



INFORME DEL MERCADO INMOBILIARIO DE LA COSTA BRAVA

T1 Y T2, 2011 PUBLICADO EN AGOSTO de 2011

Lucas Fox ofrece información actualizada sobre los mercados inmobiliarios locales. Este informe sobre el mercado inmobiliario de la Costa Brava resume la situación del mercado inmobiliario de la Costa Brava en el primer semestre de 2011. Para preparar este informe, nos hemos basado en los datos nacionales y locales, en la analítica empresarial, y las experiencias semanales de nuestro personal de ventas en el mercado inmobiliario de lujo de la Costa Brava. Este informe indica que existe una fuerte demanda de propiedades de lujo en venta y en alquiler en la Costa Brava por parte de clientes internacionales.

Puede seguir recibiendo los informes de mercado actualizados de Lucas Fox International Properties. Suscríbase en nuestra web (www.lucasfox.com) para recibir futuras actualizaciones o marque como favorito nuestro blog (www.blog.lucasfox.com) para leer las noticias más recientes sobre el mercado inmobiliario de la Costa Brava. Si tiene alguna pregunta sobre los inmuebles de Barcelona, por favor, póngase en contacto con uno de nuestros comerciales de ventas llamando al +34 933 562 98.

El mercado inmobiliario de La Costa Brava

Las cifras oficiales indican que los precios de las propiedades en la Costa Brava aumentaron ligeramente en el último trimestre de 2010, y que los precios bajaron de nuevo en el primer semestre de 2011, aunque son levemente superiores a los del mismo periodo del 2010.

Los precios medios de la vivienda se sitúan a 405.000€, un aumento de 17.000 € respecto al mismo periodo del año pasado (ver **Figura 1**). El segmento del mercado inmobiliario de lujo de la Costa Brava ha registrado buenos resultados en el primer semestre de 2011, con la continua demanda de propiedades de calidad.

La Costa Brava es un lugar ideal donde poseer una propiedad de lujo. Las playas vírgenes, el paisaje magnífico y el acceso a una amplia oferta de ocio y actividades culturales, incluyendo las ciudades de Barcelona y Girona, la convierten en un lugar ideal para tener una segunda residencia. Muchos compradores internacionales nuevos

“ La demanda de propiedades de lujo continúa a buen ritmo, principalmente impulsada por los clientes internacionales de la zona euro y por un alto nivel de la demanda de villas en primera línea de mar por parte de compradores de Rusia y de los antiguos países soviéticos ”

Tom Maidment
director de Lucas Fox Costa Brava

reconocen la conveniencia, la accesibilidad y la belleza de la zona y la oferta de vuelos a destinos internacionales desde los aeropuertos cercanos.

En los últimos años, los compradores de propiedades internacionales han comenzado a interesarse más en una inversión que puedan alquilar durante una parte del año y usar ellos mismos durante las vacaciones.

Quieren comprar en zonas que son accesibles, y que tienen buenas instalaciones e infraestructuras para hacer de sus vacaciones una estancia cómoda y agradable.

La Costa Brava cumple todos los requisitos de los compradores de lujo:

✓ Está cerca del aeropuerto internacional de Barcelona, que une la ciudad directamente con un número creciente de ciudades de todo el mundo, y también del aeropuerto de Girona.

✓ Cuenta con una amplia gama de actividades de ocio, como los puertos deportivos y los campos de golf de alta calidad.

✓ La Costa Brava es de gran belleza, con paisajes vírgenes, muchos pueblos tradicionales y es una de las joyas de la costa española.

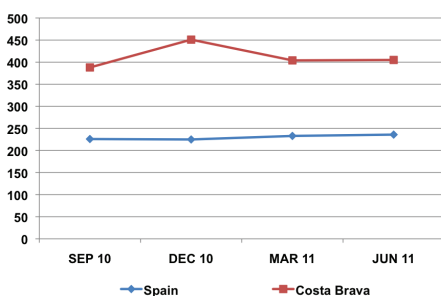
✓ Las ciudades cercanas de Barcelona y Girona son fantásticos centros culturales de la gastronomía de clase mundial; Girona alberga dos de los 25 mejores restaurantes del ranking mundial.

✓ Hay un floreciente mercado del alquiler vacacional en los meses de verano.

Tom Maidment, director de Lucas Fox Costa Brava, comenta: “Nuestros clientes han observado que ha habido una especulación negativa considerable que rodea el mercado inmobiliario español en los medios de comunicación internacionales. Lo que la prensa ha pasado por alto es que el mercado inmobiliario español es muy diverso, y que cada región de España es diferente.

La limitada oferta, y la vez, la alta demanda de las propiedades de lujo de gama alta en la región de la Costa Brava hace que el precio de estas propiedades sea más competitivo que en otras partes de España. La demanda de propiedades de lujo continúa a buen ritmo, principalmente impulsada por los clientes internacionales de la zona euro y por un alto nivel de la demanda de villas en primera línea de mar por parte de compradores de Rusia y de los antiguos países soviéticos.”

Figure 1: precios medios de la vivienda entre septiembre 2010 y junio 2011
(Fuente: Instituto Nacional de Estadística)

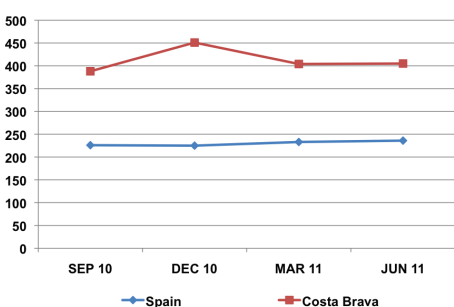


Mercado inmobiliario de la Costa Brava

Mientras que los precios medios de la vivienda han mejorado respecto a las cifras del segundo trimestre del año pasado, los precios son inferiores respecto a finales del cuarto trimestre de 2010. En ese momento, los precios inmobiliarios aumentaron a un promedio de 451.000 €, según el índice de la vivienda del portal inmobiliario Kyero.

A finales del segundo trimestre de 2011, los precios medios se redujeron a 405.000 €. Si bien no alcanzan el punto más alto de finales de 2010, el promedio todavía seguía avanzando respecto al del año anterior. En ese momento, el precio medio era de 388.000€.

Figure 2: transacciones de ventas de propiedades: Girona, incluyendo la Costa Brava, enero 2011 – junio 2011



Las transacciones de compraventa (ver **Figura 2**) en la zona de Girona, que incluye la Costa Brava, muestra una tendencia de ventas en consonancia con el panorama nacional del primer trimestre de 2011. Los cambios introducidos en los impuestos hipotecarios y la falta de acceso a la financiación para la compra de una vivienda han deprimido el mercado de ventas. Únicamente en la Costa Brava, esta tendencia ha sido de corta duración, ya que el número de transacciones en esta zona tradicionalmente alcanza su punto álgido en verano y otoño.

Mercado Inmobiliario de la Costa Brava: alquileres de corta estancia

La demanda de alquileres vacacionales de corta estancia sigue siendo muy fuerte. La zona costera alrededor de Begur (incluyendo Tamarit, Aiguablava, Sa Tuna y Llafranc) sigue siendo popular entre los clientes del Reino Unido y Europa. En las zonas de Platja d'Aro y S'Agaró hay una importante demanda de clientes rusos que buscan villas de lujo de alquiler para todo el verano. También hemos observado una creciente demanda de los clientes de EE.UU.

Inversión extranjera

Los principales grupos internacionales de clientes interesados en inmuebles de la Costa Brava provienen del Reino Unido, del norte de Europa, de Rusia y de los EE.UU. Ha habido una fuerte demanda de los compradores de Rusia y de los antiguos países soviéticos. Las cifras indican que la gran cantidad de familias rusas con un elevado nivel de activos en efectivo y con pocos préstamos se ha traducido en un aumento del 30% de la demanda de la compra de propiedades en el extranjero. Los compradores han mostrado un interés particular por las segundas residencias en la Costa Brava.

Se prevé que los consumidores adinerados de otros mercados emergentes, como México, China y Brasil, sigan el mismo comportamiento de la inversión inmobiliaria rusa.

En cuanto a Europa, Lucas Fox ha notado un creciente interés por las propiedades de Barcelona entre los residentes de Suiza y de los Países Bajos. Este interés en el mercado inmobiliario de la Costa Brava se ha visto reflejado por un aumento del número de turistas de estos países en el primer semestre de 2011.

Análisis y predicciones de Lucas Fox para el segundo semestre de 2011

"Mientras que en el primer semestre de 2011 se han producido caídas en los indicadores claves del sector de la vivienda de España, los precios de venta del mercado inmobiliario de lujo se han mantenido estables. La relativa falta de stock y el alto nivel de la demanda de propiedades de lujo de alta calidad en la Costa Brava significan que los precios en este segmento de mercado se mantendrán estables.

Nuestra predicción para los compradores inmediatos es que podrán negociar el precio de compra y garantizar un precio competitivo para sus propiedades. Dadas las condiciones económicas actuales y la falta de financiación disponible para los compradores locales, los clientes internacionales deberían estar dispuestos a retener sus propiedades durante más tiempo, ya que pasarán varios años antes del próximo ciclo de crecimiento económico."

ⁱ Idealista: evolución precios ventas mensuales 2010 y 2011

ⁱⁱ INE: estadísticas sobre transferencia de derechos de la propiedad, datos provisionales mensuales

ⁱⁱⁱ <http://blog.lucasfox.com/commercial-property-2/spain-retail-european-property-market/>



PGA de Catalunya – Villa

España » Costa Brava

2.100.000 €



Tamarit – Villa

España » Costa Brava

3.100.000 €



Alex Vaughan
Director



Stijn Teeuwen
Director



Tom Maidment
Director



Anthony Leaton
Marketing Director

