

## Viviendas de lujo: qué buscan quienes pueden acceder a una propiedad Premium

La crisis del coronavirus ha sacudido todos los sectores, y el inmobiliario no ha sido una excepción. Sin embargo, la repercusión de la pandemia ha sido muy desigual en función de si hablamos de la vivienda de tipo medio o de la vivienda de lujo.

“Los precios de la vivienda Premium han crecido durante todo este último año, impulsadas por la recuperación de la actividad, la pujanza de los inversores latinoamericanos, la escases de la oferta y el auge de la sostenibilidad”, afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria, con más de 100 agencias repartidas por todo el país, y otras 110 a nivel internacional. “Mientras los precios de la vivienda que oscila entre los 200.000 y 650.000 euros han fluctuado a la baja lentamente durante todo el año, las viviendas con un precio por encima del millón ha resistido bien el envite y podemos decir que la oferta ha sido superior a la demanda”, añade.

En opinión de este experto, el comprador sigue viendo la vivienda de lujo como el refugio favorito para invertir. Con el descalabro de la Bolsa, y el escaso retorno de los activos financieros, el real estate se consolida como una inversión segura, tangible y con rentabilidad a largo plazo.

El cliente de la vivienda Premium es minucioso en lo que pide, valora mucho las vistas, la calidad de los materiales y la belleza y el estilo arquitectónico del edificio. Busca también privacidad y las comodidades de contar con servicios añadidos a la vivienda como son la piscina, jardín, conserjería y servicio de vigilancia 24 horas, etc. Pero, por encima de todo, la prioridad para este cliente es la ubicación del inmueble.

En opinión de Duque, “El tamaño es menos importante. Una vivienda Premium puede ser pequeña o una mansión, pero siempre tendrá que ser exclusiva”. Y este criterio vale para cualquier lugar de España, tanto si hablamos de Madrid o Barcelona, como si nos centramos en una vivienda en la costa (más ahora que muchas familias se lo plantean como una vivienda para vivir permanentemente).

### **El perfil del comprador de vivienda de lujo:**

Respecto al perfil de este cliente, desde Alfa Inmobiliaria observan distintos estilos de comprador. Por un lado están quienes los plantean como un producto aspiracional, personas que quieren darse el lujo de vivir en el mejor edificio según sus gustos. “Algunos compran un piso para disfrutar de la vida social, son aquellos que prestan más atención al espacio, las vistas, la ubicación, etc. Otros priorizan la comodidad de tener grandes habitaciones, vestidores de hasta 30 mt<sup>2</sup>. Pero también hay otro perfil más cerebral que compra un producto de lujo primando la inversión y la revalorización que pueda tener su vivienda como activo financiero, indica Duque.

Este experto no lo duda. “El producto residencial Premium español está más que nunca en el radar del comprador tanto nacional como internacional”, añade el directivo de Alfa Inmobiliaria. El cliente extranjero busca principalmente en Madrid si procede de Venezuela, México y Argentina, y en la



costa mediterránea o las islas si es del norte de Europa. Es cierto que todo se ha ralentizado a partir de la invasión de Rusia a Ucrania, pero los encargos en busca de productos exclusivos se mantienen, y en este sentido también está influyendo la generalización a nivel mundial del teletrabajo. “Se confirma que el ladrillo en zona prime resiste bien la crisis y es lo que más se revaloriza cuando el mercado se recupera” concluye Duque.