



Un mercado en auge

Después de un descenso acumulado del 22% en sus precios de venta durante la crisis, el alto standing inmobiliario en Madrid vive un buen momento. Según un informe de Knight Frank, el precio de las residencias de lujo en la capital subió un 5,2% en el tercer trimestre de 2015. Este ascenso situó Madrid como la segunda ciudad europea que más creció en este periodo, solo por detrás de Mónaco (9,4%) y delante de otras capitales con un intenso mercado de lujo como París o Londres. Por otro lado, la comercialización de estos inmuebles exclusivos ha bajado de los 10-12 meses a los 3-6 actuales, lo que indica que se venden con más velocidad.

Vivir en un edificio con historia

Las viviendas que hay detrás de las fachadas más emblemáticas de Madrid son un ejemplo del lujo más señorial. Este tipo de residencias cuentan con una ubicación estrella, una oferta muy limitada y un público realmente selecto

A. A.

Un paseo por la zona más noble de Madrid hace que salgan al encuentro del que mira hacia arriba preciosas fachadas de otra época. Sus cornisas y balcones ricamente ornamentados esconden unos interiores cuya suntuosidad va en sintonía con la belleza exterior. «La arquitectura de estos inmuebles tiene una personalidad muy marcada», admite José Luis Pérez, director general de Gilmar, que destaca la altura de los techos, de alrededor de tres metros, así como los materiales y acabados: «Trabajan el estuco en la pintura, mientras que los suelos son de mármol o de maderas como la teca o el iroko», enumera.

Este lujo solo es accesible para un cliente de un alto poder adquisitivo, dado que estamos hablando de una oferta escasa en localizaciones muy concretas. De hecho, «el comprador suele valorar muy positivamente si el stock de viviendas similares en Madrid es reducido», confiesa Javier Casas, socio de Única Inmobiliaria, haciendo hincapié en la singularidad de estas construcciones. La ubicación siempre es un factor determinante, y si a este aspecto «le acompaña una fachada clásica que aúna valor histórico con materiales de alta calidad y todas las dotaciones de una vivienda nueva, el éxito está asegurado», estima Nuria Serranos, directora adjunta de residencial y suelo de Knight Frank.

En el corazón de Madrid

Estas selectas construcciones «datan en su inmensa mayoría del siglo XIX, y en menor

medida, de los primeros 25 años del siglo XX», expone Pérez. Si hay un personaje al que haya que agradecerle la existencia de estas fachadas es al Marqués de Salamanca, que promovió el ensanche del distrito que hoy lleva su nombre y en el que se ubica la mayoría de estos pisos, sobre todo, en el barrio de Recoletos.

Otros barrios que cuentan con algo de oferta de este tipo son Jerónimos en Retiro, Almagro en Chamberí, y en menor medida ciertas áreas de los distritos de Chamartín y Centro. De lo que no cabe duda es de que «dentro de cada barrio hay calles que tienen mejor nombre que otras y esto se traduce en precio por metro cuadrado», indica Casas.

Al contrario de lo que se pudiera pensar, estos inmuebles pocas veces se venden reformados, y si se hace, el cliente impone posteriormente sus propios gustos. «Hemos vendido pisos reformados íntegramente que el comprador ha vuelto a reformar para cambiar la distribución por no cumplir sus expectativas», aseguran desde Única Inmobiliaria. Las propias agencias que comercializan este producto ponen al servicio del comprador todo lo necesario para llevar a cabo «trabajos totalmente personalizados», admite Casas, y en los que actúen «departamentos de arquitectura, interiorismo y ejecución de obra», resumen desde Gilmar.

El temido IBI

Otro punto a favor de vivir detrás de una de estas fachadas con solera tiene que ver con uno de los recibos más temidos por los propietarios españoles: el Impuesto de

A MEDIDA
Al contrario de lo que se pudiera pensar, estos inmuebles pocas veces se venden reformados, y si se hace, el cliente impone posteriormente sus propios gustos

FACTORES A TENER EN CUENTA
Singularidad, ubicación, amplios portales y escaleras, portero, escalera de servicio...

Bienes Inmuebles (IBI). «Que sepamos, no están exentos completamente, lo que se les hace es una reducción de la cuota del 80%», admiten desde Knight Frank.

El uso residencial de estas construcciones históricas será el único que desde 2016 tendrá derecho a esta bonificación, dado que el Ayuntamiento de Madrid suprimirá esta ventaja a los comercios con sede en edificios emblemáticos del Patrimonio Histórico. Se calcula que las arcas municipales recaudarán 12,2 millones de euros con esta medida.

Cuestión de sensibilidad

El comprador que apuesta por estas codiciadas viviendas históricas proviene, en su mayoría, de fuera de nuestras fronteras. Según Nuria Serranos, «es posible que el cliente extranjero se vea más atraído por las fachadas clásicas y que por ello les otorgue un valor superior al cliente nacional». El director general de Gilmar señala que hay mucha demanda de América Central y del Sur, y en menor medida, centroeuropea. Para el portavoz de esta inmobiliaria de lujo, la razón está en que esta clase de arquitectura tan definida «es inexistente en sus países de origen, mientras que en Europa es más fácil de encontrar». Casas se reafirma, por su parte, en la procedencia latinoamericana de la clientela: «Los compradores más asiduos provienen de países como Venezuela, México, Colombia y Estados Unidos».

Si bien la singularidad de la finca es lo más destacable de este producto, la ubicación privilegiada sigue siendo el argumento que más pesa en la decisión del cliente de alto standing, tal y como indican desde Única Inmobiliaria. Dado que estas viviendas aúnan ambos criterios, su rotación es muy alta. Casas también señala otros puntos importantes como que la propiedad tenga «amplios portales y escaleras, servicios como portero, varios ascensores, escalera de servicio, etc.».

En definitiva, el que busca estos inmuebles «sabe lo que quiere pero, especialmente, lo que no quiere», argumenta Casas. En cualquier caso, estas viviendas duran poco tiempo en el mercado: «La demanda es muy superior a la oferta, lo que suele dar como resultado operaciones de compra-venta muy rápidas», avisa Pérez.