



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

“EL MERCADO INMOBILIARIO DE LUJO EN ESPAÑA”

HUGO MARTÍN CARMONA

FACULTAD DE COMERCIO

VALLADOLID, 07/03/2023



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2022-2023

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**“EL MERCADO INMOBILIARIO DE LUJO
EN ESPAÑA”**

Trabajo presentado por: Hugo Martín Carmona

Tutor: Elena Fernandez Alonso

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. HISTORIA DEL MERCADO INMOBILIARIO	4
1.1 ORIGEN DEL MERCADO INMOBILIARIO	5
1.1.1 SUMERIA Y EL ANTIGUO EGIPTO	5
1.1.2 CIVILIZACION HELENÍSTICA	8
1.1.3 CIVILIZACIÓN ROMANA	9
1.1.4 LA EDAD MEDIA	11
1.1.5 LA EDAD MODERNA	12
1.1.6 LA EDAD CONTEMPORÁNEA	13
1.2 MERCADO INMOBILIARIO EN LA ACTUALIDAD	19
2. MERCADO INMOBILIARIO EUROPEO	22
2.1 POTENCIAS DEL SECTOR INMOBILIARIO DE LA ZONA EURO	24
2.2 LÍDERES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE EUROPA	44
3. MERCADO INMOBILIARIO DE LUJO	47
2.1 ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA DE INMUEBLES DE LUJO	48
4. SECTOR INMOBILIARIO DE LUJO EN ESPAÑA	58
4.1 ATRACTIVO DEL PAÍS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO DE LUJO	59
4.2 ZONAS MÁS ACTRACTIVAS PARA EL MERCADO DE LUJO	65
CONCLUSIÓN	84
5. BIBLIOGRAFÍA	86
6. ÍNDICE DE GRÁFICOS	89

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de fin de grado se enfoca en el mercado inmobiliario y el mercado inmobiliario de lujo en España. El objetivo es analizar la evolución histórica del mercado inmobiliario en el ámbito europeo desde sus inicios, hasta los últimos desarrollos, haciendo especial hincapié en el mercado inmobiliario de lujo en España. Se busca, por medio de una revisión de la literatura y de fuentes primarias, examinar los factores que han contribuido al desarrollo del mercado inmobiliario a lo largo de la historia, analizando el mercado inmobiliario actual en el ámbito europeo, concretamente el de los países de la zona euro, y partiendo de esta base, analizar los factores que han contribuido al aumento de la demanda de bienes inmuebles de lujo en España.

1. HISTORIA DEL MERCADO INMOBILIARIO

La compra de bienes inmuebles es una de las formas de inversión más antiguas de la historia de la humanidad, y para analizar y comprender mejor el fenómeno que es el mercado inmobiliario debemos remontarnos miles de siglos atrás, y partir desde su origen.

En la prehistoria mucho antes del descubrimiento del fuego aparece por primera vez en la historia el sentido de propiedad; nuestros antepasados establecían “límites territoriales de caza” que pertenecían a clases sociales o estirpes determinadas, debido a la escasez de recursos para el abastecimiento de todos los integrantes de ese grupo. Ningún miembro de otra estirpe podía traspasar dicho territorio, los cuales eran defendidos y protegidos ante cualquier intruso que quisiera aprovecharse. También observamos la aparición del concepto de propiedad en el interior de las cavernas donde habitaban los humanos

prehistóricos, donde existían habitáculos mejores que otros, los cuales eran ocupados por las jerarquías más altas de la tribu. Esta diferenciación de zonas dentro de un mismo territorio o lugar habitable supondría el nacimiento de lo que hoy se conoce como urbanismo.

Hemos introducido dos términos (*propiedad privada y urbanismo*) que son fundamentales para la creación de lo que sería el mercado inmobiliario moderno.

1.1 ORIGEN DEL MERCADO INMOBILIARIO

El mercado inmobiliario es una parte integral de la economía desde la antigüedad, desde los primeros registros de la civilización sumeria hasta hoy, el mercado inmobiliario ha ido evolucionando a medida que la economía global ha progresado.

1.1.1 SUMERIA Y EL ANTIGUO EGIPTO

Hemos hablado sobre la aparición de la propiedad privada, un elemento fundamental sobre el que gira el mercado inmobiliario, y sin el cual este no existiría. Como tal, el mercado inmobiliario en su fórmula más primitiva nace de la mano del comercio en las primeras civilizaciones.

La civilización más antigua de la historia es la Sumeria, ubicada al sur de la antigua Mesopotamia (Oriente Medio) entorno al año 3500 a.C.; una de las ciudades sumerias más grandes, Uruk, ubicada en lo que hoy sería Irak, pasó a la historia por ser la primera ciudad del mundo, por grandes construcciones como el zigurat (*templos religiosos de gran altura, predecesores de las pirámides egipcias*), y por ser la cuna del desarrollo de la escritura.

Sumeria también fue la civilización en la que encontramos la primera forma de “comercio” de la historia, ya que desarrollaron un activo comercio basado en el

trueque, que consistía en intercambios de bienes de acuerdo con las necesidades de cada participante en el intercambio.

Con el tiempo el trueque quedó obsoleto y se comenzaron a utilizar como moneda de cambio lingotes de oro y plata, los cuales eran grabados con un sello dependiendo del reino en el que eran fabricados, este fue el momento de la creación del concepto de moneda por primera vez en la historia.

Podemos afirmar que Sumeria fue la cuna de la civilización urbana, y en esta, las tierras por primera vez en la historia fueron objeto de dominio, y de aplicación del término “propiedad privada”. El poder de posesión de los terrenos era un poder que únicamente podía ejercer el rey de la urbe, el cual se adueñaba de las tierras para ejercer el control sobre ellas y como una muestra de poder divino; rápidamente el dominio de las tierras adquiere un gran sentido de importancia y se comienza a regular la posesión de estas, aunque solo el rey tenía este derecho.

En Egipto ocurrió algo muy similar a la situación descrita sobre el poder de posesión en Sumeria; pues este era un derecho únicamente ejercido por el faraón y la gran mayoría de tierras pertenecían al faraón, el cual podía ejercer el dominio sobre estas u otorgarlas como obsequios o recompensas a sus nobles.

Por primera vez en la historia la posesión de las tierras era un derecho que podían ejercer personas distintas al monarca. Pero siglos más tarde con el nacimiento de la civilización Egipcia en torno al año 3200 a.C., existía una normativa diferente respecto a la posesión de las tierras, el Faraón entregaba tierras a sus nobles como recompensa u obsequio, en cuanto al poder que los nobles ejercían sobre esas tierras, podemos decir que se limitaba a la titularidad de las mismas, pues solo les era permitido heredarlas a sus hijos, pero nunca venderlas o dividir las, y además el Faraón podía retirarles el derecho de posesión de las tierras en cualquier momento.

Esta normativa era una herramienta de los Faraones para impedir que cualquiera de sus nobles acumulara demasiado poder y se convirtiera en un inconveniente para su mandato, aunque a pesar de esto hubo Faraones que perdieron el control de la situación.

Al mismo tiempo en otras culturas, como la de Oriente, (*China, Persia, La India...*) prevalecía un sistema de poder similar al de los egipcios, en los cuales las más altas jerarquías de la sociedad (*habitualmente el monarca y sus nobles*) acaparaban la posesión de las tierras que como ya veníamos diciendo fue el primer objeto de aplicación del término de “propiedad privada”.

Por ejemplo, en China en torno al año 3000 a.C. con la cultura Longshan (3000 – 1900 a.C) existía una monarquía absoluta regida por la figura del Emperador, el cual dividía su Imperio en provincias que eran administradas por gobernantes militares, los cuales estaban sometidos mediante un rígido sistema burocrático que los examinaba constantemente para controlar su fidelidad ante el Emperador. Esta situación se mantendría hasta pasados unos siglos con el nacimiento de la civilización helenística entorno al año 1200 a.C. en la región oriental del Mediterráneo.

1.1.2 CIVILIZACION HELENÍSTICA

La sociedad helenística se asentó en la península de los Balcanes, las costas de Asia Menor (Turquía) y las islas de los mares Jónico y Egeo, circunstancias geográficas que imposibilitaban la creación de grandes Imperios como los egipcios y los Sumerios, lo que a su vez impedía el surgimiento de reyes poderosos. El reducido tamaño del territorio en el que se asentaron los helenos dio lugar a un cambio sociocultural nunca visto hasta la época.

La cultura y la sociedad de la Antigua Grecia, se basó en las polis, que fueron el modelo primario en el que se fundamentan las ciudades modernas. En aquella

época estas abarcaban unos pocos kilómetros rodeados por murallas defensivas, en el interior de las cuales se desarrollaba la vida de las polis. Esta situación dio lugar a que los habitantes de las polis fueran iguales en derechos sin importar su poder económico, de esta forma al no haber un monarca que monopolizase las tierras, esta pasó por primera vez en la historia a manos privadas. El territorio en el que se establecía una polis era dividido entre tantos ciudadanos por kleros o lotes, término que designaba la porción de tierra de la que un ciudadano era propietario, palabra cuya etimología significa “lote atribuido por la suerte”, aunque no era precisamente así ya que la tierra era repartida por sorteo; pero estas no eran un regalo, ya que sus propietarios debían pagar unas cuotas mensuales que eran sustentadas por sus rentas o salarios, condición sine qua non para pertenecer a la ciudadanía, ya que la obtención de renta era lo que diferenciaba a los hombres libres de los esclavos. En definitiva, la tierra era de quién podía pagarla.

Este es un punto clave y un atisbo de lo que sería el primer mercado inmobiliario de la historia. Unos siglos más tarde aparecen una pequeña aldea en el centro de la península de la bota itálica, la cual, llegaría a convertirse en el Imperio Romano que todos conocemos.

1.1.3 CIVILIZACIÓN ROMANA: PRIMER MERCADO DE INMUEBLES

Roma nace hacia el año 453 a.C. fue gobernada por reyes en sus inicios, pero con la llegada de Lucio Tarquino al poder (*su séptimo rey*), se dio una rebelión que lo destituiría acabando con el régimen monárquico y aristocrático que había en la época y dando lugar a una República; cabe recalcar que a pesar de esto la civilización Romana se basó en la propiedad privada (*herencia de la civilización helena*), lo cual le confería un elemento de poder a los ciudadanos.

Esto era algo tan importante para los ciudadanos romanos, que en casos de traición se les quitaba el derecho de propiedad privada, despojándoles todas sus

propiedades y llevándolas a subasta pública. Al igual que en Grecia, el poder se seguía demostrando con la elección de un buen lugar para vivir, y fue en esta civilización donde por primera vez en la historia aparece la figura del agente inmobiliario, el cual asistía a patricios y nobles en el proceso de compraventa.

El mercado inmobiliario tuvo un gran desarrollo en Roma y tomó tanta importancia que los hombres más ricos vieron una gran oportunidad de inversión. Fue así como en el año 60 a.C. se forjó una alianza “política” conocida como el Primer Triunvirato de Roma, aunque sus intereses fuesen más lucrativos que políticos. Esta estaba compuesta por Pompeyo, Julio César y Craso, los dos primeros eran líderes militares y políticos, aportaban su poder y su influencia, sobre todo Julio César, que en su ascenso al poder se autoproclamó emperador; lo que Craso aportaba al triunvirato, era su poder económico pues era el hombre más rico de Roma.

Uno de los negocios en los que Craso se embarcó fue en hacer grandes sumas de dinero con los frecuentes incendios en la ciudad, estos eran provocados, se cree que Craso tenía un grupo de pirómanos que provocaban los incendios, y el Primer Triunvirato creó un escuadrón de bomberos especializados en sofocar estos incendios, pero el negocio estaba en que estos solo acudían a sofocar estos incendios si los dueños de la *ínsula* accedían a venderle su propiedad a Craso, eso sí por un precio ridículo. Posteriormente Craso vendía estas propiedades por un precio mucho mayor, con el dinero Craso compraba terrenos para construir nuevas *ínsulas*¹, convirtiéndose así en el primer promotor inmobiliario de la historia y de Roma.

¹ *Ínsula*: bloque de viviendas de hasta 7 alturas, comúnmente en régimen de arrendamiento, en la que habitaban los ciudadanos romanos que no podían permitirse una vivienda particular (*domus*).¹

En Roma la situación del mercado inmobiliario comenzó a desarrollarse a pasos agigantados debido a los grandes beneficios que se obtenían a través de las operaciones comerciales que se realizaban con la venta de bienes raíces.

Durante la época del Imperio se acentuó la construcción en vertical (ínsulas) las cuales tenían habitualmente entre 5 y 7 plantas, incluso las hubo de 8; esto fue toda una revolución para la época, también se crearon las primeras normativas urbanísticas que regulaban la construcción de estas edificaciones, los materiales que debían de emplearse, la distancia que debían guardar las construcciones entre si... todo esto favoreció el rápido desarrollo del mercado inmobiliario.

Toda esta época de esplendor llegaría a su fin hacia el año 476 d.C. con la caída del Imperio Romano, el ejército romano no pudo ejercer control suficiente en todo su vasto imperio y las invasiones bárbaras (ostrogodos y visigodos) supusieron el fin del Imperio y el fin de una época.

1.1.4 LA EDAD MEDIA: UN PERIODO DE OSCURIDAD

Las ciudades de Europa quedaron destruidas y fueron abandonadas, y las pequeñas propiedades privadas pasaron a convertirse en latifundios feudales dominados bajo el poder de señores feudales quienes acaparaban la propiedad de todas las tierras, y habían ganado poder frente a los antiguos reyes que no se extinguieron, pero quedaron muy debilitados; este fue el inicio de la Edad Media un periodo de oscuridad y letargo social, podríamos decir que fue un periodo de involución.

Los constantes conflictos bélicos y la gran inestabilidad forzaron a los campesinos a trabajar las tierras del feudo a cambio de la protección de su señor feudal, esto

se conocía como relación de vasallaje, también recibían un lote de tierra que debían cultivar para abastecerse y pagar una cuota. Con el transcurso de los siglos la población creció y las aldeas se convirtieron en ciudades (*burgos*). A pesar del reducido tamaño de sus viviendas y lo poco higiénicas que eran, se mantuvo la diferenciación de lotes ubicados en zonas mejores que otras, manifestándose la importancia de un buen lugar para vivir, que seguía muy presente.

Todo esto comenzó a modificarse a finales de la Edad Media en el siglo XV, las ciudades aliadas con los reyes buscaron acotar el poder feudal de los nobles y el clero, para que se les fuera devuelta la propiedad de las tierras, gracias a esto los habitantes de los burgos recuperaron el protagonismo, y los reyes recuperaron el poder poniendo fin a los sistemas feudales.

Poco más podemos comentar de esta época ya que no hubo evolución alguna del mercado inmobiliario, la sociedad era muy pobre y el poder se concentraba en manos de unos pocos. Todo esto cambiaría a finales de la Edad Media, en el siglo XV, momento a partir del cual comenzaron a desaparecer los latifundios feudales en favor de los pequeños propietarios, este proceso se aceleró aún más con el surgimiento de corrientes de pensadores que abogaban por un cambio social a todos los niveles.

1.1.5 LA EDAD MODERNA: RENACIMIENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO

Este fue el comienzo de una nueva etapa histórica marcado por un cambio de mentalidad que se basó en corrientes ideológicas tales como el Humanismo y el Renacimiento. Todas ellas realzaban los valores del individuo y restauraron la fe en el progreso y el desarrollo personal.

Esto fue un detonante de lo que sería un cambio en la sociedad a todos los niveles: economía, cultura y política. En este periodo también se dieron también grandes cambios en la ciencia y la tecnología que repercutieron de manera significativa en la vida laboral, militar y filosófica de Occidente, y que pronto dominaría el mundo.

Las monarquías de la época comenzaron siendo autoritarias, es decir, concentraban el poder político, pero debían mantener ciertos privilegios de algunos estamentos, no de la nobleza, pero si de la burguesía. Esta situación llegaría a su fin cuando los reyes se dan cuenta que ya no necesitaban el apoyo de la burguesía para reinar, y entonces muchas monarquías se volvieron absolutistas. En estas sociedades había una clase privilegiada (monarca, *alta nobleza* y *alto clero*) que no pagaba impuestos y tenía gran parte de la propiedad de las tierras, y una clase no privilegiada también conocida como tercer estado (*baja nobleza, bajo clero, artesanos y campesinos*) que pagaba impuestos y debía trabajar para subsistir.

Hacia finales de la Edad Moderna, en el siglo XVII, surge en algunos puntos de Europa una corriente ideológica de carácter político y social, el liberalismo, que estaba en contra del absolutismo monárquico vigente hasta la época, el cual era una lacra que impedía el desarrollo del individuo. Esta corriente, contraria a los valores impuestos hasta la época, inspiró el sentimiento de grandes movimientos como la Revolución Francesa del siglo XVIII, que gracias a la alianza del bajo clero y la burguesía enriquecida con el estado llano, terminaría arrebatando el poder al monarca, y los privilegios a los altos estamentos del clero y la nobleza, devolviendo el poder a los ciudadanos, y restaurando en cierta forma los derechos y libertades que tenían los ciudadanos romanos, en pro de continuar ese proceso de evolución social y económico.

1.1.6 LA EDAD CONTEMPORÁNEA

Pensadores como Adam Smith y Pierre Samuel du Pont, fueron clave en el desarrollo de este movimiento, que garantizaba la libertad del individuo y la creación de un libre mercado, vetando al Estado y el monarca de cualquier intervención. Una frase que podríamos decir que fue el lema de este movimiento y el cual refleja con certeza sus intenciones es el siguiente:

“Laissez faire et laissez passer, le monde va de lui même” (François Quesnay, 4 de diciembre 2022: “Tableau économique 1766”)

Esta frase en francés de Pierre Samuel du Pont, quiere decir, “dejen hacer, dejen pasar, el mundo va solo”, refiriéndose a una liberalización total de la economía (*libre mercado, ausencia de intervención estatal en la economía, impuestos bajos...*). Definitivamente podemos decir que con este movimiento resurge el mercado inmobiliario, el cual cobraría gran importancia debido al enriquecimiento de algunas clases sociales, y gracias a que la importancia de un buen lugar para vivir, fue una idea que prevalece durante todos los siglos que abarcó la Edad Media, aunque en ese momento, fuese algo utópico para las clases sociales más bajas o sin poder.

Con la reaparición de este mercado en el año 1852 en Francia, nace la primera institución hipotecaria estatal de la historia de la humanidad, que en sus inicios se llamaba Crédit Foncier de París, pero rápidamente cambiaría su nombre a Crédit Foncier de France, esta concedía préstamos y bonos hipotecarios a particulares, y más tarde sería autorizada para emitir bonos municipales. La época de gestación de esta institución hipotecaria coincide con el momento histórico del auge de la burguesía industrial, y del rápido crecimiento urbanístico latente en Europa.

Muchas ciudades, especialmente las de mayor tamaño, contaban con leyes y regulaciones muy estrictas sobre la compra y venta de bienes inmuebles. Estas regulaciones se concentraban en el control de los precios, los términos y

condiciones de la compra, así como en el control de la construcción de nuevas propiedades. Además, la mayoría de las compras y ventas de propiedades estaban sujetas a la aprobación de un tribunal de justicia. Esto también era una forma de controlar los precios y las condiciones de compra, ya que, en el siglo XIX, los tribunales debían garantizar que el acuerdo se respetara y que los intereses de ambas partes se protegieran. Esto incluía la verificación de los títulos de propiedad, la validación de los documentos relacionados con la compra y asegurarse de que el vendedor tuviera la autoridad legal para vender el bien. También se verificaba la solvencia financiera de los compradores para asegurarse de que tendrían los recursos necesarios para pagar la compra.

Sin embargo, durante el siglo XIX también existían algunas prácticas inmobiliarias más flexibles. Por ejemplo, algunos países permitían que los compradores pudieran comprar propiedades sin la aprobación de un tribunal. Esto permitió que el mercado inmobiliario se expandiera y que los precios de las propiedades subieran. En general, el mercado inmobiliario en el siglo XIX era mucho más limitado que el actual. Esto se debía a que los gobiernos locales y nacionales vigilaban de cerca el precio y la compraventa de bienes inmuebles. Además, había una gran cantidad de regulaciones y leyes que hacían la compra y venta de propiedades un proceso mucho más complicado.

Con todos estos avances que beneficiaron enormemente al sector inmobiliario, en el tercer cuarto del siglo XIX, se produce el primer boom inmobiliario de la historia, con carácter general, el cual trajo consigo la aparición de multitud de instituciones financieras especializadas en el mercado inmobiliario; estas aportaban recursos económicos para la construcción de viviendas.

Las instituciones inmobiliarias de la época se centraban en financiar la construcción de viviendas para la clase burguesa enriquecida, creando

los famosos ensanches burgueses del siglo XIX. La construcción de estas viviendas se realizaba en zonas de buena calidad ambiental, normalmente adheridas a un lateral del casco antiguo.

Aunque las inmobiliarias también encontraron una buena oportunidad de negocio con la construcción de barrios obreros en zonas de peor calidad ambiental, normalmente cerca de los ríos donde se construían las fábricas de la nueva ciudad industrial, alrededor de las cuales se extendía la construcción de estos barrios obreros; la razón es simple, eran zonas de peor calidad ambiental y el precio del suelo era más barato, lo cual beneficiaba a los dueños de estas fábricas, y también a los obreros que trabajaban en ellas, ya que no disponían de capital suficiente para instalarse en otras zonas de la ciudad.

Como vemos la historia se repite y al igual que en la Antigua Roma había gente que especulaba con el precio de las tierras, en el siglo XIX se producirá el mismo fenómeno, un buen ejemplo fue la Haussmanización de París, en la cual se arrasaron barrios medievales, para construir los boulevares parisinos, los cuales eran comprados por empresarios y particulares a precios ridículos y revendían al estado por un precio mucho mayor. Este fenómeno de *“destrucción creadora”* fue exportado a otras ciudades industrializadas como Nápoles o Barcelona. Todo este capitalismo desmedido daría lugar a una crisis en el mercado inmobiliario que castigaría a más de una economía. El mercado inmobiliario hoy en día es uno de los principales motores de la economía de cualquier país, y como en todos los mercados, con la existencia de desequilibrios entre las fuerzas y la falta de regulación, llegan las crisis.

El mercado inmobiliario en Europa durante el siglo XX se vio afectado por muchos factores, incluyendo la inflación, el aumento de la demanda debido a la migración internacional, la liberación de los mercados de capital, la modernización de la infraestructura y la globalización. Estos factores contribuyeron a la aceleración de la urbanización en muchas áreas y, en

consecuencia, a la demanda de vivienda y oficinas. Esto, por su parte, tuvo un impacto significativo en los precios de la vivienda y los costes de construcción.

Una vez que la economía se recuperó tras la Segunda Guerra Mundial, los precios de la vivienda tocaron récords en muchas áreas de Europa. En la década de 1950, el boom de la reconstrucción llevó a una modernización de la infraestructura urbana, lo que a su vez aumentó la demanda de viviendas y espacios comerciales; los precios de la vivienda aumentaron significativamente en varias ciudades europeas, y es en este siglo, cuando se observan los primeros indicios de la aparición de una burbuja inmobiliaria² tras un ciclo de gran expansión de este mercado y un creciente incremento del precio de los inmuebles.

Desde el año 1980 aproximadamente el precio de los bienes raíces experimenta un fuerte incremento alcista nunca visto hasta la época, los precios del mercado inmobiliario aumentan drásticamente, mientras que los precios de otros bienes (como por ejemplo los automóviles, la alimentación, la ropa...) se mantienen o fluctúan en parámetros “normales”, ante esta situación, miles de inversores se embarcan en proyectos de construcción de forma masiva, muchos se enriquecieron enormemente.

A finales del siglo XX, la liberalización de los mercados de capital y la globalización también contribuyeron a los cambios en el mercado inmobiliario europeo. Esto permitió que los inversores extranjeros adquirieran propiedades en el extranjero, lo que a su vez llevó a un aumento de la demanda de viviendas y espacios comerciales. Además, el sector inmobiliario se benefició del aumento del crédito hipotecario, lo que permitió a los compradores de viviendas acceder a préstamos a largo plazo.

² Burbuja Inmobiliaria: situación en la que los precios de los bienes raíces aumentan de manera significativa y desproporcionada, a veces alcanzando niveles que no pueden sostenerse a largo plazo.

Desde el año 2000 (*siglo XXI*), el mercado inmobiliario ha mostrado un crecimiento constante que dura hasta la fecha, la demanda de viviendas en Europa ha aumentado en gran parte debido a la mejora de la situación económica a nivel regional, la globalización y el envejecimiento de la población, lo que ha provocado un aumento de los precios de los inmuebles. Por ejemplo, en España, los precios de la vivienda aumentaron un 43% entre 2011 y 2019. En los últimos años, la tendencia inmobiliaria en Europa también ha sido impulsada por el turismo, la inversión extranjera, el desarrollo de la economía digital y los cambios en la legislación inmobiliaria. Por ejemplo, en 2019, el turismo contribuyó significativamente al crecimiento de los precios de la vivienda en países como España, Portugal y Grecia.

A pesar del crecimiento sostenido del sector inmobiliario, Europa se enfrenta a una serie de desafíos:

- En primer lugar, los precios de la vivienda se han disparado en algunas regiones, lo que ha provocado una mayor desigualdad de ingresos y una mayor vulnerabilidad financiera para los compradores de vivienda.
-
- En segundo lugar, las desigualdades regionales en los niveles de vivienda también se han intensificado en algunas regiones, lo que ha dificultado el acceso a la vivienda para los grupos desfavorecidos.

Si bien es cierto que el mercado inmobiliario de Europa ha mostrado un crecimiento constante en los últimos años, los desafíos planteados por la desigualdad y el acceso a la vivienda no pueden ser ignorados.

Para concluir con este apartado, podemos decir, después del breve repaso que hemos hecho a largo de la historia, que el mercado inmobiliario que conocemos en la actualidad nace en la Antigua Roma y se perfecciona las ciudades del siglo XVIII y XIX, llegando a alcanzar la madurez hacia los inicios del siglo XX, momento a partir del cual este mercado entraría en una fase expansiva nunca vista hasta

la fecha. Algo común a todas las épocas que hemos visto y que se mantiene en la actualidad y me atrevería a decir que se mantendrá en el futuro, es la importancia de un buen lugar para vivir, ya que ahora y siempre el poder se demuestra con la elección y accesibilidad del lugar donde se quiere vivir.

1.2 MERCADO INMOBILIARIO EN LA ACTUALIDAD

Para comenzar a analizar el mercado inmobiliario actual, debemos entender cómo es la economía del siglo XXI. La característica principal es que la economía es cíclica, siempre lo ha sido, pero gracias al fenómeno de globalización, esta lo es aún más, debido a la creciente integración de las economías de todo el mundo, y sobre todo, gracias al comercio y los flujos financieros. Esto quiere decir que las economías están conectadas y dependen unas de otras, podríamos decir que la economía mundial funciona como un complejo engranaje.

El mercado inmobiliario guarda una relación directa con la economía, las épocas de bonanza favorecen al mercado inmobiliario, de la misma forma que las épocas de crisis lo castigan, es decir, este se mueve por ciclos al igual que la economía, las fases expansivas de este mercado se conocen como “boom” inmobiliario y las épocas recesivas como “crash” o desplome.

El objeto de las relaciones comerciales que se dan en este mercado son los bienes raíces, es decir: edificios, tierras, caminos, construcciones... a los que hay que añadir incorporaciones que traen consigo, como, por ejemplo: el tendido eléctrico, las canalizaciones de agua, adornos...

El mercado inmobiliario sustenta la economía real de un país mediante la dotación de espacios para el desarrollo de actividades comerciales. También sustenta el bienestar de la población mediante la dotación de viviendas, y contribuye al enriquecimiento de cada individuo mediante el derecho de propiedad.

El mercado inmobiliario funciona como cualquier economía de mercado, es decir se ofertan bienes (*raíces*) en base a un precio que se forma a partir de la interacción entre oferta y demanda. El objetivo de este mercado consiste en estipular una pauta de precios de alquiler y venta de inmuebles, para que estos mismos se asignen de forma eficiente a las demandas del mercado; dicho de una forma más amplia, el mercado quiere hacer coincidir a la oferta y la demanda en un mismo punto, que es el intercambio del inmueble por un precio acordado o previamente estipulado entre las partes, lo que se conoce como punto de equilibrio entre oferta y demanda.

En el mercado inmobiliario los recursos son limitados, es decir existen un número de inmuebles escaso, por otra parte, la demanda tiene diversos intereses, inversión, compra, financiación, alquiler... De cualquier manera, el mercado funciona asignando estos recursos al llegar a un equilibrio entre oferta y demanda, este equilibrio se ajusta entre las dos fuerzas operantes del mercado (*oferta y demanda*), de esta forma el mercado indicará los cambios en el precio en función de la demanda que existe en un determinado momento, los participantes quedarán advertidos del exceso o ausencia de demanda, que quedara reflejado en la subida o bajada del precio.

Otro dato importante que debemos tener en cuenta es que el objeto de comercio no son los bienes inmuebles en sí, lo son indirectamente, pero de forma directa lo que se intercambia son los derechos de propiedad legal² sobre dicho inmueble a cambio de un precio.

El funcionamiento del mercado inmobiliario se puede analizar y disgregar desde muchas perspectivas, según el análisis funcional³ aplicable a este sector; Miguel Cobreros (Real State Master - *Henley Bussiness School*, 2022) divide el mercado inmobiliario en tres submercados atendiendo a los intereses de la parte

³ Análisis Funcional: se basa en segregar el mercado según las motivaciones de los distintos actores y los diferentes tipos de intereses que tienen respecto a los inmuebles.

demandante, estos serían: Mercado de Usuario, Mercado de Inversión y Mercado de Promoción. Con esta segmentación se pretende acotar los diferentes nichos de mercado, en los que se encuentran individuos (*en este caso parte demandante*) con características y necesidades homogéneas.

Mercado de Usuario: Se refiere a la compra de viviendas destinadas al uso de los compradores como su lugar de residencia. Estos compradores compran viviendas para satisfacer sus necesidades de vivienda a largo plazo.

Mercado de Inversión: Estos compradores compran propiedades para obtener una rentabilidad a largo plazo. Estas propiedades se pueden alquilar para obtener un flujo de ingresos, revenderlas a un precio más alto o esperar a que se aprecie para obtener el beneficio.

Mercado de Promoción: Las empresas de desarrollo se dedican a la compra de grandes parcelas de terreno para construir edificios o viviendas. Estas empresas compran propiedades para convertirlas en viviendas listas para la venta, generalmente a grandes compradores como inversores. Estas empresas también pueden vender propiedades a los consumidores finales. (Miguel Cobreros, 7 de diciembre de 2022: “Economía del mercado inmobiliario: Cómo funciona y para qué sirve”)

Estos son los segmentos que diferenciamos en el mercado inmobiliario, los cuales están interrelacionados, debido a que la demanda interesada en el mercado usuario es la que ajusta el precio de los bienes inmuebles, en función de la cual el segundo mercado (*inversión*) ajusta el valor de las rentas exigidas a los usuarios del primer mercado, y en función de la exigencia de demanda por parte de los usuarios de estos dos mercados (*en los que ambos pretenden adquirir inmuebles ya sea para su uso o arrendamiento*) el tercer mercado (*promoción*) responde a esta demanda construyendo la nueva oferta.

En definitiva, el mercado inmobiliario en la actualidad es un mercado espacial en el que cada bien inmueble representa un monopolio en sí mismo, son indivisibles y heterogéneos físicamente. La información del mercado es imperfecta y los ajustes de precio se dan con retraso, las épocas expansivas y recesivas de este mercado son cíclicas y fluctúan muy a la par que la economía. Estas son algunas de las características más importantes del mercado inmobiliario del siglo XXI.

2. MERCADO INMOBILIARIO EUROPEO

Como venimos comentando la economía y el mercado inmobiliario están estrechamente relacionadas, y es por eso por lo que la economía de cada país afecta directamente a su sector inmobiliario, además el comportamiento del sector depende en gran medida de la confianza de los inversores y clientes de este mercado, y si hay algo que le da seguridad a un inversor es la salud de la economía de un país.

Por ejemplo, en países de economías fuertes como Estados Unidos y China, el sector inmobiliario está en constante crecimiento, ya que los bancos tienen mucho capital, y tienen mayor facilidad para extender créditos hipotecarios o financiar a inversionistas, constructoras, promotores inmobiliarios... También tienen que ver factores demográficos como lo es en el caso de China, cuya población se multiplica cada día a más velocidad, y esto supone todo un reto para el sector inmobiliario ya que se necesitan construir nuevas viviendas, pero no hay suficiente espacio.

En el caso de Europa podemos decir que somos una de las economías más fuertes del mundo, pero estamos a la sombra de las grandes potencias, que dentro del orden económico mundial son las que marcan el ritmo y están a la cabeza de todos los acontecimientos económicos. Por ejemplo en 2008 con la

crisis de las hipotecas subprime⁴ y la quiebra de Lehman Brothers, la economía estadounidense sufrió un gran desplome que generó un gran desequilibrio a nivel mundial, y las economías de todo el mundo entraron en crisis, sin embargo gracias a la fuerza de la economía de este país y las medidas que implantó la Reserva Federal (*reducción de las tasas de interés, compra de activos hipotecarios, líneas de crédito para los bancos...*) en 2009, el país se recupera y sale de la crisis, mientras que en Europa tardamos mucho más en restaurar nuestra economía, y no fue hasta 2011 cuando se empezaron a ver los primeros brotes verdes.

La crisis de las hipotecas subprime afectó al mercado inmobiliario europeo de diferentes maneras, la caída de los precios de las viviendas en los Estados Unidos afectó a los precios inmobiliarios en Europa, debido a que los inversores europeos habían invertido en el mercado inmobiliario estadounidense, lo cual provocó una reducción de los precios inmobiliarios en Europa. Además, la crisis de las hipotecas subprime afectó a la financiación de la compra de viviendas en Europa, muchos bancos europeos tenían relaciones comerciales con bancos estadounidenses y estaban expuestos a la crisis subprime.

En definitiva, el mercado inmobiliario europeo es uno de los más grandes, diversos y complejos del mundo, abarca una variedad de sectores, desde la propiedad urbana y rural hasta el alquiler y la venta de viviendas, bienes raíces comerciales y hoteles. La regulación y los incentivos varían ampliamente entre los países de la Unión Europea, lo que resulta en una amplia gama de productos y experiencias inmobiliarias, por lo que he decidido centrarme en el análisis exclusivo de la zona euro.

2.1 POTENCIAS DEL SECTOR INMOBILIARIO DE LA ZONA EURO

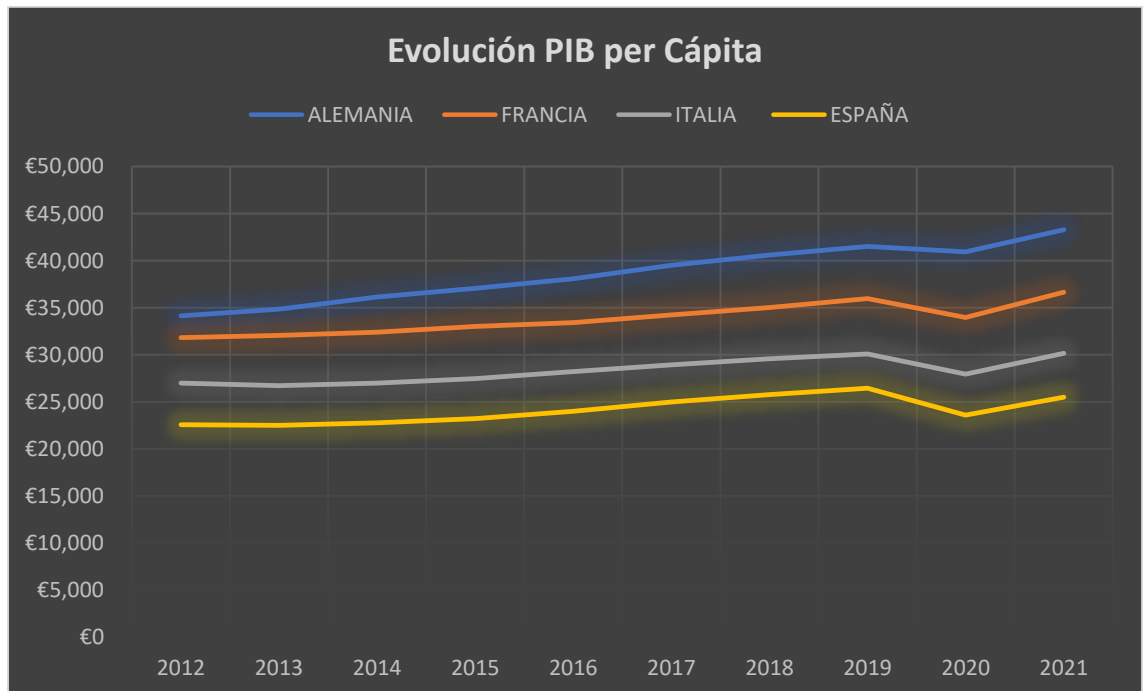
⁴ Hipotecas Subprime: préstamo hipotecario concedido a clientes con gran probabilidad de impago (*debido a un menor caudal de ingresos*), con una tasa de interés más alta que los préstamos para clientes de primera línea.

El mercado inmobiliario de la zona euro es diferente al resto de Europa debido al hecho de que los países de la zona euro han adoptado una moneda común, esto significa que los precios de los bienes raíces se mueven de manera diferente a los de los países que no están en la zona euro. Por ejemplo, si el euro se aprecia frente a otras monedas, los bienes raíces en la zona euro tendrán un mayor precio, mientras que en el resto de Europa los precios se mantendrán estables. Por otra parte, los precios de los bienes raíces en la zona euro también se ven afectados por las políticas monetarias de la zona, lo cual significa que los bancos centrales de la zona euro a menudo establecen tasas de interés más bajas que en los países de fuera de la zona euro. Esto puede tener un efecto importante en los precios de los bienes raíces ya que los precios suben cuando los préstamos son más baratos.

Sería interesante para el análisis que realizaremos a continuación hablar también de Gran Bretaña, ya que es una gran potencia europea, pero por lo comentado anteriormente, y para realizar un análisis en que los países tengan características comunes que nos faciliten la comparativa, nos centraremos únicamente en las potencias principales de la zona euro. De acuerdo con el Producto Interior Bruto las cuatro primeras economías de la zona euro son: Alemania, Francia, Italia y España.

Alemania es considerada como la locomotora de Europa, y es el mayor contribuyente neto a la Unión Europea, Francia es una economía grande y diversificada, con un sector industrial y financiero desarrollado, Italia y España no son economías tan potentes como Alemania y Francia, pero son de las economías más dinámicas de Europa, con un fuerte sector turístico y una excelente ubicación geográfica. Estos países son clave para el desarrollo económico de la zona euro, ya que sus economías están vinculadas entre sí y con el resto de la región, y por tanto son los que tienen un sector inmobiliario más potente, cada uno con sus peculiaridades que dependen muchas veces de factores ajenos a la economía.

Gráfico 1: Comparativa del PIB per Cápita en las 4 primeras potencias de la zona euro.



Fuente: Elaboración propia a partir de la información de datosmacro.com (2022)

En el periodo comprendido entre 2012 y 2021, las economías de Alemania, Francia, Italia y España han experimentado cambios significativos. La economía alemana se ha mantenido como una de las más fuertes de la región, con un PIB que pasó de 2.8 billones de euros en 2012 a 4.2 billones de euros en 2021. Esto representa un aumento del 48.2%. Francia experimentó un aumento del 28.2% en el mismo periodo, pasando de 2.2 billones de euros a 2.8 billones de euros. Italia también vio un aumento significativo de su PIB, pasando de 1.8 billones de euros a 2.3 billones de euros, lo que representa un aumento del 28.3%. Por último, España experimentó un aumento del 20.5%, pasando de 1.4 billones de euros en 2012 a 1.7 billones de euros en 2021. En general, se puede decir que Alemania es la economía de la región con el mayor PIB, seguida de Francia, Italia y España.

Para estudiar el mercado inmobiliario de un país debemos tener en cuenta tres factores principales, que deberemos reflejar en nuestro análisis, estos son los datos de mercado (*precio de la vivienda*), datos sobre el público (*precio medio de*

la hipoteca, salarios, gastos...) y por último datos sobre los competidores del mercado (*empresas del sector*). En pocas palabras lo que se pretende analizar es el precio de los diferentes tipos de vivienda, así como la situación de la parte ofertante y demandante, analizando peculiaridades como son, la calidad de vida de las personas, el nivel de riqueza de estas, las oportunidades de empleo, facilidades para la compra de un domicilio; en el caso de la parte ofertante queremos analizar la saturación del mercado, el poder de las empresas existentes, y quienes son los líderes.

Es importante conocer la situación económica de la demanda en un mercado, lo cual determina en gran medida los precios de mercado, que están regulados por la demanda y la disponibilidad de la oferta. Por otra parte, también es importante conocer las manos más fuertes de ese mercado ya que son los que ponen la oferta en el mercado, y no hablo solo de agencias inmobiliarias, o consultoras, hablo sobre todo de inversores y grandes corporaciones que inyectan grandes flujos de dinero en el mercado y hacen posible la contribución de nuevos inmuebles.

ALEMANIA:

Alemania es un país situado en el norte de Europa, su superficie es de 357.590 km², cuenta con una población de 83.237.124 habitantes, es un país densamente poblado a razón de 233 habitantes por km², el 14,2% de la población es extranjera y el 77% de la población es urbana y reside en apartamentos, su capital es Berlín y pertenece a la zona euro, es una de las 10 economías más potentes del mundo y la primera de Europa, cuenta con una de las tasas de desempleo más bajas del mundo. Datosmacro Expansión (9 de diciembre de 2022), “Alemania: Economía y demografía”.

En la actualidad el precio de la vivienda por m² en Alemania es de 5819 €/m² para los apartamentos y 2987 €/m² para las casas, en cuanto al alquiler los precios se sitúan entre los 29 €/m² para los apartamentos y 24€/m² para las casas. Teniendo en cuenta que la diferencia principal entre una casa y un apartamento en

Alemania es el tamaño, la mayoría de las casas tienen un tamaño relativamente grande, mientras que los apartamentos son generalmente más pequeños y para una sola persona o una pequeña familia, además las casas normalmente están situadas en un gran terreno en la periferia del núcleo urbano, mientras que los apartamentos están situados en edificios con una estructura común, y cerca de los núcleos urbanos. Berlín es la ciudad alemana con el precio de la vivienda más caro, el precio promedio de una vivienda en Berlín es de aproximadamente 4.800 €/m². Esta cifra alcanza hasta los 5.800 €/m² en algunas áreas céntricas. Por otra parte, la ciudad de Magdeburgo es uno de los lugares con el precio de la vivienda más bajo en Alemania, en el estado de Sajonia-Anhalt. El precio medio de una vivienda de una habitación en Magdeburgo es de solo 1.758 €/m², lo que hace que sea una de las ciudades más asequibles para comprar una vivienda en Alemania. (Poperstar, 9 de diciembre de 2022: “Alemania: evolución del precio de la vivienda en venta y alquiler”)

El índice de referencia para los préstamos hipotecarios en Alemania es el Índice Euríbor, dependiendo de la entidad bancaria los tipos de interés de los préstamos hipotecarios pueden ser fijos o variables: En caso de ser de tipo fijo según Realting (2022) “los bancos en Alemania pueden ofrecerle un préstamo que oscile entre un 0,5% y un 3% anual.”, en caso contrario, de ser variables, tendrán una parte de la cuota fija (0,5% a 3%) más otra parte variable que esta referenciada al valor del Euribor (3,17% a 3.33% en el año 2022) generalmente, aunque existen otros tipos de hipoteca referenciadas a distintos índices, como las hipotecas multi divisa⁵, que no son usuales y es por ello que las obviaré para la investigación que nos ocupa. El salario medio es de 52.800€ anuales, lo que supone unos ingresos de unos 4400€ mensuales, mientras que el gasto medio de un alemán es de 2444€, por lo que podemos decir que el nivel de vida es bastante

⁵ Hipotecas multi divisa: es un tipo de hipoteca en la que se aceptan más de una divisa como forma de pago. El propietario de la hipoteca puede elegir entre diferentes monedas para pagar los intereses, y la cantidad de cada una puede variar con el tiempo.

bueno, el coste de la vida en Alemania es más barato que el 53% de países de Europa Occidental y más barato que el 73% de países del mundo. (Expstatian, 10 de diciembre de 2022: "Costo de la vida en Alemania")

El sector inmobiliario alemán está atravesando por una fase de crecimiento desmedido de una burbuja inmobiliaria que se cree que podría explotar en cualquier momento, si atendemos a los balances y últimas noticias relacionadas con los tres gigantes inmobiliarios del sector alemán: Corestate, Adler Group y Consus Real State, observamos que existe una sobre especulación en el mercado, esto quiere decir que al comparar los análisis de la situación estructural de las empresas y ver su valor en bolsa encontramos claras divergencias, el mercado bursátil tiende a corregir estas divergencias, ya sea al alza o la baja como se prevé en este caso. Las compañías han tenido que hacer correcciones de valor y amortizar parte de sus inversiones y prestamos con empresas afiliadas, debido a una importante disminución del volumen evolutivo de sus proyectos pese a que los costos por construcción han seguido aumentando.

En general el precio de la vivienda sigue aumentando, teniendo en cuenta el IPC de Vivienda, podemos observar entre 2022 y 2021 un incremento del 3'5%.

En mi opinión el sector inmobiliario alemán goza de un gran potencial, siendo el motor del mercado inmobiliario Europeo, al igual q el resto de mercados, actualmente finalizado el año 2022, este se encuentra en una fase expansiva que podría estar a punto de llegar a su fin, los precios de los inmuebles se endurecen pero el mercado sigue recibiendo demanda, a pesar de esto no sabemos con certeza cuando este crecimiento de los precios llegará a su fin, debido a que los precios de estas podrían desplomarse en cualquier momento, ya que como hemos comentado, el mercado inmobiliario al igual que la economía, se mueve por ciclos, y el ciclo expansivo en el que nos encontramos muestra signos de estabilización, que nos indican un cambio de tendencia, a la baja.

El mercado inmobiliario alemán para el año 2022 presenta signos de estabilización, después de un periodo de fuerte crecimiento. En el último año, el precio de los inmuebles ha subido un 3%, lo que representa una tasa de crecimiento mucho más moderada que la registrada en los últimos años. Esto se debe principalmente a una mayor oferta de propiedades en el mercado, en particular en las ciudades grandes, como Berlín, Hamburgo o Múnich, lo cual ha hecho que sea más fácil para los compradores encontrar una propiedad a un precio razonable. Además, en 2022, el gobierno alemán implementó una serie de medidas para regular el mercado inmobiliario, estas medidas incluyen el aumento de los impuestos sobre la compra y venta de propiedades, así como una mayor vigilancia para evitar la especulación inmobiliaria, se han establecido límites máximos para los precios de las viviendas, con el objetivo de evitar el encarecimiento de los alquileres, también, se ha creado un fondo para ayudar a los inquilinos a hacer frente a los alquileres más altos, y por último, el gobierno ha aumentado la cantidad de viviendas sociales disponibles en el mercado para aquellos que no pueden pagar los alquileres más altos. Se espera que estas medidas contribuyan a estabilizar el mercado inmobiliario alemán en el futuro.

El mercado inmobiliario alemán seguirá siendo uno de los más fuertes de Europa en 2023. La economía de Alemania seguirá siendo sólida gracias a la estabilidad del euro, la marca alemana, y a su bajo nivel de desempleo. Esto se traducirá en una demanda sostenida de viviendas. Las demandas de vivienda en Alemania todavía están lejos de cubrir la oferta, aunque se prevé un aumento del nivel de precios de entre el 3% y el 4% en el próximo año, esto será impulsado por el aumento de la demanda de viviendas de alquiler, en particular en las grandes ciudades, lo que podría llegar a igualar o incluso superar el umbral de oferta existente hasta la fecha. Así mismo, los precios también se verán influenciados por una oferta, que seguirá siendo limitada. Esto significa que tras este aumento de la demanda habrá una escasez de viviendas disponibles para el alquiler, lo que hará que los precios suban.

En cuanto a la inversión inmobiliaria, se espera que aumente en el próximo año, ya que muchos inversores han visto una oportunidad para obtener una rentabilidad atractiva. Se espera que los inversores se centren en las principales ciudades, donde los precios de la vivienda se mantendrán altos.

FRANCIA:

Francia es un país situado en Europa Occidental, su superficie es de 549.087 km², cuenta con una población de 67.842.582 habitantes, es un país bastante poblado a razón de 124 habitantes por km², el 12,35% de la población es extranjera y el 81% de la población es urbana y reside en apartamentos, una proporción excepcionalmente alta, su capital es París y pertenece a la zona euro, es la tercera economía más potente de Europa y está entre las 10 más importantes del mundo. (Datosmacro Expansión, 10 de diciembre de 2022: “Francia: Economía y demografía”)

Actualmente el precio de la vivienda por m² en Francia es de 4328 €/m² para los apartamentos y 2238 €/m² para las casas, en cuanto al alquiler los precios se sitúan entre los 15€/m² para los apartamentos y 11€/m² para las casas. En Francia las casas suelen ser más grandes y tienen una entrada privada, mientras que los apartamentos pueden estar situados en edificios de varias plantas con una entrada compartida. Además, la casa por lo general está ubicada en una zona rural o suburbana, mientras que un apartamento está ubicado en una zona urbana. La ciudad francesa de Marsella tiene el precio de la vivienda más alto en todo el país, con precios medios por metro cuadrado que rondan los 5.000€, mientras que la ciudad francesa con el precio de la vivienda más bajo es Montpellier. Esta ciudad se encuentra en el sur de Francia, cerca de la costa mediterránea. El precio de la vivienda en Montpellier es más bajo que en la mayoría de las ciudades francesas, con un precio medio por metro cuadrado de 2.631 €. (Poperstar, 10 de diciembre de 2022: “Francia: evolución del precio de la vivienda en venta y alquiler”)

El índice de referencia para los préstamos hipotecarios en Francia es el Índice Euríbor, dependiendo de la entidad bancaria los tipos de interés de los préstamos hipotecarios pueden ser fijos o variables: En caso de ser de tipo fijo según Properstars (Diciembre de 2022) “se puede obtener un préstamo fijo a 20 años por poco más del 3%”, en caso contrario, de ser variables que será la opción más común, tendrán una parte de la cuota fija más otra parte variable que esta referenciada al valor del Euribor (3,17% a 3.33% en el año 2022). El salario medio es de 38.188€ anuales, lo que supone unos ingresos de unos 3182€ mensuales, mientras que el gasto medio de un francés es de 2370€, por lo que podemos decir que el nivel de vida es bastante bueno, el coste de la vida en Alemania es más barato que el 63% de países de Europa Occidental y más barato que el 67% de países del mundo. (Expatisan, 10 de diciembre de 2022: “Costo de la vida en Francia”)

El sector inmobiliario francés está dominado por unos pocos participantes nacionales e internacionales, estos actores inmobiliarios son principalmente Nexity, Bouygues Immobilier, Groupe Pichet e Icade (compañías nacionales), y BNP Paribas Real Estate y LinkCity (compañías internacionales).

Las ventas a través de plataformas on-line de propiedades de tipo residencial han experimentado un crecimiento constantemente, debido al peso que cobró Internet y las RRSS tras la pandemia del COVID-19, también fueron factores influyentes: el incremento de la demanda, el crecimiento del ahorro unipersonal y el aumento de la población joven de clase media. En el último año el IPC de vivienda en Francia ha tenido un incremento del 6,2% con respecto al año anterior, reflejo claro del proceso de inflación y la fase expansiva o burbuja especulativa típica de este mercado.

El mercado inmobiliario en Francia se ha visto afectado por la pandemia de COVID-19 desde principios de 2020. Los precios de los inmuebles se vieron mermados por la caída de los ingresos de la demanda, la reducción de los préstamos hipotecarios y la incertidumbre sobre el futuro.

La crisis del mercado inmobiliario francés en 2022 se debe principalmente a la desaceleración económica, la subida de impuestos (*El 1 de enero de 2022 Francia anunció una subida del 2,2% en los impuestos, lo que supone un incremento del 0,2% respecto al año anterior*) y la falta de viviendas disponibles a precios asequibles. Esto ha llevado a una disminución en la demanda de viviendas, lo que ha afectado a los precios de los alquileres y ha reducido el número de viviendas en venta, el gobierno francés ha intentado solucionar el problema al ofrecer subvenciones e incentivos a la compra de viviendas, así como la mejora de la educación financiera para ayudar a los potenciales compradores a tomar decisiones informadas; pero el país continúa atravesando un escenario cargado de pesimismo, debido al gran golpe que ha supuesto esta crisis para la economía francesa.

Sin embargo, se espera que el mercado inmobiliario francés se recupere gradualmente durante los próximos años. El gobierno francés también ha anunciado una serie de medidas destinadas a apoyar el mercado inmobiliario, como el aumento de los límites de préstamos hipotecarios a largo plazo, así como una ampliación del plazo para la devolución de los préstamos.

Las previsiones que esperamos para el año 2023 no son para nada positivas, pues la inflación y el encarecimiento de las materias primas como el ladrillo, no van a jugar a favor de los mercados. Es probable que el mercado inmobiliario francés se encuentre sometido a una presión considerable en 2023, los precios de la vivienda, que han aumentado de forma constante desde principios de 2018, podrían comenzar a estancarse a medida que el crecimiento económico se desacelere. Además, el alza de los tipos de interés podría dificultar aún más el acceso a la compra de vivienda para los compradores. por otra parte, la inseguridad laboral y el aumento de los costes de la vivienda pueden contribuir a una disminución de la demanda de viviendas en el mercado inmobiliario francés.

ITALIA:

Italia es un país situado al sur de Europa, cuenta con una superficie de 302.068 km², tiene una población total de 58.938.122 habitantes, y cuenta con una densidad poblacional de 196 habitantes por km², por lo que es un país bastante poblado, de los más poblados de Europa, el 10,52 % de la población es extranjera y el 71,4 % de su población total reside en ciudades y ocupa apartamentos. Su capital es Roma y su economía es la octava más grande del mundo. (Datosmacro Expansión, 10 de diciembre de 2022: “Italia: Economía y demografía”)

El precio de la vivienda por m² en Italia hoy en día es de 3041 €/m² para los apartamentos y de 2544 €/m² para las casas, en cuanto alquiler nos encontramos precios que van desde los 21 €/m² hasta los 9€/m² para las casas. Esta gran diferencia en el precio de las casas y los apartamentos se debe a que Italia es un país muy urbanizado y la demanda de apartamentos es muchísimo mayor que la de casas que se ubican en zonas rurales o en la periferia de la ciudad. La principal diferencia entre una casa y un apartamento en Italia es el tamaño. Una casa, generalmente, es más grande y tiene más espacio, un jardín y posiblemente un garaje. Un apartamento, en cambio, es generalmente menor y tiene menos espacio, y se encuentra en un edificio con más unidades. Además, los apartamentos a menudo se alquilan, mientras que las casas a menudo se compran. La ciudad italiana con el precio de la vivienda más alto es Milán, el precio medio de la vivienda en Milán ronda los 3.700 €/m², mientras que, en la ciudad de Fermo, situada en la región de Marche. El precio medio por metro cuadrado de la vivienda es de 1.121 €. (Poperstar, 10 de diciembre de 2022: “Italia: evolución del precio de la vivienda en venta y alquiler”)

En Italia los tipos de interés hipotecario pueden ser fijos o variables, siempre referenciados al Índice Euríbor (que osciló entre el 3,17% y el 3.33% durante el año 2022), en principio los bancos no conceden más del 70 % del precio total de la vivienda a la hora de contratar un préstamo hipotecario, tras la crisis los bancos endurecieron las condiciones para adquirir un préstamo hipotecario. El salario medio es de 32.058€ anuales, es decir unos 2672€ al mes, mientras que el gasto medio de un italiano es de 1671€, es el cuarto país más barato de

Europa. El nivel de vida es bueno, aunque es un país cuyo salario medio también es de los más bajos de Europa, ocupando el cuarto puesto. El costo de la vida en Italia es más caro en el 58% de países del mundo. (Expatisan, 10 de diciembre de 2022: “Costo de la vida en Italia”)

Los líderes del sector inmobiliario italiano, atendiendo a su cuota de mercado y poder de inversión, son Gruppo Immobiliare Italiana (Gruppo IMI), DeA Capital Real Estate SGR, Gruppo Italiano per l'Investimento Immobiliare (GII), Prelios Immobiliare y Kryalos SGR S.p.A.

En cuanto a la situación actual del mercado inmobiliario italiano, decir, que las condiciones externas son negativas y nos indican un posible cambio de tendencia, sin embargo, las tasas de crecimiento de los precios de la vivienda se han mantenido estables durante el año 2022, con una tendencia ligeramente a la baja. Los inversores extranjeros seguirán mostrando interés por el mercado italiano, aunque el aumento de la competencia por el alquiler de propiedades también reducirá el potencial de una rentabilidad a largo plazo.

Las principales ciudades del país, como Roma, Milán y Nápoles, seguirán siendo importantes destinos de inversión. Los sectores turístico y comercial seguirán registrando un buen rendimiento, mientras que la compra de terrenos para la construcción de edificios será una tendencia que seguirá creciendo. Italia en el último año llegó a facturar hasta 387.300 millones de euros (*según un informe de EMEA*), en la subida de precios que experimentó el precio de la vivienda, en este país observamos que la demanda sigue siendo sólida a pesar de que las condiciones externas no son positivas.

El mercado inmobiliario italiano sigue siendo uno de los más afectados por el impacto de la crisis del coronavirus. Esto se debe principalmente a que la economía italiana está experimentando una profunda recesión. La desaceleración de la actividad económica provoca una caída de los precios de la vivienda, una menor demanda de inmuebles y una menor disponibilidad de crédito hipotecario. Según el presidente del Scenari Immobiliari, Mario Bregelia (2022) *“el mercado atraviesa una fase delicada, dentro de un escenario*

caracterizado por la inflación, la guerra entre Ucrania y Rusia, post pandemia y crisis política”.

Se espera que en el año 2023 la ligera desaceleración económica por la que atraviesa el país provoque una disminución considerable en el volumen de negociación del mercado inmobiliario. Además, la incertidumbre sobre la evolución de la economía italiana a corto y medio plazo puede ser un factor limitante para la recuperación del mercado.

ESPAÑA:

España es un país situado al sur de Europa, 505.970 km², su población es de 47.615.034 personas, es un país con una moderada densidad de población a razón de 94 habitantes por km², el 12,9% de la población es extranjera y el 80,32% de la población es urbana y reside en apartamentos en las ciudades, una cifra bastante elevada al igual que Francia, en ambos países la gran mayoría de su población es urbana. La capital de España es Madrid y pertenece a los países de la zona euro, es la séptima economía más grande de la zona euro y en el ranking mundial ocupa el puesto 15. (Datosmacro Expansión, 11 de diciembre de 2022: “España: Economía y demografía”)

En la actualidad el precio de la vivienda por m² en España es de 1771 €/m² para los apartamentos y 1501 €/m² para las casas, en el caso de los arrendamientos, los precios van desde los 10 €/m² para los apartamentos y 7€/m² para las casas. La principal diferencia entre una casa y un apartamento en España es el tamaño. Las casas suelen ser mucho más grandes que los apartamentos y suelen estar en zonas más alejadas de la ciudad, mientras que los apartamentos suelen ser de menor tamaño y están más cerca del centro. La mayoría de las casas también tienen un patio o un jardín, mientras que los apartamentos no suelen tenerlos. Madrid es la ciudad española con el precio de la vivienda más alto, de acuerdo con los últimos datos del Banco de España, el precio medio de la vivienda en la capital española es de 2.847 €/m². Por otra parte, el precio medio de una vivienda en Ciudad Real es de 1.145 €/m², siendo uno de los lugares con precios

más asequibles de España. (Poperstar, 11 de diciembre de 2022: “España: evolución del precio de la vivienda en venta y alquiler”) Los bancos en España ofrecen una amplia variedad de tipos de interés hipotecario, según HelpMyCash (2022), basándose en información obtenida del Banco de España “*El tipo de interés medio actual de las hipotecas se sitúa en el 2,91% (dato de diciembre de 2022 del Banco de España), muy por encima del de octubre (2,70%). En este valor se engloban tanto los tipos fijos como los variables*”. El tipo de interés hipotecario puede ser fijo o variable, los que son variables están referenciados al Euribor (3,17% a 3.33% en el año 2022), en caso de que sea una hipoteca fija las cuotas serán constantes (al 2,7% de interés aproximadamente) y en el caso de las variables las cuotas no serán constantes ya que dependen del índice al que están referenciadas. Los bancos financian hasta el 80% del valor de compra o de tasación de la vivienda una cifra bastante generosa en comparación con Italia, en la que se financia entre un 60 y 70 %. (Helpmycash, 11 de diciembre de 2022: “Interés actual de las hipotecas y mejores ofertas”)

El salario medio es de 27.570€ al año, es decir 2298€ al mes, mientras que el gasto medio de un español promedio es de 1501€ mensuales, el nivel de vida es aceptable en comparación con el resto de los países europeos, el coste de la vida en España es el segundo más barato de Europa y más barato que en el 50% de países del mundo, pero también es el país con el salario medio más bajo de Europa. (Expattistan, 11 de diciembre de 2022: “Costo de la vida en España”)

En cuanto a los participantes que concentran mayor cuota de mercado dentro del sector inmobiliario español nos encontramos (en orden de importancia): Vía Célere, Neinor Homes, Aedas Home, Metrovacesa y Kronos Homes.

El mercado inmobiliario español se ha estabilizado en 2022 tras una prolongada recuperación de la crisis inmobiliaria de la última década, la recuperación de la economía, la estabilidad del empleo y los niveles de confianza de los

consumidores seguirán siendo clave para el desarrollo de la industria inmobiliaria.

Las tasas de crecimiento de los precios de la vivienda se han moderado, y el número de transacciones ha aumentado considerablemente. Esto se debe principalmente a que el sector inmobiliario español ha experimentado una expansión importante del alquiler gracias al aumento de la población joven, la mejora de la calidad de los alojamientos, el desarrollo de nuevas tecnologías y el aumento de la demanda de alquileres. Estas tendencias han hecho que el alquiler sea una opción óptima para muchos compradores. Por otro lado, el aumento de la demanda de alquiler de vivienda ha generado una mayor demanda de inmuebles en buenas ubicaciones. Esto ha hecho que los precios de los alquileres suban en las grandes ciudades españolas, lo que ha generado una mayor presión sobre los precios de la vivienda.

Es probable que se mantenga la tendencia en la compraventa de viviendas existentes, con los precios aumentando en líneas generales (*en parte debido a la inflación que atraviesa la economía*). Las principales ciudades seguirán siendo los destinos más buscados, aunque también seguirá habiendo una demanda de viviendas en los municipios de alrededor; a nivel nacional, se espera un aumento de la inversión extranjera en el sector inmobiliario, con programas de compraventa para inversores internacionales. Se espera que los bancos ofrezcan mejores ofertas a los compradores, para aumentar el número de transacciones, en cuanto a la construcción de nuevas viviendas, se espera un aumento de la inversión en proyectos de viviendas asequibles y de alquiler, para satisfacer la creciente demanda de personas que buscan una vivienda en la que puedan establecerse.

La recuperación del sector inmobiliario español seguirá siendo una de las principales prioridades para el año 2023. Se prevé que el sector siga creciendo, especialmente de cara al verano, con la llegada de turistas extranjeros y el aumento del turismo interno. El sector de la construcción también se beneficiará

de la recuperación, con un incremento de la inversión y el empleo en el sector en los próximos años.

Gráfico 2: Comparativa de precios de compra y alquiler de las 4 potencias de la zona euro.

	PRECIO ALQUILER		PRECIO COMPRA	
	APARTAMENTOS	CASAS	APARTAMENTOS	CASAS
ALEMANIA	29 €/m ²	24€/m ²	5819 €/m ²	2987 €/m ²
FRANCIA	15€/m ²	11€/m ²	4328 €/m ²	2238 €/m ²
ITALIA	21 €/m ²	9€/m ²	3041 €/m ²	2544 €/m ²
ESPAÑA	10 €/m ²	7€/m ²	1771 €/m ²	1501 €/m ²

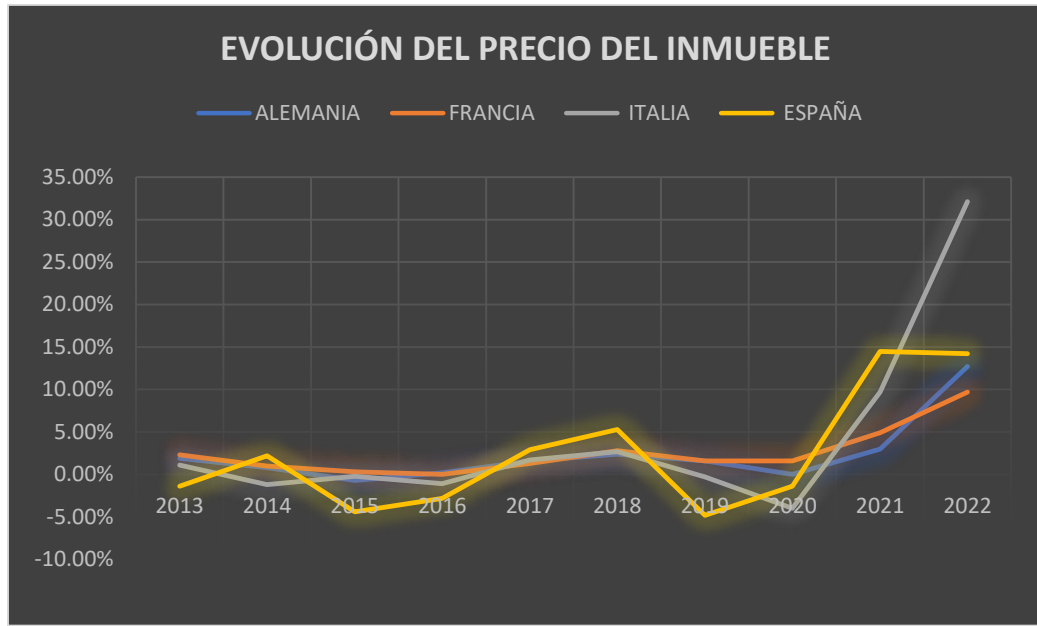
Fuente: elaboración propia

Como podemos observar en la gráfica el precio por metro cuadrado (*tanto de alquiler como de compra*) de las casas es más barato que el de los apartamentos, esto se debe a que las casas son de mayor tamaño, es decir tienen más metros cuadrados, como ejemplo, en España, la superficie media de las casas es de 132 m², mientras que la de los apartamentos es de 84 m², lo que quiere decir que según los datos de precios de la tabla expuesta anteriormente, el precio medio de compra de una casa sería de unos 198.132€, y 184.764€ para un apartamento. Otro aspecto por comentar es la diferencia entre los precios de compra por metro cuadrado entre los distintos países, si analizamos los extremos en cuanto a los precios más caros y baratos, debemos comparar la diferencia existente entre Alemania y España, que se debe principalmente a la diferencia en la economía de los dos países. Alemania es una economía más fuerte y estable que España y tiene un nivel de salarios más alto, aunque, el costo de la vida también lo es. Además, Alemania tiene una mayor demanda de vivienda, lo que hace que los precios sean aún más altos. Por otro lado, España tiene una economía más débil y menos estable, la vida es más barata pero los salarios también son más

bajos, lo que significa que los precios de la vivienda también lo son, esto se debe en parte a que hay menor demanda de inmuebles en España.

A continuación, se expone una gráfica comparativa sobre la evolución del precio del inmueble en cada uno de los cuatro países analizados.

Gráfico 3: Comparativa del Precio del Inmueble en las 4 potencias de la zona euro.



Fuente: elaboración propia a partir de datos extraídos de datosmacro.com

En el gráfico anterior se muestra la evolución del IPC de la vivienda en los cuatro países anteriormente comentados, como se puede observar todas las gráficas siguen un patrón similar caracterizado por un gran incremento desde el año 2020. El sector inmobiliario ha sido de los pocos mercados que han sido inmunes al COVID-19, de hecho lo que ha propiciado esta situación es que los mercados entren en una fase de auge, las compras, alimentadas por los bajos tipos de interés y el ahorro generado durante la pandemia, se aceleraron en 2021, y como la oferta de inmuebles no evoluciona tan rápido, ya que la construcción de nuevos inmuebles es un proceso lento, generó una reacción en la que los precios de los bienes inmuebles disponibles se dispararon.

Observamos también que las gráficas de Alemania y Francia no tienen grandes fluctuaciones y se mantienen estables, esto es un reflejo de la fortaleza de sus economías, por otra parte, España e Italia han experimentado grandes altibajos, en el caso de Italia una variación al alza de un 35% en el IPC en septiembre de 2022, una cifra que refleja la escasa oferta disponible en comparación con la gran demanda existente.

En cuanto a las previsiones que podemos estar esperando para el año 2023, atendiendo a los acontecimientos más actuales, como es el conflicto bélico entre Ucrania y Rusia, la inflación, el encarecimiento de las materias primas y la crisis energética, podemos esperar un crecimiento más moderado, por lo general se espera una caída en el cierre de transacciones hipotecarias y compraventa de inmuebles, que será de diferentes magnitudes dependiendo del poder económico de cada país.

En el caso de Alemania y Francia la buena salud de su economía y la existencia de inversores de gran patrimonio, son factores que suavizarán esta caída, además como observamos en la gráfica la fluctuación del precio de la vivienda no ha sido nada exagerado, por lo que podemos esperar un enfriamiento de los precios y una evolución más constante. En el caso de Italia y España la situación no es tan favorable, los precios de las viviendas podrían continuar subiendo lo que provocaría una caída mayor en el nivel de compraventa de inmuebles, ya que el poder adquisitivo medio de su población es mucho menor que en los países que venimos comentando.

2.2 LÍDERES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE EUROPA

Los líderes del sector inmobiliario en Europa son empresas de gran tamaño que han logrado exitosamente establecer una presencia en los principales mercados

inmobiliarios de la región. Estas compañías tienen experiencia en la compraventa de propiedades, el arrendamiento, la construcción, la administración y el desarrollo de propiedades comerciales e inmobiliarias. También han trabajado para desarrollar proyectos inmobiliarios innovadores e inclusivos, que abarcan desde viviendas de lujo hasta desarrollos comerciales y de ocio. Cuentan con una infraestructura sólida para soportar sus actividades, lo que les permite ofrecer una amplia gama de servicios inmobiliarios a sus clientes.

Algunas de estas empresas son Vonovia, NEPI Rockcastle y Unibail-Rodamco-Westfield. Estas empresas son reconocidas por la calidad de sus inmuebles, el trato al cliente y los servicios que ofrecen, lo que les ha permitido convertirse en líderes del sector inmobiliario en Europa.

Vonovia es una de las mayores empresas de bienes raíces en Europa. Está ubicada en Alemania y tiene presencia en más de diez países. La compañía se enfoca en el desarrollo y la gestión de bienes raíces y servicios relacionados, centrándose en bienes raíces residenciales. Vonovia es el mayor propietario de viviendas en Alemania y uno de los mayores de Europa. La compañía fue fundada en 2014 como resultado de la fusión de GAGFAH con Deutsche Annington Immobilien y tiene su sede en Bochum, Alemania. Vonovia posee más de 380.000 viviendas en toda Alemania, así como en Austria, Reino Unido, Suecia y Dinamarca. La compañía opera bajo el nombre comercial de "Deutsche Wohnen" en Alemania. La compañía invierte en la mejora de sus viviendas existentes, así como en la construcción de viviendas nuevas, y ofrece servicios de administración de propiedades.

NEPI Rockcastle es una de las mayores empresas de bienes raíces en Europa con sede en Europa y África que ofrece inversiones en propiedades comerciales y de alquiler. La empresa se especializa en el desarrollo y la gestión de centros comerciales y de ocio, oficinas, almacenes y otros activos inmobiliarios en los países en los que opera. Los activos de la empresa se encuentran en los

principales mercados europeos, como Polonia, Rumania, Hungría, República Checa, Bulgaria, Eslovaquia, Eslovenia y Croacia. NEPI Rockcastle también opera en Sudáfrica.

Unibail-Rodamco-Westfield es la mayor compañía de centros comerciales y de ocio del mundo, con presencia en 12 países en Europa y los Estados Unidos. La empresa tiene una cartera de más de 100 centros comerciales, con una superficie bruta arrendable (SBA) de más de 7,9 millones de metros cuadrados. Sus centros comerciales están ubicados en áreas de alta densidad de población y ofrecen una amplia gama de productos y servicios. Además de los centros comerciales, la empresa también opera una cartera de centros de ocio y entretenimiento, como cines y salas de juego. Unibail-Rodamco-Westfield también ofrece una variedad de servicios de atención al cliente y comodidades para mejorar la experiencia de compra de sus clientes.

No hemos hablado de ninguna empresa española ya que las principales no se encuentran en nuestro país, pero si tuviéramos que poner un ejemplo nacional sin duda hablaríamos de **Fomento de Construcciones y Contratas (FCC)**, esta es una de las mayores empresas españolas y una de las principales empresas constructoras del mundo. Está presente en más de 30 países y cuenta con una amplia cartera de productos y servicios, desde la construcción y el desarrollo inmobiliario hasta la gestión de residuos, servicios energéticos, infraestructura básica y tecnologías de la información.

A pesar de la dominancia de las corporaciones inmobiliarias europeas en el mercado de la zona euro, la inversión inmobiliaria extranjera en el mercado europeo está en aumento. Esto se debe a que el mercado inmobiliario europeo ofrece una variedad de beneficios para los inversores extranjeros, estos beneficios incluyen la facilidad para acceder a precios de bienes raíces asequibles, una mejor ubicación, una clase de inversión estable, bajos impuestos y una mayor seguridad en la propiedad.

Esta tendencia se ha visto reflejada en la inversión extranjera directa en el mercado inmobiliario europeo que ha alcanzado niveles récord. La Inversión Extranjera Directa (IED) en el mercado europeo es el flujo de fondos que entran en Europa desde el extranjero para invertir en empresas europeas, financiar proyectos de desarrollo o comprar activos financieros. Esto incluye la compra de acciones, bonos, propiedad inmobiliaria, empresas o proyectos. En el pasado, los inversores extranjeros se han centrado principalmente en las principales ciudades europeas como Londres, París y Berlín. Sin embargo, el interés se está desplazando hacia otras ciudades menos conocidas como Madrid, Amsterdam, Roma y Dublín, esto se debe a que estas ciudades ofrecen mayores retornos a los inversores.

Los inversores extranjeros también están explorando activamente el mercado de alquileres, esto se debe a que las rentas son más estables que las ganancias inmobiliarias, lo que significa que los inversores pueden obtener una mayor rentabilidad de sus inversiones a largo plazo. En general, la inversión extranjera en el mercado inmobiliario europeo es una tendencia que seguirá en aumento durante los próximos años, ya que ofrece una oportunidad única para los inversores extranjeros para obtener beneficios significativos a partir de sus inversiones.

3. MERCADO INMOBILIARIO DE LUJO

El mercado inmobiliario de lujo es un sector del mercado inmobiliario que se centra en la compra y venta de propiedades de lujo, incluyendo casas, apartamentos, chalés, villas, mansiones, terrenos y otros bienes inmuebles. Estas propiedades suelen tener ubicaciones privilegiadas, como vistas al mar, grandes jardines o terrazas, o entornos exclusivos. El mercado inmobiliario de lujo también incluye propiedades con extras como piscinas, salas de cine, instalaciones de spa, pistas de tenis y otros lujos.

La demanda de propiedades de lujo se ha incrementado en los últimos años debido a la riqueza cada vez mayor y el creciente número de personas adineradas que quieren invertir en propiedades de lujo.

Según un estudio realizado por Bain & Company (2017), el porcentaje de la población mundial consumidora de bienes de lujo es del 8%. Esta cifra es mucho más baja que la de los países que consideramos potencias económicas, donde el porcentaje es de entre el 15% y el 30%.

Bain & Company (19 de diciembre de 2022), “La 16ª edición del informe de Bain & Company pone de manifiesto que el mercado mundial del lujo retoma su crecimiento”.

En el caso de Europa, es difícil dar una estimación exacta, sin embargo, se estima que entre el 10% y el 15% de la población de Europa es consumidora de bienes de lujo, según los datos más actuales que recogen los registros de Eurostat. Esta cifra varía de país a país, dependiendo de la riqueza de la población. Por ejemplo, se estima que el porcentaje de consumidores de lujo en los países nórdicos es aún mayor que en el resto de Europa. Haciendo hincapié en el mercado inmobiliario de lujo, según datos obtenidos de Eurostat (2022) entre el 5-10% de la población europea invierte en bienes inmuebles de lujo, ya sea para su uso y disfrute personal, para arrendarlos o para operaciones de reforma o construcción y compraventa. Como podemos observar este es un mercado muy reducido ya que es exclusivo a personas de gran poder adquisitivo. (Eurostat, 20 de diciembre de 2022)

3.1 ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA DE INMUEBLES DE LUJO

Sabemos que los bienes de lujo tienen una demanda inelástica, esto significa que, aunque el precio de los bienes de lujo suba, la demanda seguirá siendo relativamente alta, debido a que los bienes de lujo son bienes de consumo discrecional, que se compran con el propósito de satisfacer necesidades y deseos personales, sin importar el precio.

Los consumidores a menudo están dispuestos a pagar un precio más alto por los bienes de lujo para demostrar su estatus o para obtener un mejor producto.

En el caso de los inmuebles de lujo, ocurre exactamente lo mismo, como ya hemos mencionado con anterioridad, a lo largo de la historia, las personas han demostrado su estatus social mediante la elección de un buen lugar para vivir. Esto una forma de demostrar poder, porque significa que uno tiene el dinero, la influencia y el conocimiento para escoger las mejores opciones. Vivir en un lugar cómodo, seguro y con acceso a los mejores servicios es una forma de demostrar que se tiene el control de la situación. También significa que uno puede permitirse el lujo de elegir un lugar que mejor se ajuste a sus necesidades y gustos.

La oferta y demanda de inmuebles de lujo se ha visto afectada por los cambios en el mercado inmobiliario. Esto se debe a los cambios en la economía, la oferta de inmuebles, los intereses financieros, normativas fiscales, y regulación del crédito bancario entre otros factores. Para comprender mejor cómo estos factores afectan la oferta y demanda de inmuebles de lujo, es importante examinar cada factor de cerca.

- **Cambios en la Economía**

Los cambios en la economía afectan la oferta y demanda de inmuebles de lujo, cuando se produce una desaceleración económica, hay menos personas con ingresos suficientes para comprar inmuebles de lujo y aunque los consumidores de este tipo de bienes tienen un gran poder adquisitivo prefieren habitar en un hogar no tan dispendioso para poder mantener un nivel de vida alto, pues muchos usuarios de este mercado al embarcarse en estas compras quedan muy ajustados económicamente, de ahí que no siempre será una opción viable la adquisición de inmuebles de lujo. Los inversores deciden no embarcarse en negocios de compraventa o alquiler ya que se reducen sus márgenes de beneficio; esto provoca una reducción en la demanda de inmuebles de lujo, y de la misma forma también reduce los precios de los inmuebles.

Esto a su vez provoca una escasez de inmuebles de lujo, debido a que las constructoras y promotoras no encuentran atractivo en los reducidos márgenes de beneficio que obtendrían a partir de la construcción de nuevas viviendas. Lo cual a largo plazo volvería a ajustar el nivel de precio. Ante una escasez oferta, los precios de los inmuebles disponibles se elevarían, lo que a su vez provocaría una reducción de la demanda, ajustando el precio de equilibrio en un valor que haga coincidir los nuevos niveles de oferta y demanda.

- **Precio de los Inmuebles**

Un aumento en los precios del mercado de inmuebles de lujo tiene varias consecuencias. En primer lugar, los consumidores se verán obligados a gastar más dinero para adquirir las mismas viviendas. Esto puede disuadir a algunos de los compradores menos comprometidos, lo que puede reducir la demanda general. Además, los precios más altos pueden disuadir a los compradores potenciales a optar por inmuebles de gama media en lugar de

inmuebles de lujo, lo que también será otro factor que reduce la demanda. Estos precios más altos reducen la demanda, que a su vez reduce la oferta en busca de un nuevo precio de equilibrio.

- **Tipos de Interés**

Los tipos de interés hipotecarios afectan a la compraventa de inmuebles de lujo de varias maneras. En primer lugar, los bajos tipos de interés hipotecarios pueden reducir el costo de financiar un inmueble de lujo, lo que hará que sea más atractivo para los compradores. Por otro lado, los altos tipos de interés hipotecarios harán que los precios de los inmuebles de lujo sean más costosos, ya que tendrán que financiar una parte mayor del precio de compra con préstamos de mayor tasa de interés. Esto dificultará que los compradores obtengan un préstamo hipotecario adecuado para comprar un inmueble de lujo, lo que a su vez podría disminuir la demanda de inmuebles de lujo.

- **Normativa Fiscal**

Otro factor importante a tener en cuenta es la normativa fiscal de cada país, la legislación fiscal puede restringir el acceso al mercado inmobiliario de lujo, ya que las altas tasas impositivas pueden disuadir a los compradores potenciales. Por otra parte, muchos Estados han implementado políticas que incentivan la inversión inmobiliaria de lujo, como reducciones impositivas, exenciones tributarias y nuevas leyes urbanísticas. Estas políticas pueden aumentar la demanda de propiedades de lujo, lo que aumentaría el precio de estas propiedades, ya que para el mismo nivel de oferta hay un mayor nivel de demanda, luego precio sube en busca de un nuevo punto de equilibrio

- **Regulaciones Bancarias**

También debemos tener en cuenta las diversas regulaciones bancarias, estas, pueden ser un factor que juegue en contra de aquellos compradores de menor poder adquisitivo, ya que las estrictas regulaciones bancarias pueden limitar el acceso al crédito para la compra de propiedades de lujo, lo que a su vez puede ser una barrera para los compradores potenciales.

En el caso contrario, podemos encontrarnos regulaciones más favorables y benevolentes con los compradores de este tipo de propiedad, como, por ejemplo:

- Financiamiento a largo plazo, en el que los bancos ofrecen préstamos a plazos más largos para la compra de propiedades inmobiliarias de lujo, lo cual facilita el financiamiento a los compradores de lujo, reduciendo los pagos mensuales o invirtiendo una cantidad mínima y permitiéndoles acceder a propiedades que de otra manera serían inalcanzables para ellos.

Un ejemplo de financiamiento a largo plazo para un inmueble de lujo es un préstamo hipotecario con inversión mínima, esto significa que el prestatario puede obtener un préstamo hipotecario para una propiedad de lujo con una inversión de capital mínima. El préstamo a largo plazo puede tener una duración de 20 a 30 años con una tasa de interés variable y el prestatario puede tener la opción de refinanciar el préstamo cuando sea necesario para reducir la tasa de interés. La inversión inicial se usará para cubrir los costos iniciales, como el pago de honorarios de tasación, tasación, etc. Esto también le permitirá al prestatario obtener una tasa de interés más baja debido a la inversión inicial.

- Préstamos con garantía hipotecaria, los cuales son ofrecidos por algunos bancos para determinados compradores interesados en la adquisición de propiedades inmobiliarias de lujo, esto permite a los compradores obtener un préstamo sin tener que presentar un historial de crédito establecido.

Un préstamo con garantía hipotecaria para la adquisición de un inmueble de lujo puede ser una opción interesante para los compradores que no pueden pagar el precio total de una propiedad de lujo. El prestamista ofrece un préstamo a largo plazo, generalmente de 15 a 30 años, con el fin de que el comprador pueda pagar la propiedad de lujo a plazos, y exigirá una garantía hipotecaria sobre la propiedad como seguridad del préstamo. Esta garantía hipotecaria significa que, si el comprador no paga el préstamo, el prestamista tendrá derecho a vender la propiedad para recuperar el dinero prestado. El prestamista también exigirá al comprador que tenga un buen historial de crédito y una buena solvencia financiera. Además, el prestamista normalmente cobrará unos honorarios por prestar el dinero, estos honorarios a menudo se basan en el tipo de interés del préstamo y pueden ser significativos, especialmente si el comprador no tiene los fondos suficientes para pagar el precio total de la propiedad.

- Créditos de capital de trabajo, en el que los bancos ofrecen a las empresas inmobiliarias de lujo créditos de capital de trabajo para ayudarles a financiar la construcción de inmuebles de lujo. Esto ayuda a aumentar la oferta de estos inmuebles en el mercado.
Estos préstamos suelen utilizarse para cubrir los costos asociados con la adquisición de propiedades, el pago de impuestos, el pago de

salarios y beneficios, el pago de las facturas y el uso general de los fondos. Los préstamos de capital de trabajo se suelen devolver a la entidad financiera en un periodo de tiempo específico, durante el cual el prestatario debe devolver el principio más los intereses, estos préstamos a menudo tienen requisitos específicos en cuanto al origen de los fondos del prestatario, como una garantía colateral, el historial crediticio del prestatario y su capacidad para devolver el préstamo.

- **Factores Urbanísticos**

Por último, pero no menos importante debemos tener en cuenta factores urbanísticos y de construcción, como la regulación de la disponibilidad del suelo, posibles acuerdos de las promotoras para controlar la oferta de viviendas de lujo en una determinada zona, medidas urbanísticas en cuanto al porcentaje de edificabilidad del suelo... todas estas medidas son barreras para el desarrollo de la actividad mercantil en este sector. Aunque también en caso contrario nos encontramos con factores que juegan a favor de este mercado, como la dotación de gran cantidad de servicios de una zona, buena infraestructura (*buenas carreteras, sistemas de transporte eficientes y redes de telecomunicaciones*), ubicación privilegiada cercana a zonas turísticas, comerciales, de ocio y de negocios.

Según datos recopilados por la consultora de inmobiliaria Knight Frank (2022), el mercado de lujo en España experimentó una demanda significativa durante el año 2019. De hecho, el informe revela que España registró un crecimiento del 14% en el volumen de bienes inmuebles de alto lujo vendidos en el año, con un total de 9.000 propiedades de lujo entregadas, de los 9.000 inmuebles de alto lujo entregados, el mayor número se encuentra en Madrid, con 2.563 propiedades. Le sigue Barcelona, con 1.921, y Málaga, con 1.070. Las zonas más populares de España para la compra de bienes inmuebles de alto lujo son los barrios de lujo de Madrid, que concentran el 30% del mercado, y los barrios de

lujo de Barcelona, que representan el 25%. En cuanto al precio, los inmuebles de lujo en España tienen un precio medio de 5,6 millones de euros, los inmuebles más caros encontrados en el informe se vendieron en Barcelona por un valor de 20 millones de euros, por otro lado, los inmuebles de lujo más baratos se vendieron en Málaga por un precio de 1,3 millones de euros. (Knight Frank, 24 de diciembre de 2022: “Estudio del Mercado Inmobiliario de lujo en España 2019”)

Para comprender mejor estas cifras, que reflejadas de esta forma son meramente simbólicas, debemos tener en cuenta el año que estamos evaluando, 2019, año de la crisis sanitaria del COVID-19, que supuso un duro golpe para la economía española, y de todo el mundo; sin embargo, como podemos observar según el estudio realizado por la consultora británica Knight Frank, el mercado inmobiliario de lujo quedó fuera de esta crisis, es una de las características principales de los bienes de lujo, que no sufren una caída en su demanda durante las crisis. Existen casos como por ejemplo en la isla de Ibiza que, en el año 2009, durante la crisis de las hipotecas subprime se convirtió en un paraíso para los ricos en el que parecía que la crisis nunca llegó, y esto se debe a la gran oferta de todo tipo de bienes y servicios de lujo (*joyas, ropa, coches, viviendas, ocio, fiestas exclusivas... etc*).

A continuación, expondré fragmentos de una entrevista a Miguel Herrero, CEO de TEJA2 (*inmobiliaria de lujo en Marbella y Sevilla*), en la que se habla sobre el mercado inmobiliario de lujo durante la pandemia:

¿HA BAJADO LA VENTA O EL CLIENTE DE LUJO SE MANTIENE AL MARGEN DE ESOS VAIVENES?

“La venta sufrió una desaceleración porque los hábitos para la compra siguen siendo la visita física para la formalización de la compraventa, pero como el cliente sigue teniendo capacidad de compra e interés por la zona, se ha optado por un punto intermedio, (...) Aquí si esperamos un efecto rebote más acentuado que el que puede haber en otras zonas geográficas” (Miguel Herrero, 2019)

¿CUÁNTOS DE SUS CLIENTES SON DE FUERA DE ESPAÑA?

“Pues en sintonía con los datos que se manejan en la Costa del Sol, más del 60% son compradores extranjeros, que utilizan la vivienda como primera vivienda o para gran parte del año” (Miguel Herrero, 2019)

¿HAY MIEDO O RECELO A VENIR A NUESTRO PAÍS Y COMPRAR A TENOR DEL VIRUS?

“Pues depende a quien preguntes te comenta algo distinto, (...) En general no tienen prisa, pero sí interés por el producto y la zona, (...). Además, el comprador se favorece de la situación con una oferta de viviendas más amplia y de un vendedor más comprensible e interesado en dar salida a viviendas que se están acabando de construir en este año” Revista de Empresa, 1 de enero de 2023: “El sector inmobiliario de lujo durante la pandemia”)

Como podemos observar este mercado es un refugio durante las crisis, por el simple hecho de que, para una persona de gran caudal económico, las crisis son como ir de compras en rebajas, es por esto que muchos aprovechan para comprar y disfrutar de inmuebles y todo tipo de bienes de lujo a precios más bajos.

Los principales demandantes de inmuebles de lujo son personas con un alto poder adquisitivo, como ricos inversores, celebridades, extranjeros, empresarios de éxito, así como aquellos que desean disfrutar de un estilo de vida lujoso. Estos compradores de lujo buscan propiedades con características únicas, como ubicaciones privilegiadas, servicios exclusivos, lujosos materiales de construcción y diseños de vanguardia. Además, estos compradores están dispuestos a pagar un precio premium por estas características.

El porcentaje de la población europea que pertenece a la clase alta se estima en alrededor del 10%. Los ingresos mínimos mensuales para pertenecer a esta clase se estiman en alrededor de 30.000€. En España, el porcentaje de la población que pertenece a la clase alta se estima en alrededor del 5%. Esto quiere decir que nos encontramos ante un mercado muy reducido, pero este mercado es generalmente muy lucrativo, ya que los precios de venta de los inmuebles de lujo suelen ser mucho más altos que los costes de construcción, lo que significa que

el margen de ganancia para los propietarios puede ser considerable. Por lo tanto, el mercado inmobiliario de lujo ofrece una excelente oportunidad para obtener buenos beneficios. La oferta de inmuebles de lujo en Europa es muy diversa, desde viviendas en la costa hasta castillos antiguos, pasando por grandes mansiones victorianas. Estas propiedades se encuentran en todos los países europeos, y suelen estar ubicadas en los lugares más deseados.

Las constructoras de inmuebles de lujo trabajan con diseñadores de interiores, arquitectos, ingenieros y otros profesionales del sector para crear espacios únicos, modernos y de lujo. Estas empresas se enfocan en el lujo, la calidad y el diseño de los inmuebles que construyen. Utilizan materiales de la mejor calidad y trabajan con profesionales de la industria para garantizar que los inmuebles se construyan con los más altos estándares, además, también contratan a profesionales de la industria inmobiliaria para asegurarse de que los inmuebles sean vendidos al mejor precio posible, generando de esta forma grandes beneficios para las constructoras, y también altas comisiones por la venta de estos inmuebles.

4. SECTOR INMOBILIARIO DE LUJO EN ESPAÑA

España es un país que ofrece una gran variedad de opciones para aquellos que buscan un destino de lujo para invertir, la ubicación geográfica de España, junto con el clima, la cultura y la gastronomía, la convierten en un lugar ideal para disfrutar de una vida de lujo. El mercado inmobiliario de lujo en España también ofrece a los inversores una excelente relación calidad-precio, ya que los precios de los bienes inmuebles son generalmente más bajos que en otros destinos, la mayoría de clientes de este mercado son extranjeros, según Miguel Herrero (2020), *“(...) en la Costa del Sol, más del 60% son compradores extranjeros, que utilizan la vivienda como primera vivienda o para gran parte del año”*, esto es tan

solo una pequeña muestra de la composición de los usuarios del mercado inmobiliario de lujo, en otras regiones similares, que analizaremos más adelante. En España hay numerosas leyes y regulaciones que protegen a los inversores y aseguran que todas las transacciones se realicen de manera segura y transparente, además, el gobierno español ha creado varios programas para promover la inversión extranjera, entre ellos los Programas de Incentivos a la Inversión Extranjera (PIIE) y el Programa de Incentivos a la Inversión Extranjera en España (PIEES), aprobados en 2019.

El Programa de Incentivos a la Inversión Extranjera en España (PIEES) ofrece beneficios fiscales a los inversores extranjeros que invierten en empresas españolas, estos incentivos incluyen exenciones fiscales en el Impuesto de Sociedades, deducciones fiscales en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas, exenciones de impuestos sobre el patrimonio y reducciones en las tasas de impuestos sobre el valor añadido. También ofrece incentivos para la creación de empleo a través de la concesión de bonificaciones a las empresas que contraten a trabajadores españoles, estas bonificaciones pueden llegar hasta un 50% de la cuota de la Seguridad Social que se deba abonar por cada nuevo trabajador contratado.

Otro factor importante a tener en cuenta es que España es uno de los principales destinos turísticos del mundo, y uno de los preferidos por los turistas europeos. El turismo extranjero en España comenzó a desarrollarse en la década de los años 60, cuando el gobierno español comenzó a promocionar la región como un destino turístico, durante los años 70, el turismo extranjero continuó creciendo a un ritmo constante, lo que contribuyó a impulsar la economía española, y fue en la década de los 80, cuando España se convirtió en uno de los destinos turísticos más populares de Europa, recibiendo más de 35 millones de visitantes extranjeros al año. Desde entonces, el turismo extranjero en España ha seguido aumentando año tras año.

4.1 ATRACTIVO DEL PAÍS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO DE LUJO

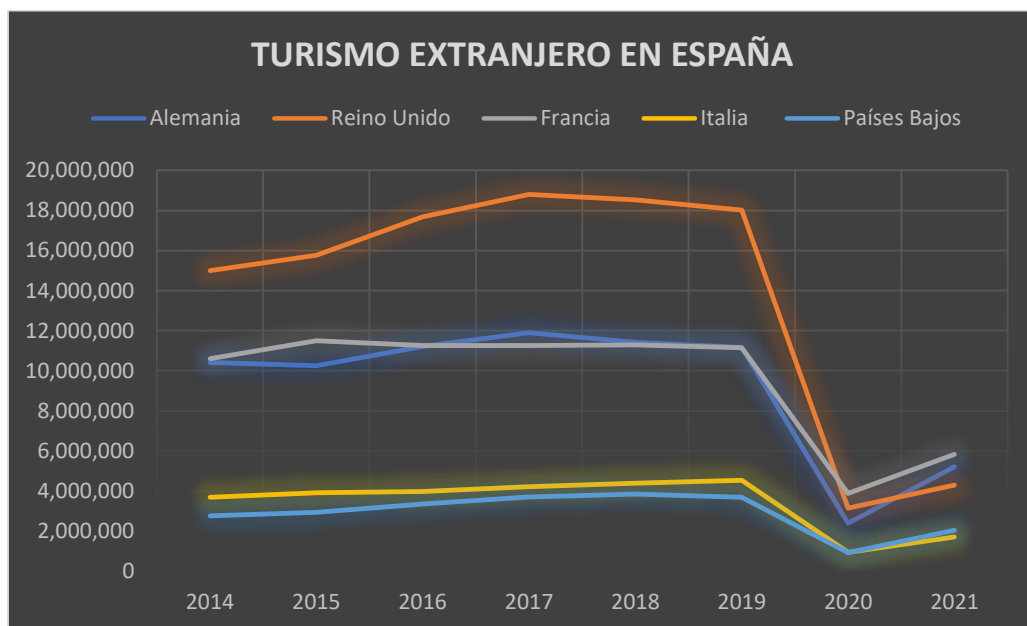
La amplia oferta de viviendas de lujo, así como el clima cálido y soleado, hacen de España un destino ideal para la construcción de inmuebles de lujo. Entre los factores que hacen de nuestro país uno de los mejores destinos para la inversión de lujo, cabe destacar el turismo como principal promotor de este mercado, ya que lo inundó de usuarios de gran poder adquisitivo, por otra parte, las leyes de propiedad inmobiliaria en España son las más flexibles de Europa, lo que permite a los inversores comprar y vender propiedades sin los trámites legales y burocráticos de otros países. Los bancos españoles ofrecen facilidades financieras para ayudar a los inversores extranjeros a realizar sus proyectos de construcción, el gobierno también ha puesto en marcha varios programas para ayudar a los inversores extranjeros a adquirir propiedades en España, como el programa de Inversión Extranjera Directa (IED) de España, que ofrece incentivos fiscales para la inversión extranjera directa en España, y el programa de Crédito Exterior para Inversiones, que ofrece préstamos a largo plazo a empresas extranjeras para inversiones en España. En gran medida los compradores de inmuebles de lujo son extranjeros que se enamoran de nuestro país, por nuestro cálido clima, nuestra cultura, nuestra gastronomía, los paisajes, la fiesta y la cultura mediterránea en general. En 2019, España recibió a un récord de 83,7 millones de turistas extranjeros.

“España cierra 2019 con un nuevo récord de turistas internacionales y un gasto superior a los 92.200 millones de euros. España cerró el año 2019 con la llegada de 83,7 millones de turistas internacionales, un 1,1% más que en 2018, mientras el gasto se incrementó un 2,8%, hasta los 92.278 millones de euros.” (La Moncloa, 11 de enero de 2023: “Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España 2019”)

Los principales mercados de turismo extranjero de España son Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Países Bajos. Estos países representan el 70,7% de todos los turistas extranjeros que visitan España. La contribución del turismo extranjero a la economía española es significativa, en 2019, se estima que el

turismo extranjero generó un total de 83.800 millones de euros, lo que representa el 10,7% del PIB. El turismo extranjero ha contribuido al desarrollo del sector hotelero, la restauración, el comercio y los servicios de transporte, entre otros, esto ha ayudado a impulsar el crecimiento económico de España. Los turistas extranjeros son una parte importante del mercado inmobiliario de lujo en España, esto se debe a que muchas personas extranjeras ven España como un destino ideal para la propiedad inmobiliaria de lujo, debido al clima cálido, la variedad de paisajes, la gran cantidad de lugares históricos, las amplias instalaciones de ocio y la excelente cocina, España ofrece una excelente oportunidad para la adquisición de propiedades de lujo.

Gráfico 4: Comparativa de los principales flujos de Turismo que recibe España.



Fuente: elaboración propia a partir de datos extraídos de datosmacro.com

En la gráfica se observa claramente una dominancia en la llegada de turistas extranjeros de procedencia británica, por lo general la tasa de turismo que recibe España es muy alta hasta la llegada del COVID-19 donde comienza a descender hasta tocar mínimos en el año del confinamiento (2020), momento a partir del

cual el turismo comenzaría a recuperarse con la eliminación de restricciones de movilidad y apertura de las fronteras.

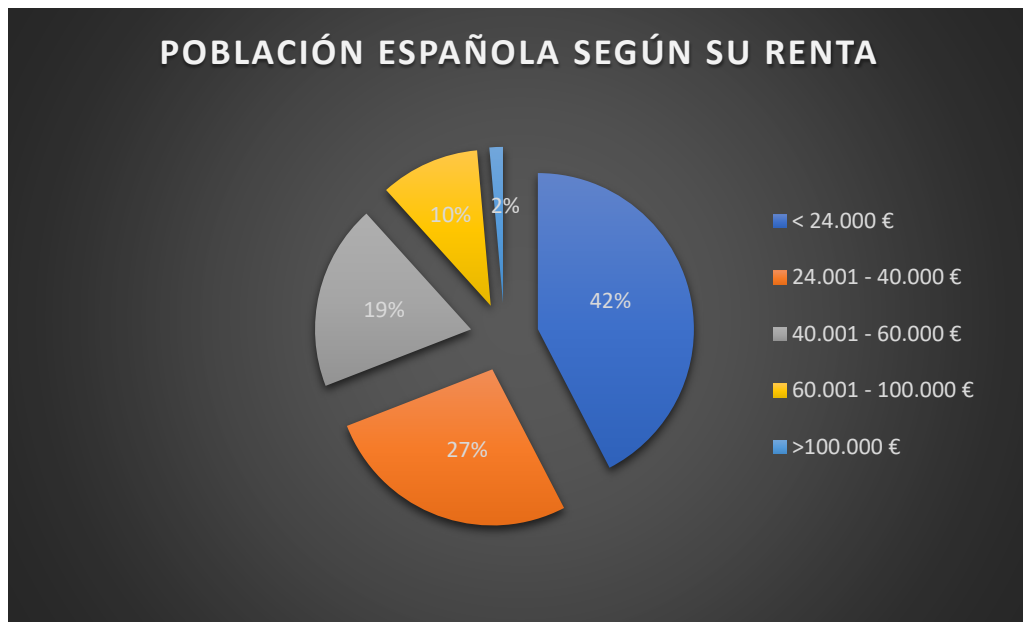
Los resultados de una encuesta realizada por la consultora de inversiones Savills (2022) muestran que los británicos se están mudando a España debido a la mejora de la calidad de vida, el clima, la conectividad, el costo de la vida, la cultura, el idioma y la seguridad. El estudio reveló que el 43% de los encuestados se mudó a España para mejorar su calidad de vida, mientras que el 32% lo hizo para disfrutar del clima. El 25% dijo que se mudó para disfrutar de la conectividad, el 18% para ahorrar dinero, el 19% para disfrutar de la cultura española, el 16% por el idioma y el 15% por la seguridad. (Savills, 13 de enero de 2023: "Encuesta sobre calidad de vida en España 2022"). Según los datos del World Travel & Tourism Council (WTTC), el turismo de lujo representa el 8,5% del turismo en España. Esto significa que el 8,5% de los turistas que visitan España provienen de entornos de alto poder adquisitivo, con el objetivo de gastar en bienes y servicios de lujo. (World Travel & Tourism Council, 13 de enero de 2022) Esta es una parte significativa de clientes del mercado inmobiliario de lujo en España, ya que los extranjeros por lo general tienen mayor poder adquisitivo y lo emplearán en mejorar su calidad de vida comprando propiedades y servicios de lujo en nuestro país. La razón es muy sencilla, el precio de la vivienda en España es más barato, y los emplazamientos de estas son mejores, principalmente por el clima. Sin embargo, el mayor cliente en promedio sigue siendo el español de clase alta.

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) de España, la composición de los ciudadanos de España según sus ingresos anuales en el año 2022 es la siguiente:

- Personas con rentas menores de 24.000 euros: 42,4%
- Personas con rentas entre 24.001 y 40.000 euros: 26,7%
- Personas con rentas entre 40.001 y 60.000 euros: 19,2%
- Personas con rentas entre 60.001 y 100.000 euros: 10,3%

- Personas con rentas mayores de 100.000 euros: 1,4%. (Instituto Nacional Estadístico de España, 13 de enero de 2023: “Renta anual neta media por persona y unidad de consumo de los hogares según edad”)

Gráfico 5: Distribución de la población española según su renta



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de ine.es

Como podemos observar el porcentaje de españoles que podría permitirse comprar propiedades de lujo es reducido, pero la demanda de estos inmuebles sigue siendo alta debido al atractivo del país para personas extranjeras, que deciden comprar propiedades en el país.

Los potenciales compradores del mercado de inmuebles de lujo en España son extranjeros, principalmente de países como: Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Estados Unidos, Canadá, China, Japón, Corea del Sur, entre otros. Estos compradores buscan principalmente propiedades de lujo con excelente ubicación, muy bien conservadas y con todas las comodidades y servicios, además, los compradores extranjeros pueden tener preferencia por propiedades con buena facilidad de acceso a los aeropuertos de

la zona, con buena conexión a la red de transporte público, así como a las principales carreteras.

También hay un importante número de clientes nacionales que buscan inmuebles de lujo en España. Estos compradores suelen ser personas de alto nivel económico, empresarios y emprendedores que necesitan un lugar ideal para vivir o para invertir. Estos buscan principalmente propiedades con excelente ubicación, buenas vistas, modernas instalaciones, buena conectividad y buenas conexiones con la ciudad, además, muchas veces también les interesan propiedades con servicios de lujo, como piscinas, gimnasios y spa.

Finalmente, hay también una cierta cantidad de compradores institucionales que buscan inmuebles de lujo en España para su uso como hoteles o resorts, como por ejemplo en la Costa del Sol. Estos compradores suelen buscar propiedades con grandes extensiones de terreno, que ofrezcan una buena ubicación, buena conectividad, buenas vistas y modernas instalaciones.

Es difícil dar una cifra porcentual exacta sobre la composición de la parte demandante de viviendas de lujo (*compradores particulares o institucionales*) debido a la falta de datos disponibles sobre el tema para el mercado español, sin embargo, según un estudio realizado por la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas, el 59% de los compradores de viviendas de lujo en los Estados Unidos eran particulares, mientras que el 41% eran empresas. Con estos datos podemos hacernos una idea aproximada de la composición de la demanda de este mercado.

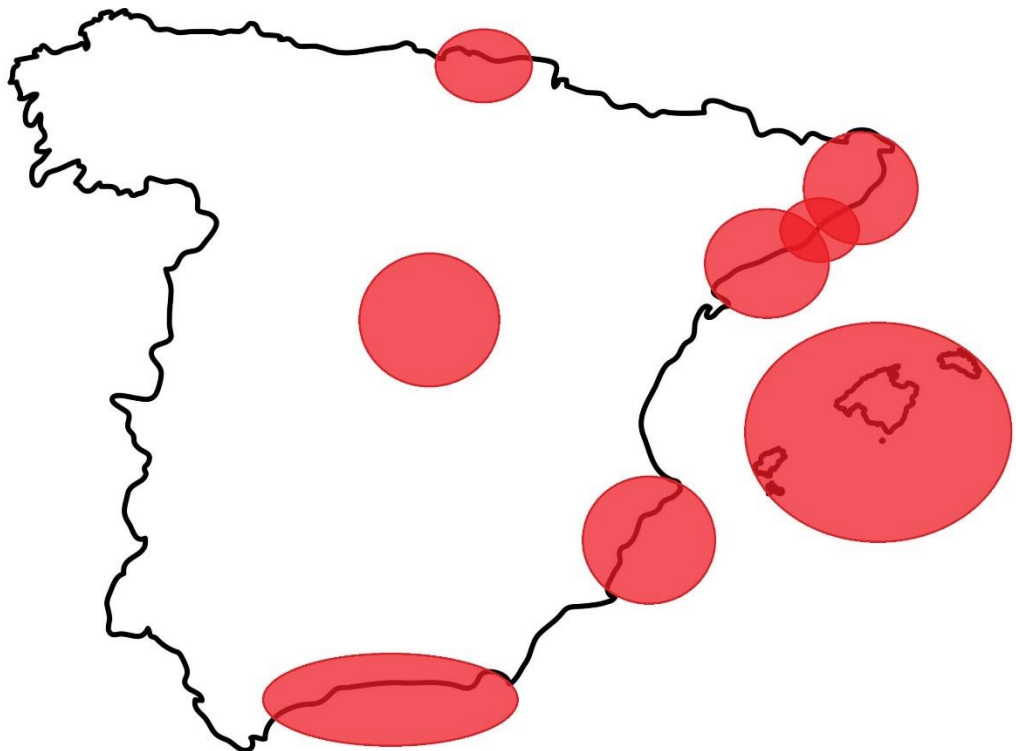
4.2 ZONAS MÁS ATRACTIVAS PARA EL MERCADO INMOBILIARIO DE LUJO

España es uno de los destinos más populares para los extranjeros de alto nivel económico que buscan comprar un inmueble de lujo, el clima cálido, la cultura vibrante y la oferta de propiedades de lujo de todo tipo hacen de España un destino ideal para los compradores internacionales.

El país posee una gran variedad de viviendas lujosas en ciudades como Madrid, Barcelona y Marbella, así como en áreas rurales y costeras, además, la ubicación estratégica de España la convierte en un destino ideal para aquellos que buscan tanto disfrutar de un estilo de vida de lujo como de tener una buena conexión con el resto de Europa. La creciente demanda de propiedades de lujo en España ha llevado a una mejora significativa en el valor de estas, lo que hace que España sea un destino ideal para aquellos que buscan una inversión segura.

A continuación, vamos a hablar de las zonas más atractivas para el mercado inmobiliario de lujo en España, teniendo en cuenta que buscamos analizar las principales zonas receptoras de inversión extranjera. Los extranjeros son el principal cliente demandante de inmuebles y servicios de lujo en estas zonas, todas ellas tienen como característica común que son paraísos vacacionales en los que la cultura del lujo está a la orden del día.

Gráfico 6: Localización geográfica de los principales destinos turísticos de España.



Fuente: elaboración propia

Estas zonas son focos turísticos muy importantes y en ellas se concentra el mayor número de propiedades de lujo del país. La relación entre turismo y lujo es más estrecha de lo que pensamos, no todos los turistas extranjeros son consumidores habituales de este mercado, pero si son clientes potenciales. Como ya hemos comentado muchos consumidores del mercado de lujo son personas con rentas medias que pueden llegar a hacer grandes esfuerzos para adquirir bienes y propiedades de lujo, con el fin de mejorar su calidad de vida y estatus social, lo que los convierte en potenciales clientes de este mercado. Pero si nos centramos en los clientes habituales del mercado de propiedades de lujo en el país, podemos afirmar que los extranjeros compran más propiedades de lujo en España que los propios españoles.

Según un estudio realizado por la consultora pública PwC en 2018, el 93% de los compradores de propiedades de lujo en España son extranjeros. (PwC, 16 de enero de 2023: "Inmigrantes extranjeros y la compra de propiedades de lujo en España: una mirada a la tendencia de los últimos años")

Además, la demanda de propiedades de lujo en España ha aumentado en los últimos años como resultado del aumento de la riqueza de los extranjeros en el país. Esto se debe en parte a la facilidad con la que los extranjeros pueden comprar propiedades en España, lo cual les permite obtener una residencia de lujo sin tener que pasar por el proceso de inmigración. Pero lo más importante es que los extranjeros tienen mayores recursos financieros para invertir en propiedades de lujo a un precio accesible, ya que los salarios de los principales países extranjeros que componen el flujo de turismo que recibe nuestro país es mucho mayor que el de España, es por eso por lo que, a la hora de analizar el mercado inmobiliario de lujo en España, este trabajo se está centrando tanto en el turismo.

Gráfico 7: Comparativa del SMI en el año 2022 prorrateado en 12 pagas.

	Alemania	Reino Unido	Francia	Italia	Países Bajos
	4.400 €	4.263 €	3.182 €	2.672 €	4.640 €
ESPAÑA	2.086 €				

Fuente: elaboración propia a partir de información obtenida de Datosmacro.com

Como podemos observar, los extranjeros, en promedio, tienen mayor poder adquisitivo que los españoles, en algunos casos como el de Alemania, Reino Unido y Países Bajos, ganan de forma mensual más del doble de lo que ganamos en España, es cierto que en sus países la vida es más cara, pero cuando vienen a España, para ellos el costo la vida es muy barata. A continuación, hablaremos de las características que hacen que estos lugares sean los focos de negocio principales del mercado inmobiliario de lujo en España.

San Sebastián:

San Sebastián es una ciudad de lujo situada en el norte de España, con una ubicación privilegiada en el Golfo de Vizcaya, está rodeada de montañas y playas de arenas finas, lo que la convierte en un destino ideal para la inversión inmobiliaria de lujo. La ciudad es conocida por sus bares y restaurantes de alta gama, sus playas y su gran variedad de actividades al aire libre, como el esquí, el golf y el surf. La economía de San Sebastián se basa en el turismo y la industria, lo que la convierte en una ubicación muy atractiva para los inversores, además, el precio de la vivienda en San Sebastián es más bajo que en otras ciudades españolas, también lo es el precio de las propiedades de lujo que se ofertan en el mercado de esta ciudad lo que la convierte en un destino ideal para la inversión inmobiliaria de lujo.

El precio medio por metro cuadrado para una propiedad de lujo en San Sebastián es de 6.922€, el tipo de vivienda de lujo predominante es el estilo

vasco tradicional, conocido como "Caserío", estas casas están construidas con piedra y madera, y tienen una apariencia rústica y acogedora, ofrecen una gran variedad de comodidades, como piscinas, gimnasios, salas de cine y garajes. El tamaño medio de un caserío en San Sebastián es de unas 200 hectáreas en total, y la superficie de las casas de los caseríos en San Sebastián varía de una casa a otra, las más pequeñas tienen aproximadamente 80 metros cuadrados, mientras que las más grandes pueden tener hasta 400 metros cuadrados o más. La mayoría de los caseríos están ubicados en los alrededores de la ciudad, aunque también hay algunos que se encuentran más alejados. El tamaño de los caseríos suele ser más grande en las zonas rurales más alejadas de la ciudad, donde los terrenos son más extensos. Además, hay una gran cantidad de complejos residenciales de lujo, como por ejemplo el de La Concha, que ofrecen lujosas comodidades y una hermosa vista al mar, el tamaño de las casas de los complejos residenciales de La Concha San Sebastián varía según el número de habitaciones y el número de plantas. Las casas pueden tener desde 40 metros cuadrados hasta 400 metros cuadrados.

El consumidor más habitual de este tipo de viviendas es el nacional y la finalidad de su inversión es, o bien el disfrute del inmueble (inversor particular) o bien el arrendamiento de este (inversor particular o institucional⁶). El consumidor extranjero no suele adquirir una vivienda para el uso y disfrute de la misma en esta zona, lo habitual es el alquiler durante el tiempo que dure su estancia, que será más corta que la que puede darse en otras zonas que comentaremos más adelante. Esta ubicación quizás no es tan turística como las que comentaremos a continuación, y en ella no

⁶ Inversor Institucional: estos inversores suelen ser grandes fondos de inversión, bancos, compañías de seguros o fondos de pensiones y adquieren la propiedad de algunos inmuebles de lujo con el objetivo de obtener una rentabilidad a largo plazo.

existe una cultura de consumo de bienes y servicios de lujo tan extendida como la que hay en Marbella o Ibiza, ya que San Sebastián es un destino turístico más cultural, y no recibe al mismo tipo de turistas

Madrid:

Madrid es uno de los principales destinos para la inversión inmobiliaria de lujo en España debido a su ubicación geográfica privilegiada, su gran oferta de viviendas de lujo y su excelente infraestructura. La ciudad ofrece una amplia variedad de viviendas de lujo, desde modernos apartamentos hasta antiguas mansiones, además de contar con una gran cantidad de servicios y entretenimientos.

Madrid es un foco turístico importante para el mercado inmobiliario de lujo, quizás tampoco existe una cultura de consumo de lujo tan exuberante como en las costas de España o las Islas Baleares, pero es una ciudad importante ya que recibe gran cantidad de turistas extranjeros, reúne un gran número de sedes de empresas nacionales e internacionales, es el hogar de muchos personajes públicos (*políticos, deportistas, actores...*), en definitiva una ciudad con un gran potencial para el mercado inmobiliario de lujo.

El precio medio por metro cuadrado para una propiedad de lujo en Madrid es de 9.764€, y la vivienda de lujo predominante es el piso de lujo. Estos se encuentran ubicados en los mejores barrios y urbanizaciones de la ciudad, con una amplia oferta de servicios y excelentes acabados, estas viviendas cuentan con acceso a todos los servicios y comodidades que ofrece la capital española. Los apartamentos suelen estar equipados con la última tecnología, materiales de primera calidad, modernas cocinas y baños, así como un diseño interior que se adapta a los gustos más exigentes, el tamaño de un piso de lujo en Madrid puede variar desde los 40 metros cuadrados hasta los 150 metros cuadrados o más.

Las urbanizaciones de lujo en Madrid concentran las propiedades más exclusivas y exuberantes de la capital, por ejemplo, La Moraleja, una de las urbanizaciones de lujo más lujosas de España, está ubicada a las afueras de Madrid, en la localidad de Alcobendas, con una excelente conexión con el centro de Madrid y el resto de la ciudad. La Moraleja es una zona residencial donde se alojan algunas de las familias más ricas de España. Está rodeada de grandes villas y clubes privados, seguridad 24 horas, parques, restaurantes, tiendas y mucho más. También hay una excelente red de colegios y universidades, que hacen que sea un lugar ideal para vivir. El tamaño medio de una casa en La Moraleja, Madrid, es de aproximadamente 250 metros cuadrados.

En esta ciudad nos encontramos un porcentaje de clientes nacionales ligeramente más elevado que el de extranjeros, pero el volumen de inversión nacional y extranjera está más igualado, que por ejemplo en San Sebastián, en el que el flujo de inversión extranjera es mucho menor. La finalidad del cliente de este tipo de mercado suele ser para disfrute de la vivienda (*inversores particulares nacionales y extranjeros*), o para su posterior arrendamiento, o venta a una tercera persona obteniendo un beneficio en retorno (*inversores particulares o institucionales, tanto nacionales como extranjero*). En Madrid el turismo suele ser cultural o de negocios, el primero usualmente más largo que el segundo, y a menudo son estos turistas los que demandan mayor cantidad de servicios y bienes inmuebles de lujo.

Barcelona:

Barcelona es una ciudad con mucho para ofrecer al mercado inmobiliario de lujo, está bien ubicada, con una excelente conexión de transporte, y con una amplia gama de servicios de lujo disponibles. El clima es suave durante todo el año, lo que hace que sea un lugar ideal para vivir, además, Barcelona ofrece una amplia variedad de vistas y experiencias culturales, como la

Sagrada Familia, el Parque Güell, la Casa Batlló y el Parque de la Ciutadella. La ciudad es famosa por su impresionante arquitectura, sus pintorescas calles y sus encantadores restaurantes, también es un lugar ideal para practicar deportes acuáticos, como el surf, el windsurf y el kayak.

Barcelona es una ciudad muy internacional, me atrevería a decir que casi más que Madrid, y en esta tenemos un consumo de lujo más acentuado, debido a que también es un destino vacacional muy prestigiado a nivel Europeo, se encuentra entre la zona de la Costa Brava y la Costa Dorada, dos destinos exclusivos que frecuentan extranjeros de gran poder adquisitivo, luego es un lugar perfecto para este mercado, además debemos tener en cuenta que al igual que Madrid Barcelona es un lugar en el que la actividad empresarial es muy importante, muchas empresas nacionales e internacionales tienen su sede en esta ciudad, y también es una ciudad habitada por personajes públicos muy importantes, por lo que el cliente nacional también jugará un papel importante en el mercado inmobiliario de lujo.

El precio medio por metro cuadrado para una propiedad de lujo en Barcelona es de 8.333€, y el tipo de vivienda de lujo predominante en Barcelona es el apartamento de lujo, que suele tener grandes terrazas, vistas al mar, buena ubicación y una excelente distribución de los espacios, el tamaño medio de un apartamento de lujo en Barcelona es de aproximadamente 80-100 metros cuadrados. En los últimos años se está viendo una tendencia de compradores de lujo que prefieren los apartamentos modernos y amplios para disfrutar de la ciudad. En Barcelona nos encontramos un porcentaje de clientes nacionales ligeramente más elevado que el de extranjeros, al igual que ocurre en Madrid, La finalidad del cliente de este tipo de mercado suele ser para disfrute de la vivienda (*inversores particulares nacionales y extranjeros*), o para su posterior arrendamiento, o venta (*inversores particulares o institucionales, tanto nacionales como extranjero*).

Barcelona es una ciudad muy internacional y el dinero extranjero juega un papel importante, pero el tipo de turismo que recibe suele ser cultural o de negocios, también es importante el turismo vacacional que se da durante los meses de verano, pero este no es tan predominante como en la Costa Brava y la Costa dorada, entre las que se encuentra Barcelona, a menudo los extranjeros que viajan para disfrutar de unas vacaciones se alojan en resorts y villas exclusivas en estas zonas, y visitan Barcelona de paso, aunque también se da el caso de quien prefiere la ciudad y se aloja en Hoteles o pisos de lujo.

Costa del Sol:

La Costa del Sol es una de las regiones más bellas de España. Está ubicada en la provincia de Málaga, en el sur del país, esta región de España es famosa por sus playas de arena blanca, mar azul turquesa, preciosos pueblos blancos y un clima cálido durante todo el año, esto hace que sea un excelente lugar para el mercado inmobiliario de lujo.

La Costa del Sol ofrece una gran variedad de propiedades de lujo, desde chalés adosados hasta villas de lujo con vistas al mar, estas propiedades cuentan con una excelente infraestructura, con servicios de primera clase: buenas conexiones de transporte, escuelas de primera clase, restaurantes, ocio, deporte y mucho más, además, la Costa del Sol es uno de los destinos turísticos más populares en Europa, esto significa que hay una gran demanda de propiedades de lujo, lo que hace que el mercado inmobiliario de lujo sea una excelente opción para los inversores. Por último, el precio de las propiedades de lujo en la Costa del Sol es bastante razonable, esto hace que sea un destino ideal para los inversores que desean una propiedad de lujo sin tener que invertir una gran cantidad de dinero.

Marbella es una de las ciudades más lujosas de España y de la Costa del Sol, y nos servirá de ejemplo para comentar y analizar el mercado de lujo en esta

zona. El precio medio por metro cuadrado para una propiedad de lujo en Marbella es de 8.977€, y la villa de lujo es el tipo de vivienda más popular. Estas casas se caracterizan por su alto nivel de lujo, con una amplia gama de comodidades y servicios, muchas de estas villas cuentan con piscina privada, vistas al mar, jardines tropicales y otros lujos como una cocina equipada con los mejores electrodomésticos. El tamaño medio de una villa en la Costa del Sol es de unos 300 a 400 m², aunque esto puede variar dependiendo del tipo de propiedad y la ubicación, las villas más grandes pueden tener más de 1.000 metros cuadrados y se encuentran en Marbella. El cliente predominante del mercado de lujo en Marbella es el extranjero, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) de España, el porcentaje de la población residente de Marbella que es extranjera durante todo el año es del 38,4%, luego podemos observar que el cliente predominante no solo viene en los meses de verano, sino que hay muchos que residen en Marbella durante todo el año gracias a su clima suave. La finalidad del cliente de este tipo de mercado suele ser para disfrute de la vivienda (*inversores particulares nacionales y sobre todo extranjeros*), o para su posterior arrendamiento, o venta (*inversores institucionales, tanto nacionales como extranjeros*). (Instituto Nacional de Estadística de España, 18 de enero de 2023: "Extranjeros residentes en España por nacionalidad: año 2019")

El turismo que recibe la Costa del Sol, es vacacional y los clientes a menudo buscan lujo y exclusividad, el consumo de lujo en la Costa del Sol es muy exuberante y existen zonas exclusivas como Puerto Banús en las que se comercian todo tipo de bienes de alto standing como ropa de marca de lujo, coches de alta gama, joyas... También son zonas en las que es muy común el desarrollo de actividades acuáticas en el que se alquila o vende equipamiento para buceo, motos de agua, lanchas, yates... algunos de los extranjeros que residen durante todo el año tienen yates o barcos amarrados en el puerto, En general, el costo promedio de amarre de un yate en Puerto Banús durante

un año puede variar desde alrededor de 9.000 € hasta unos 40.000 €, dependiendo del tamaño de la embarcación y la zona del puerto. Todas estas características hacen de la Costa del Sol uno de los destinos preferidos por los extranjeros de gran patrimonio para pasar una temporada o incluso mudarse a vivir.

Costa Blanca:

La Costa Blanca es uno de los destinos turísticos más populares de España, está ubicada en la región de Alicante y se extiende desde el sur de Valencia hasta el norte de Murcia. Esta zona cuenta con un clima templado durante todo el año, lo que la hace ideal para una variedad de actividades al aire libre, como la playa, el golf, la natación o el senderismo. Además, la Costa Blanca ofrece una gran variedad de servicios y atracciones turísticas, desde campos de golf de primera clase hasta restaurantes de alta cocina. La región también es famosa por su escena artística y cultural, con museos, galerías de arte y una vibrante vida nocturna, todo esto hace de la Costa Blanca un destino ideal para el mercado inmobiliario de lujo.

Esta zona ofrece propiedades de lujo ubicadas en los mejores lugares, con vistas increíbles al mar Mediterráneo, y con todas las comodidades y servicios que se esperan en la vida moderna, estas propiedades ofrecen una gran variedad de tamaños, estilos y características, lo que significa que hay algo para todos los gustos y presupuestos. El precio promedio por metro cuadrado de una propiedad de lujo en la Costa Blanca es de alrededor de 3.500€, las áreas principales donde están los inmuebles más exclusivos son Alicante, Denia, Torrevieja y Valencia, y la vivienda de lujo más común en la Costa Blanca es la villa. Estas villas se caracterizan por ser espaciosas, con amplios terrenos y jardines, y están ubicadas en lugares privilegiados cerca de la costa, y disponen de una amplia gama de comodidades y servicios, como piscinas, garajes, gimnasios, etc., además de excelentes vistas al mar y

la montaña. El tamaño medio de una villa en la Costa Blanca varía dependiendo de la ubicación y el tipo de propiedad, La mayoría de las villas tienen entre 2 y 5 dormitorios y tienen una superficie habitable entre 200 y 500 metros cuadrados, aunque algunas villas pueden tener hasta 1000 metros cuadrados, estas se encuentran principalmente en Benidorm, Altea, Denia y Torrevieja.

El cliente predominante en esta zona es el extranjero, pero por ser una de las zonas de lujo más “baratas” el cliente nacional también juega un papel importante. la finalidad del consumidor del mercado de inmuebles de lujo suele ser para disfrute de la vivienda (*inversores particulares nacionales y sobre todo extranjeros*), o para su posterior arrendamiento, o venta (*inversores institucionales y particulares, en su mayoría nacionales, pero también extranjeros*).

Si comparamos el porcentaje de residentes extranjeros de marbella durante todo el año con el porcentaje de extranjeros que residen, por ejemplo, en Denia durante todo el año veremos una gran diferencia en cuanto a la composición de la demanda de mercado en esta zona, pues de acuerdo a los datos oficiales del INE (Instituto Nacional de Estadística) de España, el porcentaje de población extranjera residente en Denia durante todo el año es de un 25,8 %, muchos de los cuales poseen embarcaciones para salir a navegar, el precio aproximado para el amarre de un yate durante un año en el puerto de Denia puede variar entre 1.000 € y 6.000 €, dependiendo del tamaño de la embarcación y la zona de amarre en el puerto. (Instituto Nacional Estadístico de España, 19 de enero de 2023: "Extranjeros residentes en España por nacionalidad: año 2019")

El tipo de turismo que recibe la Costa Blanca es vacacional y los clientes a menudo buscan lujo y tranquilidad, la cultura del consumo de lujo en la Costa Blanca no está tan extendida como en otras zonas que comentaremos, los clientes que adquieren o alquilan propiedades de lujo en esta zona, buscan

tranquilidad, muchos de los inmuebles se encuentran en los pueblos de la Costa Blanca que ofrecen una amplia variedad de actividades, desde actividades acuáticas, como navegar, bucear o pescar, hasta senderismo y explorar la naturaleza local, por lo que son zonas tranquilas para disfrutar de la naturaleza y la intimidad que ofrecen estas propiedades; también hay ocio nocturno, pero queda recluido en la ciudad de Benidorm, donde se da la excepción, aquí por ejemplo, el tipo de vivienda de lujo predominante es el apartamento de lujo, ya que Benidorm tiene gran cantidad de “rascacielos” como por ejemplo Intempo, Gran Hotel Bali, Torrelugano... entre otros. La estancia de los turistas en la Costa Blanca es puramente vacacional, aunque en algunas zonas, hay gran cantidad de residentes extranjeros durante todo el año, gracias a su clima suave.

Costa Brava:

La Costa Brava es un destino turístico de lujo con un clima agradable y una ubicación privilegiada en el litoral mediterráneo, la cual pertenece a la provincia de Girona, conocida por sus hermosas playas, sus calas escondidas, sus pueblos con encanto y la diversidad de sus actividades. Estas características hacen que la Costa Brava sea un lugar ideal para el mercado inmobiliario de lujo, la demanda de propiedades de lujo está creciendo y los precios están aumentando, lo que hace que la Costa Brava sea una excelente opción para invertir. Además, la seguridad y la tranquilidad son otros de los principales atractivos de esta zona.

Esta zona ofrece una gran variedad de opciones de lujo, desde lujosos hoteles, villas privadas y apartamentos con vistas al mar hasta urbanizaciones exclusivas con piscinas, spas y campos de golf. Además, esta zona está bien comunicada con el resto de Europa, lo que la hace ideal para los compradores de lujo que buscan una ubicación cómoda y segura para vivir.

La ciudad de Tossa de Mar es la mejor conocida por su increíble turismo de lujo en la Costa Brava, el precio promedio por metro cuadrado de una propiedad de lujo en Tossa de Mar es de aproximadamente 4.125€ por metro cuadrado, la vivienda de lujo más predominante en Tossa del Mar es una villa. Estas villas suelen ser grandes casas con piscina y jardines y ofrecen vistas espectaculares al mar. El tamaño medio de una villa en la Costa Brava es de unos 150 a 300 metros cuadrados. Algunas villas tienen un tamaño mayor, pero la mayoría tienen menos de 300 metros cuadrados, por ejemplo, la villa más grande de Tossa del Mar es de aproximadamente 800 metros cuadrados, esta villa cuenta con cuatro dormitorios, tres baños, una sala de estar, una sala de juegos, una cocina, una terraza y un jardín con piscina, pero es una excepción, ya que en Tossa del Mar, el tamaño medio de una villa es de unos 200 a 300 metros cuadrados.

Los visitantes extranjeros, los cuales superan en número al cliente nacional, son predominantemente europeos, principalmente franceses, alemanes, holandeses, ingleses y belgas, entre los turistas nacionales, los clientes de lujo predominantes son los catalanes. El número de extranjeros que residen durante todo el año en la Costa Brava debe ser ínfimo, ya que no hay información al respecto, por lo que podemos concluir que la finalidad de los consumidores de inmuebles lujo y turistas en esta zona, es meramente vacacional y recreativa, con un número muy reducido de compras de la vivienda, siendo predominante el alquiler de estas, durante el periodo que dure su estancia. Luego en esta zona es el consumidor nacional el que tiene la propiedad de estas viviendas, para su uso y disfruto o bien para el arrendamiento, y en muchos casos para ambas.

Costa Dorada:

La Costa Dorada es uno de los destinos turísticos de lujo más famosos de España y se encuentra en la provincia de Tarragona, en la región del sureste

de la península ibérica. Esta costa tiene una ubicación privilegiada a orillas del mar Mediterráneo, lo que la hace un lugar ideal para la construcción de propiedades de lujo.

La Costa Dorada se ha vuelto un destino de lujo para los inversores, tanto nacionales como internacionales, ofrece una amplia gama de propiedades de lujo, desde apartamentos, villas, edificios comerciales y mucho más. Estas propiedades tienen una gran demanda en el mercado, gracias a su ubicación privilegiada y a los hermosos paisajes naturales que ofrece, además, la cercanía con Barcelona significa que hay una gran cantidad de servicios y entretenimiento disponibles, estos factores contribuyen a generar una atmósfera ideal para el mercado inmobiliario de lujo.

La zona con el mayor número de inmuebles de lujo en la Costa Dorada es Salou, (*pueblo que nos servirá como ejemplo representativo del mercado inmobiliario de lujo de la Costa Dorada*), que se extiende desde el puerto de Cambrils hasta el paseo marítimo de la Playa Larga. Esta zona tiene una gran variedad de hoteles de lujo, villas, apartamentos, bungalows, y una amplia selección de bares, restaurantes y otros servicios para disfrutar de sus vacaciones. Además de esto, hay una gran cantidad de actividades y atracciones en la zona, con una gran variedad de playas, campos de golf y otros deportes acuáticos. El precio promedio por metro cuadrado de una propiedad de lujo en Salou es de aproximadamente 3200€ por metro cuadrado, y el tipo de propiedad de lujo predominante en Salou es el chalet de lujo, estas propiedades ofrecen lujosas comodidades, tales como piscinas privadas, jacuzzis, terrazas con vistas impresionantes, salones amplios, cocinas modernas y espacios al aire libre para disfrutar del sol y la brisa marina, además, estas propiedades suelen estar situadas en exclusivas zonas residenciales, a poca distancia de la costa y de los principales atractivos turísticos de la ciudad. Las villas en la Costa Dorada generalmente tienen entre 200 y 300 metros cuadrados de espacio habitable, aunque algunas

pueden tener hasta 600 metros cuadrados. La mayoría de los propietarios eligen una villa de tamaño medio con tres o cuatro dormitorios para que toda la familia pueda disfrutar de la ubicación privilegiada.

El turismo que recibe esta zona es puramente vacacional y de ocio, ya que, en verano, Salou cuenta con una población de aproximadamente 45.000 habitantes, mientras que, en invierno, la población de Salou disminuye a unos 25.000 habitantes. El número de extranjeros que reside en Salou durante todo el año es insignificante ya que no existen datos disponibles, es una zona en la que el cliente de lujo nacional y extranjero se encuentra a la par.

Islas Baleares:

Las islas Baleares son un archipiélago situado en el mar Mediterráneo, al este de la Península Ibérica. El archipiélago está formado por siete islas principales: Mallorca, Menorca, Ibiza, Formentera, Cabrera, Dragonera y S'Espalmador; estas cuentan con una ubicación privilegiada en el Mediterráneo, con un clima agradable y paisajes impresionantes.

Las Islas Baleares también cuentan con una amplia oferta de propiedades de lujo, desde apartamentos en la costa hasta lujosas villas con vistas al mar. La isla de Mallorca, en particular, cuenta con una gran cantidad de propiedades de lujo, con una alta demanda de compradores, el precio medio por metro cuadrado para una propiedad de lujo en Mallorca es de 12.515€. Ibiza es otro de los principales destinos en cuanto a inversión en lujo, existe una alta demanda de villas y propiedades de lujo, este es el destino preferido de España por los extranjeros de alto poder adquisitivo para veranear, disfrutar del ocio nocturno, e incluso vivir gracias a su clima suave durante todo el año, es por esto, que Ibiza es un destino popular para los ricos debido a su alto estatus social y su ambiente exclusivo.

El precio medio por metro cuadrado para una propiedad de lujo en Ibiza es de 14.144€, siendo este el precio más caro por metro cuadrado de España (*isla que utilizaremos como ejemplo representativo del mercado inmobiliario de lujo en las Islas Baleares*), la propiedad de lujo predominante es la villa. Las villas de lujo abarcan desde villas modernas con todas las comodidades, hasta tradicionales casas de campo situadas en zonas aisladas y con vistas al mar. Estas villas de lujo generalmente cuentan con grandes terrenos ajardinados, piscinas privadas, jacuzzis, gimnasios y salas de cine, además, muchas de ellas tienen sus propios clubes de playa privados y servicios de conserjería. El tamaño medio de una villa en Ibiza es de alrededor de 200 metros cuadrados. Sin embargo, hay muchas villas de diferentes tamaños, desde algunas más “económicas” con alrededor de 100 metros cuadrados, hasta grandes villas de lujo de hasta 1200 metros cuadrados de espacio habitable, si tenemos en cuenta la superficie total de las villas podríamos encontrarnos con superficies de hasta 5000 metros cuadrados equipados con todas las comodidades de lujo que hemos mencionado anteriormente.

El cliente predominante del mercado de lujo en Ibiza es el extranjero, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) de España, el porcentaje de la población residente de Ibiza que es extranjera durante todo el año es del 34,17%. La isla de Ibiza al ser tan prestigiada por los Europeos que vienen de vacaciones tienen una gran cantidad de empresarios extranjeros que regentan negocios de alto standing en la isla, y es por eso que comentábamos que Ibiza es un lugar en el que las crisis parecen no existir, ya que una buena parte de su población es muy rica.

(Instituto Nacional de Estadística Español, 19 de enero de 2023: "Población residente en viviendas unifamiliares en Ibiza")

según el Instituto Nacional de Estadística de España (INE), el porcentaje de población de Ibiza que vive en villas es del 12,7%, una cifra que refleja el gran poder económico de los residentes de la isla. El turismo que recibe la isla es vacacional, recreacional, y en gran parte dedicado al ocio nocturno, gente de todo el mundo viaja a la isla para conocer la noche Ibicenca, además de la fiesta, la isla cuenta con hermosas playas, y una amplia variedad de restaurantes y bares, hay muchas actividades al aire libre, como senderismo, pesca, buceo, kayak, snorkel, vela, motos de agua... Muchos ibicencos poseen yates y embarcaciones, la isla de Ibiza cuenta con un puerto principal, el puerto de Ibiza, y tres puertos menores: el puerto de Botafoc, el puerto de Santa Eulalia y el puerto de San Antonio. Los precios por amarre de una embarcación pueden variar desde alrededor de 5.000 € hasta más de 40.000 € por año. (Instituto Nacional de Estadística Español, 19 de enero de 2023: "Población residente en viviendas unifamiliares en Ibiza")

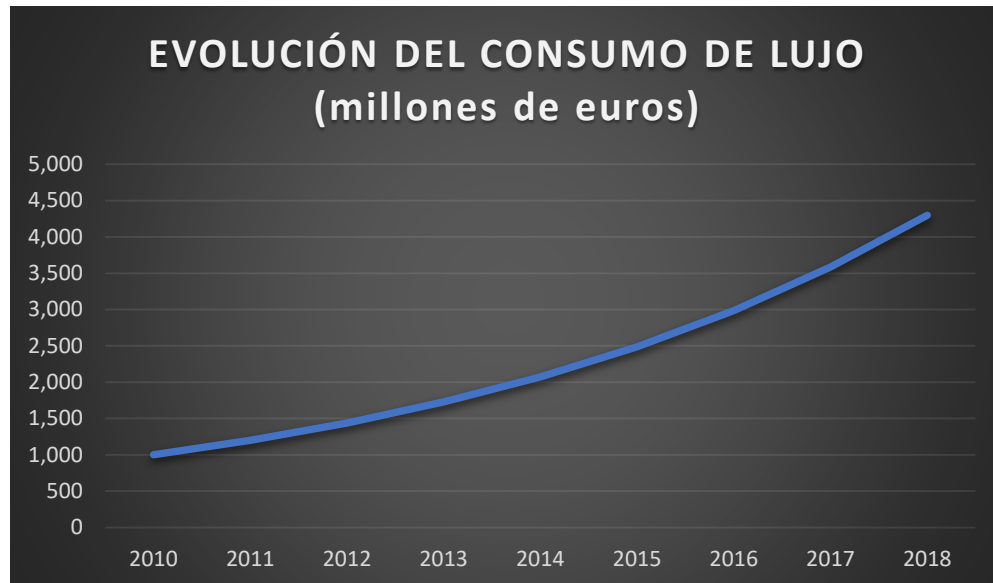
En cuanto a la infraestructura, Ibiza es una excelente opción, ya que cuenta con una amplia red de carreteras, un moderno aeropuerto, excelentes conexiones de transporte y otros servicios para facilitar la vida de los residentes. También hay una gran variedad de lugares de interés turístico para visitar, lo que hace que el mercado inmobiliario de lujo sea una excelente opción para los compradores. Por último, Ibiza y en general las Islas Baleares tienen una economía estable y una tasa de impuestos relativamente baja, lo que hace que sea una excelente opción para los compradores de lujo. Esto hace que sea un lugar ideal para invertir en bienes raíces de lujo.

CONCLUSIÓN

Desde el año 2010, el gasto de los compradores de lujo en España ha ido aumentando de forma significativa. Según un informe de la consultora Bain & Company (2023), el gasto de este sector ha aumentado un 20% cada año

desde 2010, este estudio abarca una gran variedad de bienes de lujo, entre los que se encuentran los bienes raíces o inmuebles de lujo en España. (Bain & Company, 19 de enero de 2023: "La llegada del lujo a España: el impacto de la nueva generación de consumidores")

Gráfico 8: Evolución del Consumo de bienes de lujo en España.



Fuente: elaboración propia a partir de datos extraídos de bain.com

El gasto de los compradores de lujo en España ha aumentado de forma significativa de 2010 a 2018, pasando de 1.000 millones de euros a 4.300 millones de euros. El aumento anual promedio ha sido de 20%. Es lógico pensar que con la llegada de la crisis sanitaria del COVID-19 el consumo de este tipo de bienes caería, pero lejos de esta idea, el consumo de lujo en España ha experimentado una tendencia al alza significativa desde 2018, y se espera que siga creciendo. Debido a que el sector de lujo es uno de los que menos sufre durante las crisis económicas, ya que sus clientes se encuentran en la parte más alta de la escala de ingresos, por lo que suelen tener mayores recursos para gastar. Según el estudio realizado por el Instituto de Estudios Económicos (IEE) de la Universidad de Madrid en 2019, titulado "Evolución del consumo de bienes de lujo en España", el consumo de bienes de lujo en

aumentó un 6,7% entre 2019 y 2022. Esto se debe en gran parte a la fuerte demanda de los turistas extranjeros, que aportan el 26,6% de los ingresos totales en el sector del lujo en España, además, el creciente interés de los españoles en el lujo también contribuye al aumento del consumo. (Instituto de Estudios Económicos, 19 de enero de 2023: "Evolución del consumo de bienes de lujo en España")

En conclusión, el mercado inmobiliario de lujo en España es un sector en alza, con una demanda creciente de compradores de lujo de todo el mundo, en el que el extranjero europeo juega un papel fundamental siendo el cliente principal de este mercado. Ante una inminente desaceleración de la economía y un posible desplome de los precios del sector inmobiliario, podemos concluir que el mercado de propiedades de lujo no se vería tan afectado, ya que la mayoría de compradores de este mercado tienen un alto poder adquisitivo y aprovechan las crisis para invertir en propiedades de lujo a precios muy bajos, ya sea para uso y disfrute personal, para su posterior arrendamiento, o para realizar operaciones de compraventa especulando con su precio en el futuro. En definitiva, la demanda de inmuebles de lujo seguirá aumentando debido a la alta calidad y los espectaculares entornos naturales que ofrece la mayoría de los destinos españoles, ya que se espera que el número de compradores de lujo siga aumentando en los próximos años. El futuro de este sector en España se ve muy prometedor y se espera que siga creciendo, gracias al aumento de la inversión extranjera, y a la creciente importancia que está tomando el consumo de lujo en el país.

5. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS Y DOCUMENTOS ONLINE:

- Aróstegui, Julio. - Revista de Historia Industrial (2002) *"Historia de la vivienda en España: desde la prehistoria hasta la actualidad"*

Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/20764348>

- Banco de España - Informe Anual del Banco de España (2019) *"El sector inmobiliario en España: evolución y perspectivas"*

Recuperado de:

https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesAnuales/19/Files/id19_2.pdf

- Borja, Jordi. - Editorial Síntesis (2004) *"Historia del urbanismo en España"*

Recuperado de: <https://www.casadellibro.com/libro-historia-del-urbanismo-en-espana/9788497560909/1009518>

- Borja, Rodrigo. (2022). *"Evolución del Mercado Inmobiliario a través de la Historia"*.

Recuperado de: <https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/19562-los-bienes-raices-en-la-historia-de-las-grandes-culturas>

- Cinco días - El País (2022) *"La vivienda de lujo, un mercado estable para inversiones seguras"*

Recuperado de:

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/10/26/opinion/1666790303_807039.html

- Castro Spila, Rafael. (2008) "*Historia del mercado inmobiliario en España: evolución y tendencias*" - Revista de Historia Económica.
Recuperado de:
https://www.researchgate.net/publication/228601966_Historia_del_mercado_inmobiliario_en_Espana_evolucion_y_tendencias
- Cobreros, Miguel. (2022) "*Economía del Mercado Inmobiliario: cómo funciona y para qué sirve*" - Flujos de Caja
Recuperado de:<https://flujosdecaja.net/blog/analisis-del-mercado-inmobiliario-que-es-como-funciona-y-para-que-sirve/>
- Christie's International Real Estate - Informe Anual de Christie's International Real Estate (2017) "*El mercado inmobiliario de lujo en España: una visión general*"
Recuperado de: <https://www.christiesrealestate.com/spain/es/2017-christies-international-real-estate-annual-report>
- Eseiza, Paula. – Helpmycash (2022) "*Radiografía del mercado inmobiliario de lujo en España*"
Recuperado de:
<https://www.helpmycash.com/cat/inmobiliarias/mercado-inmobiliario-de-lujo/>
- Fernández Monge, Fernando. - Fundación BBVA (2014) "*La burbuja inmobiliaria en España*"
Recuperado de: <https://www.fbbva.es/publicaciones/la-burbuja-inmobiliaria-en-espana/>

- Genesove, Eugene D. (1995). *"The History of Real Estate Markets in the United States Real Estate Economics"*, 23(3), 335-357.
Recuperado de: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1540-6229.00020>
- González González, Javier - Editorial UOC (2019) "Inversión inmobiliaria en el mercado de lujo: análisis y estrategias de éxito" - Autor:
Recuperado de: https://www.libreriadeusto.com/libro/inversion-inmobiliaria-en-el-mercado-de-lujo_128323
- Pérez de Gracia, Juan Carlos. - Revista de Economía y Empresa (2016) "Mercado inmobiliario de lujo en España: evolución y tendencias"
Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5682642>
- Roquero de Laburu, Guillermo. - Papeles de Economía Española (2018) *"La vivienda de lujo en España: un análisis del mercado y su evolución reciente"*
Recuperado de:
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3318276
- Knight Frank - Informe Anual de Knight Frank (2021) *"El mercado inmobiliario de lujo en Madrid: tendencias y oportunidades"*
Recuperado de: <https://www.knightfrank.es/insight/informe-anual-de-knight-frank-2021/mercado-inmobiliario-de-lujo-en-madrid>
- Stigler, G. (1952). *"The History and Development of the Real Estate Business. The American Economic Review"*, 42(5), 890-913
Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/1814459?seq=1>

BASES DE DATOS ONLINE:

- Banco Central Europeo (BCE): <http://www.ecb.europa.eu/stats/>
- Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI): <https://cemfi.es/>
- Datos Macro: <https://datosmacro.expansion.com/>
- Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>
- Expatistan: <https://www.expatistan.com>
- INE (Instituto Nacional de Estadística): <https://www.ine.es/>
- Instituto de Estudios Económicos de Madrid (IEE): <https://www.ieemadrid.es/>
- Porperstars: <https://www.properstar.es>

LIBROS Y DOCUMENTOS IMPRESOS:

- Brüggemann, M.C y Williams, P. (2019) *"La evolución del mercado inmobiliario en Europa: una mirada retrospectiva"*
- López, Juan. (2019) *"Luxury Real Estate Market in the Spanish Coast"*
- Oshinsky, Michael P. (2018) *"El lujo: Una historia de la gente, el dinero y el deseo"*
- Rylaarsdam, Kenneth F. (2005) *"Real Estate and Social Conflict in Imperial Rome: The Rental Market, Public Authority, and Social Relations"*
- Schäfer, B. y Schlosser, J.J. (2016) *"La transformación del mercado inmobiliario en Europa: una comparación de los principales países"*.

6. ÍNDICE DE GRÁFICOS

- **Gráfico 1:** Comparativa del PIB per Cápita en las 4 primeras potencias de la zona euro.
- **Gráfico 2:** Comparativa de precios de compra y alquiler de las 4 potencias de la zona euro.
- **Gráfico 3:** Comparativa del Precio del Inmueble en las 4 potencias de la zona euro.
- **Gráfico 4:** Comparativa de los principales flujos de Turismo que recibe España.
- **Gráfico 5:** Distribución de la población española según su renta.
- **Gráfico 6:** Localización geográfica de los principales destinos turísticos de España.
- **Gráfico 7:** Comparativa del SMI en el año 2022 prorrateado en 12 pagas.
- **Gráfico 8:** Evolución del Consumo de bienes de lujo en España.