

TRIBUNA: VIVIENDA NUEVA: UN MAR DE OPORTUNIDADES PÁG. 42

Las viviendas de lujo se vuelven más exclusivas para dar la espalda a la crisis

El sector residencial de alto 'standing' ha optado por ofrecer servicios cada vez más personalizados y captar a un público que quiere tener un aparcachoches en la puerta de casa, restaurante privado o un servicio de enfermería disponible a cualquier hora del día.

SERGIO SALZ, Madrid

Desde un ticket regalo para disfrutar de un spa hasta la promesa de un succulento descuento. Todo vale para conseguir aumentar las ventas de pisos en plena crisis del ladrillo. Mientras que las inmobiliarias se esfuerzan en buscar nuevas vías para dinamizar sus ventas y seguir manteniendo los volúmenes de años anteriores, las promociones de lujo parecen vivir de espaldas a las turbulencias del sector.

El lujo es sinónimo de exclusividad, pero ¿qué *glamour* existe en comprar una vivienda rebajada un 20% o comprar en una promoción en la que regalan la mudanza o un cheque regalo en El Corte Inglés? Tal vez por eso, las promociones de alto *standing* han apostado por incrementar sus servicios de lujo para sortear la crisis.

Desde Richard Ellis señalan que "es cierto que la ralentización afecta sobre todo al producto residencial que ha venido construyéndose estos años de forma masiva en ubicaciones periféricas. Pero la oferta en los mejores barrios de las principales capitales tiene la ventaja de ser escasa y contar por ello con una demanda más segura".

Aunque en el sector hay opiniones discordantes, Nu-



ria Serranos, directora de Obra Nueva de Prestigio de Knight Frank España, también considera que "el mercado de lujo no entiende de crisis y, de hecho, en los últimos dos meses, hemos notado que las ventas se han reactivado. Lo que sí apreciamos es una dilatación en el tiempo de decisión de compra, ya que el cliente es más exigente con lo que compra y valora mucho más lo que le ofrece cada vivienda".

La mayoría de las promociones cuentan con piscina, gimnasio y zonas sociales

La mayoría de las promociones que se comercializan ahora cuentan con piscina, gimnasio privado, solarium y jardines. Algunos incluyen servicio de spa y restaurantes, aunque la oferta de cada

proyecto se personaliza al máximo posible en función del cliente al que va dirigido.

Los jóvenes *mileuristas* están muy lejos, todavía, de convertirse en potenciales compradores de estas viviendas, más destinadas a mayores de 45 años y con una renta elevada, ya que, mientras que el metro cuadrado de una vivienda nueva se encuentra alrededor de los 3.000 euros, según qué zonas, en Madrid y Barcelo-

na, según datos del Ministerio de Vivienda, el valor del metro cuadrado en el sector del lujo se sitúa a partir de los 12.000 euros.

Compradores

Gran parte de las promociones de alto *standing* están dirigidas a parejas o singles con un alto nivel de vida y sin hijos, motivo por el cual muchos de los pisos ofertados sólo tienen uno o dos dormitorios, aunque de am-

Servicios a medida

Layetana Inmobiliaria ha desarrollado la promoción Las Arcadias Villanueva-Serrano. Estas 24 viviendas, situadas en el exclusivo barrio madrileño de Salamanca, cuentan con 1.260 metros cuadrados de zonas comunes, donde los residentes pueden disfrutar de un restaurante privado, salas de juego, gimnasio o spa, además de un servicio de enfermería profesional disponibles las 24 horas del día. Los pisos más pequeños, de 78 metros cuadrados, están disponibles a partir de 2,3 millones de euros.

plias dimensiones, ya que los apartamentos suelen tener entre 70 y 150 metros cuadrados.

En este segmento se incluye, por ejemplo, la promoción Arcadias Villanueva-Serrano, de Layetana Inmobiliaria, cuyo piso más pequeño (78 metros cuadrados) cuesta alrededor de 2,3 millones de euros, aunque esta cifra también incluye la parte proporcional que le corresponde (Sigue en pág. siguiente)

VIVIENDAS DE LUJO

(Viene de pág. anterior)
ponde a cada vecino de la promoción de las zonas sociales.

Este proyecto está dirigido a clientes *senior*, por lo que, entre sus servicios, además de aparcachoches, doncella o chófer, se incluye también un equipo de enfermeras tituladas disponibles las 24 horas del día.

La exclusividad en el sector del lujo ha propiciado que ofrecer las mejores calidades en una residencia ya no sea suficiente. Los compradores de este tipo de pisos quieren olvidarse de todo aquello que tenga que ver con el mantenimiento del hogar, por lo que cada vez es más frecuente encontrarse con que la comunidad dispone de personal que se encarga de cualquier reparación,

El precio medio del metro cuadrado de la vivienda de lujo en las grandes capitales ronda los 12.000 euros

pero también de cambiar una bombilla si es necesario.

El sector del lujo tampoco da la espalda a la familia tradicional, que exige viviendas más grandes, de entre 3 y 5 dormitorios y hasta 500 metros cuadrados. Una residencia de tres habitaciones en el edificio Auckland, situado en Puerta de Hierro y comercializado por Richard Ellis, cuesta poco más de un millón de euros, incluyendo garaje y trastero.

Exclusividad

Aunque este tipo de promociones también incluye las instalaciones básicas, como piscina o gimnasio, suelen contar menos servicios personalizados, y no disponen de masajista, *personal trainer* o *personal shopper*, más solicitados por los cada vez más numerosos *singles*.

En cuanto a la dispersión



La promoción Salustiano 11, de comercializada por Knight Frank.

Exclusividad en el centro de Madrid

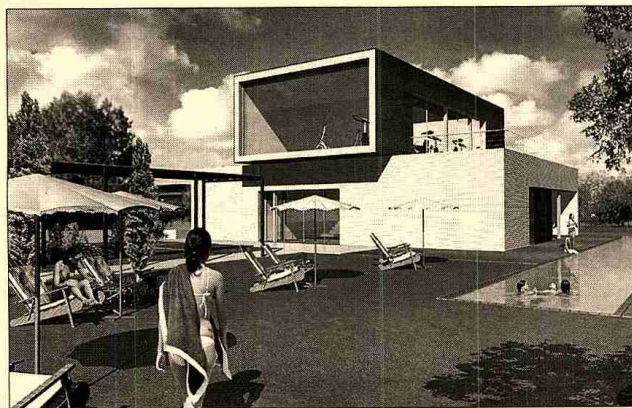
En el corazón de Madrid, en la calle Salustiano Olazaga, justo en frente de la Puerta de Alcalá, se levanta la promoción de Hines comercializada por Knight Frank. Uno de los principales atractivos de estas viviendas es su ubicación, cerca del Parque del Retiro y del centro comercial y financiero de la capital española.

El 'glamour' de la década de los años 20

Entre las promociones de lujo se ha puesto de moda la rehabilitación de edificios clásicos situados en el centro de la ciudad. En Velázquez 29, Aguirre Newman comercializa 18 viviendas de entre 250 y 500 metros cuadrados con todo tipo de servicios exclusivos.



Fachada de los pisos Velázquez 19, de Aguirre Newman.



La Colomina, de Diursa, contará con 236 viviendas en la localidad barcelonesa de El Masnou.

Vistas al mar desde El Masnou, en Barcelona

El conjunto residencial La Colomina, de Diursa, está formado por 236 viviendas con vistas al mar en El Masnou, a tan solo 20 kilómetros de Barcelona. El complejo está compuesto por 20 casas unifamiliares, 106 adosadas y 110 en altura, que contarán con piscina, sauna o conserjería.

geográfica, cerca del 90% de las viviendas de lujo se concentran en Madrid y Barcelona, ya que, como consecuencia de ser los principales centros financieros del país, cuentan con un mayor segmento de población de renta

alta. Mientras que el sector residencial tradicional se extiende por las afueras de las grandes urbes, a través de la creación de nuevos barrios, en el caso de las promociones de alto nivel, se busca más las zonas del centro, ya

sea en las principales calles comerciales o en el eje financiero. En el caso de Madrid, se pueden encontrar promociones en el exclusivo barrio de Salamanca o en el Paseo de la Castellana, mientras que, en Barcelona, la meca de

las viviendas de lujo es el Paseo de Gracia.

El problema de estas zonas suele ser su falta de espacio para edificar, por lo que la rehabilitación de edificios antiguos se ha convertido en la tendencia de moda más

chic del país. "Hay zonas que, a los largo del tiempo, se posicionan en este estatus gracias a la mejora de la calidad de vida del área. Por ejemplo, recientemente, hemos observado las rehabilitaciones en cascos antiguos de muchas ciudades que han regenerado zonas pocos años atrás muy deterioradas y ahora producen un efecto de *vuelta al centro* de los hogares de mayor renta", apunta Elena Palomo, directora del área Residencial de Atisreal.

Vuelta al centro

Como ejemplos, cita el casco antiguo de Palma de Mallorca, con valores que oscilan entre los 7.000 y 7.500 euros/m²; en Barcelona, el Paseo de Gracia, que ronda los 8.000 euros/m², llegando a los 12.000 euros de máximo;

Las viviendas de lujo están ayudando a rehabilitar los barrios del centro de las grandes urbes

en Madrid, barrios regenerados como Chamberí llegan a registrar precios de venta por encima de los 10.000 euros/m².

Aun así, el sector del lujo también está dirigido a un importante segmento de propietarios de segunda residencia. En estos casos, las promociones se alejan del centro de la ciudad para dirigirse hacia exclusivas zonas costeras o al interior de la montaña, aunque sin alejarse demasiado de grandes núcleos urbanos donde encontrar actividades de ocio. Grupo Vemusa ha desarrollado uno de estos oasis privilegiados con vistas panorámicas al mar en Estepona y en primera línea de playa. De entre 66 y 160 metros cuadrados, estos apartamentos, equipados con la última tecnología en domótica, están disponibles a partir de 515,580 euros.