

La Costa Brava, destí immobiliari de luxe

Les vendes de les finques més exclusives del litoral gironí augmenten aquest any



Les cases més cares de la Costa Brava

GIRONA | ORIOL PUIG

Seria molt difícil trobar una gran fortuna catalana que no tingui una propietat exclusiva a la Costa Brava o a l'Empordà. La recuperació de l'economia catalana sumada a l'atractiu creixent del litoral gironí per als estrangers ha fet que el sector visqui un moment d'auge.

Lucas Fox International Properties, una de les companyies que es dediquen en exclusiva al sector del luxe, ha registrat un increment de les vendes del 155% a la Costa Brava, en els primers quatre mesos de l'any. Entre els seus clients, n'hi ha de catalans, però també de francesos, britànics i alemanys. El descens de la demanda russa, afectada pels conflictes amb Ucraïna, els baixos preus del petroli i la caiguda del ruble, ha afectat aquest mercat. Malgrat això, des de Lucas Fox no dubten a parlar de "recuperació del sector".

Un dels factors que podrien afectar el sector del luxe en els propers mesos és el Brexit. D'una banda, hi ha britànics que han aturat les operacions de compra a l'espera de veure com es resol la incertesa que ha generat la sortida del Regne Unit de la UE. Però també hi ha agents immobiliaris que consideren que pot ser una oportunitat, ja que esperen que algunes empreses i els seus directius es deslocalitzin cap al mercat espanyol, cosa que obriria una nova via de negoci.

Segons Jesús Duque, vicepresident d'Alfa Inmobiliària, "el britànic que compra una segona residència sol tenir una capacitat econòmica capaç d'assumir l'encariment de la vida que li pot suposar sortir de la Unió Europea".

Els britànics són els estrangers que més compren a l'Estat, si bé la seva activitat es concentra sobretot en el litoral d'Alacant i el de Màlaga. A les comarques gironines, la majoria de compradors estrangers són francesos i belgues, tot i que en el sector del luxe els britànics han guanyat pes en els darrers anys.

El consultor immobiliari Eduardo Molet destaca que el temps de venda de les cases de superluxe és d'uns nou mesos. "En aquest tipus de transaccions el client habitual es mou en cercles d'accés restringit. Solen ser empresaris amb un altíssim poder adquisitiu, però també hi ha esportistes d'exit, famosos o polítics. És un tipus

de comprador que no necessita finançament i no sol tenir pressa, i això fa que el temps de venda de l'habitatge de luxe sigui superior".

Font del document:

http://www.diaridegirona.cat/comarques/2016/07/26/costa-brava-desti-immobiliari-luxe/795837.html?utm_source=rss