cambio, el valor de las casas aumentó un 7,9% respecto al año anterior.

Por territorios, 14 de los 24 municipios de más de 100.000 habitantes experimentaron descensos trimestrales de precios. Las mayores caídas fueron las de Matosinhos (-14,4%), Oporto (-8,7%), Funchal (-8,4%) y Barcelos (-8,1%). Los descensos más modestos fueron los de Vila Nova de Gaia (-0,8%) y Lisboa (-1,9%).

En cuanto al origen de los compradores, entre octubre y diciembre los extranjeros compraron viviendas más baratas que en el trimestre anterior. En concreto, el coste medio fue de 2.241 euros/m<sup>2</sup>, un 2,4% inferior. Lo mismo ocurre con las familias residentes en el territorio nacional que abonaron 1.584 euros/m<sup>2</sup> de medio por sus casas, un 1,1% menos.

De cara a los próximos meses, Century 21 dibuja un escenario de estabilización de precios y también de operaciones de compraventa. “Portugal y España tendrán una evolución similar a nivel de transacciones y precios. Las proyecciones para 2024 apuntan hacia una estabilización de los tipos de interés y un mercado laboral y de financiación bastante activos. Estos factores nos llevan a prever un mantenimiento de los precios, incluso con un número reducido de transacciones, sin esperar grandes reducciones debido a que el margen para incrementar los precios es limitado”, concluye el directivo de la red inmobiliaria.

## Escasez de vivienda

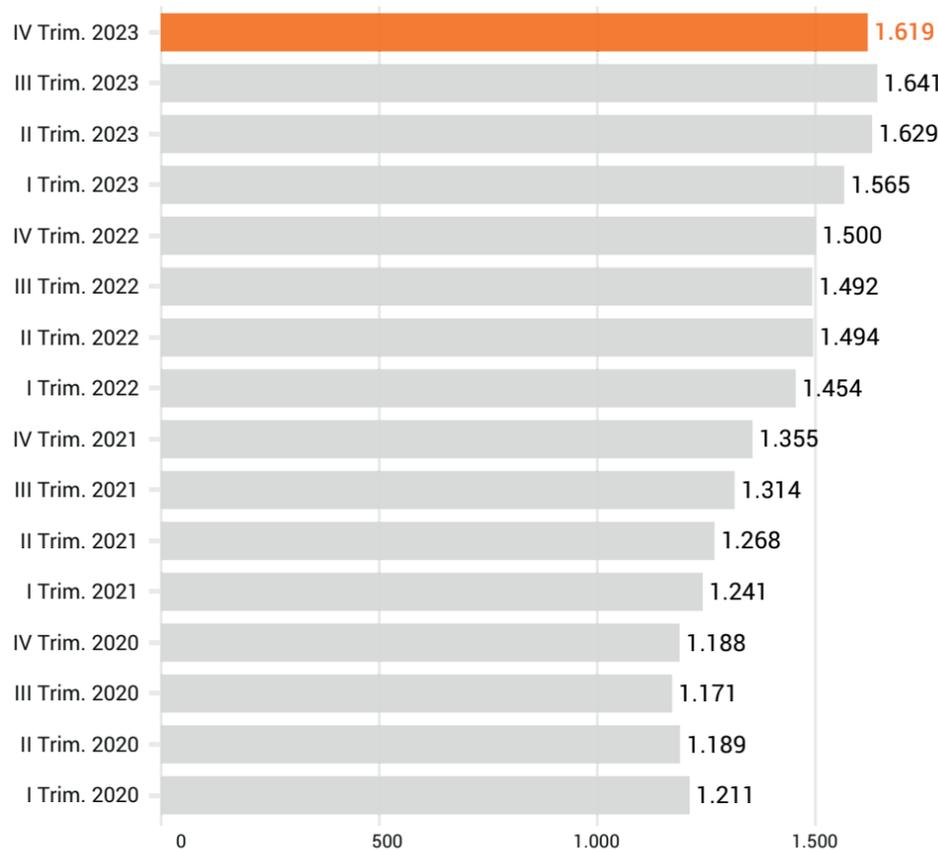
La falta de producto es el principal problema del mercado residencial luso. En la



Vistas de Lisboa, Portugal. ISTOCK

## Evolución del precio de la vivienda en Portugal

Valores promedio (euros/m<sup>2</sup>)



Fuente: INE.

elEconomista.es

actualidad, cuenta con cerca de 6 millones de casas y se necesitarían construir 90.000 al año para solucionar el problema habitacional que padece al país.

Son estimaciones de la compañía Alquiler Seguro Portugal basadas en la recomendación de ONU-Habitat, que aconseja construir entre 8 y 10 viviendas al año por cada 1.000 habitantes.

La cifra se ampliaría a 450.000 unidades en un plazo de cinco años, con lo que “a medio plazo se alcanzaría una estabilidad en el mercado y la tan esperada respuesta al problema de la vivienda”, explicó Francisco Reganha, director general Aluga Seguro.

Sin embargo, la realidad no es esa. El ritmo de construcción de vivienda obra nueva se ha ralentizado considerablemente en los últimos años. En concreto, y según cifras presentadas en noviembre por la compañía, en los últimos diez años se ha construido cinco veces menos que en la década anterior.

En concreto, entre 2000 y 2010 se levantaron 520.000 viviendas, mientras que en el periodo 2011- 2021 la cifra se redujo a 130.000 unidades. “El poder político no asume su responsabilidad ni su obligación de dar esa respuesta a la sociedad. Existe una falta de transparencia a la hora de definir nuevas políticas y también falta coraje para discutir las con los principales interesados que son los inversores y propietarios”, criticó el directivo de la compañía recientemente.

# LOS FONDOS DE DEUDA GANAN TERRENO EN EL INMOBILIARIO



**Jacobo Díaz de Bustamante**

Director de Izilend

**S**e puede afirmar que el sector inmobiliario ha sido uno de los grandes protagonistas de la actividad económica en España de los últimos años. Tras la crisis económica de 2008 motivada por la burbuja inmobiliaria, la financiación tradicional en el sector inmobiliario se vio afectada en varios aspectos.

Los bancos y entidades financieras se volvieron más estrictos en cuanto a riesgos, exigieron una gran cantidad de burocracia, procesos, un elevado nivel de preventas y periodos de decisión más extensos, lo que produjo importantes retrasos entre otros problemas. Como consecuencia, este escenario favoreció, la aparición de la financiación alternativa.

Este tipo de financiación se puede definir gracias a tres aspectos diferenciales con respecto a la banca tradicional. Uno de ellos es la rapidez, bajo la premisa de que el tiempo es dinero: la velocidad en la toma de decisiones y la agilidad operativa hacen que este tipo de financiación resulte muy atractiva en el sector.

Otro es la flexibilidad, a través de la adaptación y el análisis de cada proyecto de una manera personalizada, que hace que se pueda dar una financiación más adecuada a cada uno de ellos, ya que una plantilla rígida de riesgos no suele ser suficiente para valorar una oportunidad en detalle. Es importante diferenciar características como un proyecto de primera vivienda frente a uno de segunda, de un promotor experimentado frente uno nuevo, entre otros.

Y, por último, la alineación. A diferencia de la banca tradicional, donde a menudo existen departamentos separados de riesgos y ventas, en la financiación alternativa, los profesionales que trabajan en estas firmas suelen llevar a cabo todo el ciclo de una operación, desde la originación, el análisis y firma, hasta el seguimiento y el repago.

Esta es una de las diferencias más importantes y menos evidentes en comparación con la banca tradicional. Cuando no existe alineación entre el departamento comercial y el de riesgos, y estos no persiguen los mismos objetivos, los resultados acaban siendo distintos, confundiendo al cliente y provocando que este pierda tiempo debido a una gran diferencia entre la oferta inicial y final.

Podríamos señalar que otro factor decisivo ha sido la profesionalización del sector. Actualmente, los expertos del sector inmobiliario exigen cada vez más compromiso, profesionalidad, rapidez y flexibilidad; rasgos contemplados entre los profesionales de la inversión alternativa.

La mayoría de estos profesionales tienen experiencia en el otro lado de la financiación, lo que les proporciona un amplio conocimiento y sensibilidad sobre las necesidades y problemáticas actuales, como por ejemplo el coste de capital que implica tener un suelo adquirido 100% con fondos propios parado durante más de 12 meses a la espera de una licencia, o los descuentos de más del 20% vendiendo sobre plano pa-

ra cumplir con los requisitos bancarios y poder comenzar la obra, o tener que elegir entre un proyecto u otro por la falta de financiación, etc.

Este conglomerado de rasgos de la financiación alternativa ha impulsado que cada vez haya más personas que contemplan este modelo como primera opción, con el conocimiento de que hay un mayor porcentaje de éxito. De nuevo, la profesionalización ha sido una causa del auge de demanda de esta financiación, sumada a factores como la reducción del *spread* en tipo de interés frente a la banca tradicional.

La subida de tipos ha sido un factor clave, dado que los alternativos no han trasladado esa subida a los costes de la financiación. Y como hemos comentado antes, el ahorro de tiempo y variables macroeconómicas se refleja en los retornos.

A pesar de todas estas diferencias, la financiación alternativa no compite con la banca tradicional, sino que ambas fórmulas son totalmente complementarias y cada una actúa en un espacio temporal diferenciado. Muchos de los proyectos financiados a través de estructuras de financiación alternativa se refinancian con la banca tradicional, ya que esta primera suele ofrecer mayor nivel de apalancamiento, detalle relevante en muchas ocasiones.

Esta situación se puede apreciar con varios ejemplos como la financiación del suelo, hasta la obtención de la licencia, o el inicio de construcción hasta que se alcanza un nivel elevado de preventas. Pero sin duda, la mejor demostración de la complementación entre ambos modelos es el éxito detrás de las operaciones que refinancia la banca tradicional gracias al papel de la fi-

Este modelo representa entre el 10% y el 15% de la cuota de mercado en España

nanciación alternativa en etapas previas, como la compra del suelo.

Según un estudio reciente de la consultora EY, el mercado inmobiliario necesitará una inversión de más de 40.000 millones de euros en el sector para hacer frente a refinanciaciones, deudas y desarrollo de nuevos proyectos del sector residencial y terciario.

Dados los actuales costes de capital y las trabas burocráticas de los bancos, el papel de las fuentes de capital alternativas adquirirá, sin lugar a dudas, una especial relevancia y prevemos que los fondos de deuda inmobiliaria seguirán ganando terreno y protagonismo en España en los próximos años. Actualmente, este modelo solo representa aproximadamente entre el 10% y el 15% de la cuota de mercado, mientras que en otros países como el Reino Unido o Estados Unidos representa el 40% y el 70%, respectivamente.

Por otro lado, cabe destacar que esta asimetría en cuestión de mercados es debida, entre otros factores, a la capacidad de las promotoras. Actualmente, solo el 10% de las mismas son consideradas "grandes". Las de menor tamaño o incluso cooperativas, sufren problemáticas como un acceso limitado a la financiación bancaria debido a una mayor exigencia burocrática, como puede ser niveles de preventa del 80% respecto al 30% estipulado para las grandes promotoras.

Por todo ello, las perspectivas de crecimiento que tiene ante sí el sector inmobiliario para los próximos años unido a la demanda de vivienda de obra nueva en prácticamente todo el territorio nacional y con especial atención en los focos urbanos, son el contexto idóneo para impulsar la penetración de la financiación alternativa en España, que a día de hoy ya se constituye como una opción muy factible con un rango muy amplio de posibilidades, sobre todo con la agilización de los trámites para garantizar la rentabilidad óptima en el mercado actual.



# EN EL CORAZÓN DEL BARRIO

PARA ACONSEJARTE  
MEJOR



Cada agencia es jurídica y financieramente independiente. Los asesores inmobiliarios CENTURY 21 son colaboradores externos.

[www.century21.es](http://www.century21.es)

# CENTURY 21®

## Tu Red Inmobiliaria



MÁLAGA  
TOWERS

*life well lived*

MÁLAGA,

VIVE LA ARMONÍA PERFECTA ENTRE  
LUZ, COLOR Y EL MAR MEDITERRÁNEO



**metrovacesa**