

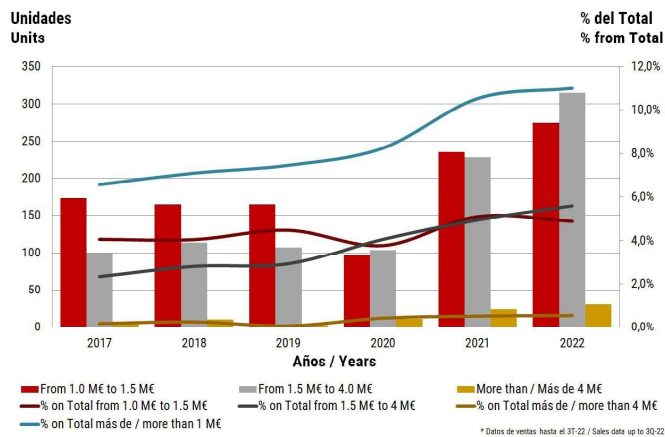
NEWSLETTER

¿Cómo está el mercado inmobiliario?

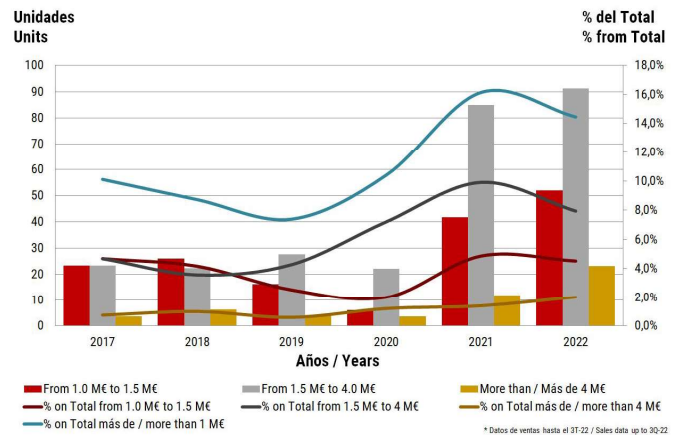
NEWSLETTER DE ALFONSO LACRUZ, TU EXPERTO LOCAL EN BENAHAIVIS Y MARBELLA

EL MERCADO DE LUJO ESTA DISPARADO EN BENAHAIVIS Y MARBELLA

Aunque todavía no se tiene acceso a los datos finales de ventas de propiedades de lujo en 2022, con los datos del último mes pendientes de publicarse, se muestra que **el mercado de lujo ha seguido subiendo en términos de unidades vendidas no solo en Marbella sino incluso más en Benahavís**. Considerando mercado de lujo aquellas propiedades que se venden **por encima de un millón de euros**, los números de ventas han sido superiores a los del año 2021 donde ya se vio el incremento en este segmento de alto nivel y que ha seguido su crecimiento en el pasado 2022.



Teniendo en cuenta primero sobre el número de viviendas vendidas en Marbella, el gráfico 1 muestra que, para todos los rangos de precios en los que se han distribuido los datos, en el año 2022, y a falta de algunos datos todavía, se han vendido por encima del 50% de las propiedades que se vendieron en todo el año 2021, que ya fue un año en el que se vendieron, prácticamente, el doble de las propiedades de lujo que la media de los ocho años anteriores. De la misma forma se puede ver que **el porcentaje de operaciones de alto nivel sigue subiendo** habiendo pasado de un 6,5% a prácticamente un 11% en solo cinco años que teniendo en cuenta que en 2022 se han alcanzado las 5.600 transacciones en el municipio de Marbella supone que se estarían cerrando unas 250 transacciones más en este mercado que hace cinco años. Si el número de ventas de viviendas ha aumentado en 2022 un 38% respecto al promedio de ventas de 2016 a 2019 y un 21% respecto a 2021, el número de ventas en el rango de alto nivel, el aumento ha sido de un 138% respecto al promedio de ventas de 2016 a 2019 y un 27% (todavía a falta de las ventas del último mes de 2022) respecto a 2021. El auge del mercado inmobiliario de lujo es más que evidente en Marbella.



En Benahavís, como se puede ver en el gráfico 2, la situación es similar pero no exactamente la misma y las variaciones cambian dependiendo del rango de precio. En los dos rangos inferiores, de un millón a cuatro millones de euros se van a cerrar más operaciones que en 2021 aunque el porcentaje de incremento en el número de ventas no es tan grande como en Marbella alcanzando un 13% de incremento, a falta de algunos datos, de las ventas que se cerraron el año pasado. Lo que si cambia **en Benahavís**, es el porcentaje de ventas de alto nivel en el mercado que pasa de aproximadamente un 16% a un 14% mostrando que en el año record de ventas en Benahavís aumento más el número de ventas por debajo de un millón de euros que las de por encima de ese valor salvo por las ventas por encima de cuatro millones de euros. En este último, y más elevado rango de precios, **se han vendido el doble de viviendas por encima de cuatro millones de euros** que en todo el año 2021 con lo que en 2022 volveremos a ver un nuevo récord de ventas en este sector de superlujo. Haciendo la misma comparativa que en Marbella, el número de ventas de viviendas de lujo ha subido en 2022 un 270% respecto a la media de ventas de los años 2016 a 2019 y un 19% respecto a 2021.

En resumen, **el mercado de vivienda de lujo se ha disparado en estos dos últimos años** y creo que se va a ver incluso más reforzado en los años venideros si tenemos en cuenta lo que está atrayendo a los clientes de este segmento a Marbella y Benahavís: la climatología de la que disfrutamos, la calidad del producto que se está ofreciendo y la infraestructura que se ha puesto en marcha para facilitar el trabajar desde aquí en empresas situados en Europa, en general, una mejor calidad de vida no solo para retirarse sino también para un estilo de vida acorde a los tiempos en los que vivimos.

9 PUNTOS A TENER EN CUENTA A LA HORA DE VENDER PROPIEDADES MULTIMILLONARIAS

La venta de una propiedad comercial de decenas de millones de euros a un inversor es, en general, similar a la venta de cualquier otra propiedad aunque sacarla adelante no está al alcance de muchos agentes inmobiliarios. **Este nivel de transacciones requiere preparación, experiencia** y el dominio una serie de aspectos que van a resumirse en este artículo:

1. Las partes intervinientes en la operación, comprador y vendedor, son personas, entidades, inversores, de alto nivel adquisitivo acostumbrados a operaciones corporativas y asesorados por especialistas en cada una de las ramas que requieren las mismas por lo que el **agente inmobiliario tiene que ser extremadamente profesional en su participación, incluyendo el trato, la apariencia, el lenguaje profesional y los conocimientos.**

2. **En las operaciones con inversores no entran en juego las emociones asociadas a la compraventa de una vivienda.** En este caso, se habla de números, de negocio, de rentabilidades y para poder cerrarlas hay que dominarlos.

3. **El conocimiento técnico, financiero y legal profundo son indispensables** para poder participar al mismo nivel que las partes intervinientes y sus asesores en las reuniones que hacen falta para definir y ultimar todos los detalles. Sin ese conocimiento, se pierde la credibilidad de las partes en nuestra labor y en los números en los que apoyamos la venta.

4. Basándonos en ese conocimiento técnico tenemos que llevar a cabo un **due diligence (auditoría técnica y legal)** propio para estar seguros, antes incluso de ofrecer el producto, de que es realmente vendible. Podemos perder completamente la credibilidad y la confianza de un cliente comprador de este nivel si ofrecemos productos que finalmente no se pueden comprar por no haber hecho nuestro **trabajo previo de investigación.**

5. Aunque puede parecer obvio, es fundamental estudiar y **conocer** a cada una de las partes y, en muchísima **profundidad, el producto que estamos vendiendo.** Hay que estar tremendamente preparado antes de cualquier llamada o reunión con las partes intervinientes o con cualquiera de sus asesores. **Las cosas no se pueden dejar al azar o la improvisación** ya que no tener controlada la situación o decir algo inoportuno puede hacer que se pierda una operación que lleva mucho

tiempo y esfuerzo montar.

6. **Tenemos que ser solucionadores de problemas.** Durante las operaciones van a surgir múltiples y diversos problemas y hay que atacarlos de forma proactiva y no esperar a que se solucionen solos o a que nos los solucionen.

7. La mentalidad es muy importante cuando se habla de este nivel de transacciones. Hay que demostrar **tranquilidad y confianza** en lo que estamos haciendo. Tenemos que controlar los tiempos de la operación de forma profesional y no se puede llegar a que parezcamos desesperados por cerrar. La profesión se lleva por dentro porque es inevitable pensar en los honorarios que se pueden generar pero hay que controlar la ansiedad para que en ningún momento se haga visible. Las partes, en general, no van a aceptar la presión por el cierre y cada una va a intentar marcar sus tiempos. Nuestra labor en este sentido tiene una parte psicológica y otra diplomática.

8. Estamos hablando de números, costes y rentabilidades y la operación no saldrá adelante si las dos partes no llegan a un mutuo acuerdo en el que ambas salgan ganando (salvo en ciertos casos especiales) por lo que hay que **entrar en la mesa de negociación sabiendo los números de cada parte** y donde se encuentra el objetivo común que satisfaga a cada una. Y, como se dijo antes, siempre mantener la calma, necesaria en cualquier negociación, pero imperativo en los cierres de este nivel.

9. **La discreción es fundamental,** entendiéndola en un doble sentido, el primero en el que estamos hablando de personas o entidades de alto nivel que, en general, prefieren el anonimato de las operaciones y; el segundo, en el que una indiscreción puede hacer que la operación llegue al conocimiento de terceras partes que, con intereses contrapuestos, puedan adelantarse o arruinar la misma.

Tras esta enumeración puede parecer obvio que cualquier agente inmobiliario puede cerrar una operación de alto nivel y lo único que necesita es prepararse para la misma, lo cual no es difícil pero es duro y requiere mucho trabajo y dedicación, sin embargo, y en la realidad, no hay tantos agentes que estén realmente capacitados. Los números que se manejan suenan muy atractivos y esto hace que muchos agentes lo intenten, pierdan mucho tiempo y acaben frustrándose ya que, como en todo, no se puede tratar de correr una maratón sin haber corrido antes una milla.

Fuente: Alfonso Lacruz, Agente Inmobiliario especializado

Alfonso Lacruz
KW Agente Asociado
(+34) 609 408 400

alfonso.lacruz@kwspain.es
www.alfonsolacruz.com

