

El luxe (immobiliari) no passa mai de moda

La compravenda de cases de luxe passa de puntetes per la crisi i s'eixampla a la Costa Brava



Propietat a Begur que es ven per més de 10 milions d'euros

La Costa Brava no només atrau turistes. Segueix sent un pol magnètic per a les grans fortunes. El sector immobiliari assegura experimentar un repunt en la compravenda d'habitatges luxosos a la zona respecte d'anys anteriors.

Beñat del Coso, portaveu del portal immobiliari l'Idealista, afirma haver notat un gradual augment en venda d'aquest tipus d'immobles però, sobretot, una normalització del mercat després dels alts i baixos viscuts els darrers anys. «Això és una bona notícia per al nostre sector», conclou del Coso.

Després de Barcelona, Girona és la demarcació catalana on més creix el preu de l'habitatge durant el segon trimestre de l'any —un 5,1% i un 4,6%, respectivament—, segons l'empresa. La resta de províncies, Tarragona (4,5%) i Lleida (2,4%), experimenten un creixement inferior. En general, les dades són positives per Fernando Encinar, director d'estudis de la immobiliària. El «creixement dels preus de venda va acompanyat amb un creixement de la concessió d'hipoteques i del nombre d'operacions tancades», que segons ell, amb unes xifres molt inferiors a les de fa deu anys, no hi ha motius per témer per una nova bombolla.

Els immobles de més d'un milió d'euros d'Idealista representen un 10% del total al Baix Empordà i un 5% a l'Alt Empordà. Els efectes de la crisi econòmica en la venda d'habitatges de luxe s'ha notat menys que en la resta d'habitatges, assegura el portaveu de l'empresa, ja que «molta gent que compra aquest tipus d'immoble són gent que no necessita una hipoteca per pagar-ho».

El consultor immobiliari OI Realtor, especialitzat en compra, venda i lloguer d'habitatges de luxe, també passa per un bon moment i senyal d'això n'és l'obertura aquest estiu d'una franquícia a Lloret de Mar amb l'objectiu d'acostar-se al client nacional i estranger a una de les costes més buscades d'Espanya segons l'empresa. La sucursal a la popular destinació turística de la Selva és la primera que obra l'empresa al litoral gironí i segons Lia Veras, directora d'expansió d'OI Realtor, «és un indicador del potencial d'aquesta zona».

Coincideix Joan Lluís Marigot, director de l'agència immobiliària Engel & Völkers de Lloret de Mar i Blanes, que explica que el sector ha repuntat l'últim any sobretot entre els habitatges de 400 a 600 mil euros que és on més

s'ha notat el canvi. Amb els «immobles de més d'un milió d'euros el canvi ha sigut menor, perquè aquest tipus de vendes és més estable» assegura Marigot. Pel que fa al perfil del client, el 30% és espanyol i català mentre l'estranger representa l'altre 70% del total. Com a curiositat, l'empresa ha notat recentment un increment de comprador rus, un cent que busca el litoral gironí com una «zona per invertir més que com a primera o segona residència». Tot i així, el nombre més elevat de vendes a la Costa Brava nord, explica el director, «continua essent el client francès», mentre que a la Costa Brava sud, «la segona residència catalana i espanyola juntament amb el client alemany i centre-europeu».

L'agència immobiliària Singular, especialitzada en propietats de luxe a la Costa Brava, comparteix la mateixa opinió respecte als brots verds que comencen a aparèixer al sector. Per Joel Curós, soci de Singular, les vendes d'habitatges de més d'un milió i mig d'euros «formen part d'un segment molt concret i és un perfil de client menys volàtil» tot i així, «aquest any i l'any passat han sigut anys on la gent ha estat més animada». Curós també és crític amb el futur i per a ell el potencial de la Costa Brava ha de passar per un canvi de mentalitat, «la gent s'ha adonat que hem d'apostar per la qualitat, no tenim competidor, però és un procés lent. Necessitem més restaurants, botigues i hotels de luxe».

Una mica més escèptic és Markus Thoene, soci director de la immobiliària de cases de luxe Sotheby's International Realty, per a ell, mentre es veuen signes de recuperació a «Madrid, Barcelona i les Balears» la Costa Brava té un problema d'oferta. «Probablement podria créixer», però, «no es concedeixen crèdits per a obra nova», quasi ningú «produeix aquest tipus de propietats» i l'oferta de «segona tampoc és tan àmplia». Respecte a les característiques dels compradors, el client estranger continua essent significativament el més important «a partir d'un milió d'euros, el 90% és mercat internacional».

Font del document:

http://www.diaridegirona.cat/economia/2017/08/27/luxe-immobiliari-no-passa-mai/864310.html?utm_source=rss