

▶ 11 Noviembre, 2020

El mercado español duplica su peso en el sector de las viviendas de lujo en la Costa del Sol

MARBELLA

Un estudio revela un incremento en la demanda de compradores nacionales de villas de más de dos millones de euros

HÉCTOR BARBOTA

El confinamiento de la pasada primavera, la expansión del teletrabajo y la latente amenaza de un nuevo encierro están aumentando el interés del mercado nacional en las viviendas de lujo en el entorno de Marbella. Así lo revela un estudio de la inmobiliaria Engels & Völkers Marbella, que sostiene que la crisis sanitaria provocada por el coronavirus ha puesto de relieve la oferta de viviendas de lujo en la parte más occidental de la Costa del Sol por sus buenas conexiones para el trabajo a distancia, el entorno natural y la oferta de servicios.

Según este estudio, el mercado inmobiliario está constatando el incremento de la demanda de propiedades en la zona especialmente entre potenciales compradores españoles, que se han convertido ya en el principal mercado. Así, el 52% de los compradores durante el penúltimo trimestre de 2020 fueron nacionales, frente al 24% que suponían en



Villa de lujo en construcción en San Pedro Alcántara. JOSELE

2019, según los datos obtenidos por Engels & Völkers. La inmobiliaria mantiene sus previsiones optimistas de cara a los próximos meses, dado que las nuevas restricciones a la movilidad pueden consolidar este cambio en el mercado, y subraya el aumento de las ventas el 18% desde julio, con el final del confinamiento, y comienza de octubre respecto al mismo periodo del año pasado.

A pesar de las restricciones de movilidad en diferentes países

del entorno, el cliente internacional también ha aumentado con respecto al año anterior. No obstante, como han constatado a lo largo de este año en Engels & Völkers Marbella, la principal característica de los nuevos tiempos es el cambio en el origen de los compradores, con un mercado nacional que ha tomado el relevo en busca de la comodidad y mejor calidad de vida que ofrece la Costa del Sol.

Entre los compradores apa-

recen familias que planean mudarse permanentemente a Marbella y también personas cuyo objetivo es pasar más tiempo en la segunda residencia. Según Smadar Kahana, directora de la inmobiliaria, el Covid 19 creó un nuevo tipo de clientela que valora tanto la posibilidad del teletrabajo como la de pasar más tiempo en un entorno natural.

Desde la llegada del confinamiento, y al contrario de lo que se preveía, con pronósticos de caí-

das de precios de hasta un 25%, Engels & Völkers detectó una cantidad inusual de consultas, hasta un 68% más respecto al año pasado. El 45% de esas consultas procedían del mercado nacional, seguido de clientes locales e internacionales.

Visitas virtuales

El 85% de las transacciones iniciadas justo antes del confinamiento continuaron su tramitación y finalizaron en el notario, e incluso se realizaron nuevas operaciones de adquisición con visitas virtuales a las propiedades. Otro 15%, sin embargo, decidió esperar con la esperanza de una bajada de precios.

Los nuevos clientes que eligen la Costa del Sol muestran interés sobre todo por las villas de entre 2 y 3 millones de euros, donde se detecta un alza del 38% entre las consultas. En el caso de las viviendas por encima de ese precio las consultas se han incrementado en un 19% respecto al mismo periodo del pasado año. Debido al confinamiento pasado, el interés se concentra en aquellas propiedades con gimnasio privado y más espacio de entretenimiento. Asimismo, siete de cada diez consultas fueron sobre propiedades nuevas o completamente renovadas y amuebladas que dispusieran de jardines y piscinas privadas.