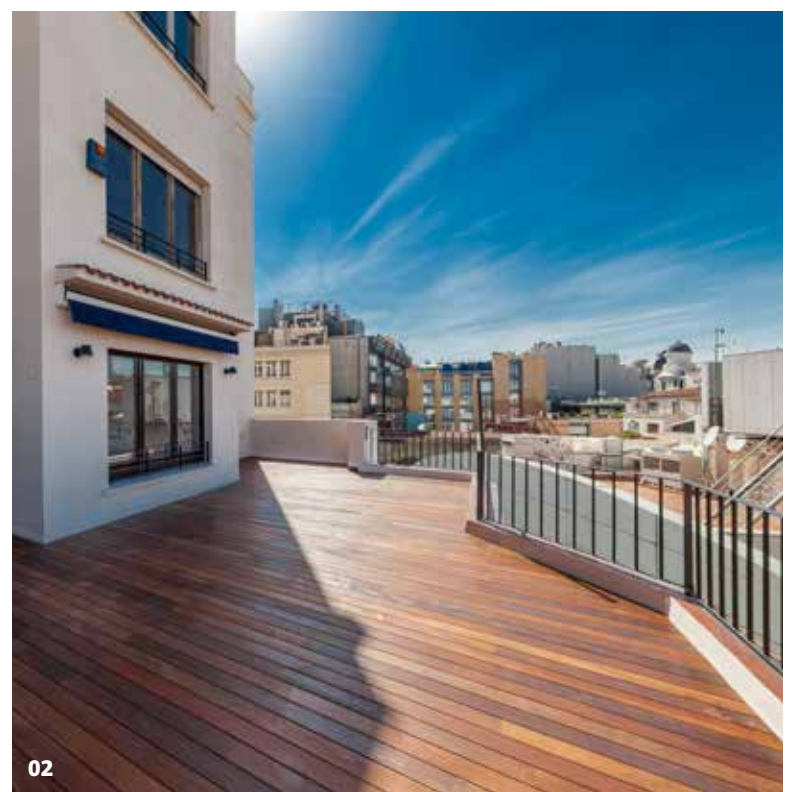


Barcelona vende fuera su estilo de vida



ARC



NUVO BARCELONA

Cada vez más extranjeros optan por la capital catalana para tener una vivienda vacacional

Mar Claramonte

Barcelona recibe millones de visitantes durante todo el año y muchos de ellos, –sobre todo ciudadanos europeos con buenas conexiones aéreas desde su lugar de origen– repiten una y otra vez. A un número creciente les gusta tanto que ya no se conforman con alojarse en un hotel o apartamento turístico, sino que deciden comprar un piso para sentirse aún más cómodos en sus frecuentes estancias en una ciudad que les ha seducido por su estilo de vida.

“Se dan cuenta que en Barcelona tienen buen clima y playas, y además encuentran todas las ventajas de una ciudad grande: cultura, sanidad, gastronomía, *shopping*...”, señala Mark Stücklin, director de Shario, un observatorio para el sector de la vivienda vacacional y los resorts en España, quien subraya que “hace diez años, muy pocos extranjeros se fijaban en Barcelona para comprar una segunda vivienda. La demanda internacional empezó a subir en los peores años de la crisis, y a partir de ahí ha seguido creciendo”.

En base a datos del Ayuntamiento de Barcelona, el 15% de la demanda de vivienda de compra en Barcelona es extranjera. Y aunque no se puede discernir qué porcentaje tiene intención de fijar su residencia principal y qué parte solo pretende vivir parte del año, según Stücklin, “compran para disfrutar, sobre todo el mercado europeo, principalmente francés, italiano, inglés y alemán, aunque hay mucha mezcla de gente de todas las partes del mundo. Aquí no hay *guetos* por nacionalidades”.

Un fenómeno único en Europa

Como detalla Arad Edrey-Lavie, fundador y director general de Nuvo Barcelona, una asesoría de inversiones con una parte importante de clientes internacionales, “Barcelona se ha convertido en un *hub* (concentrador) de *lifestyle* único en Europa que atrae a inversores emocionales, que no vienen con expectativas de trabajar sino que mantienen sus negocios en otros países, y pasan aquí todo el tiempo libre que pueden”.

En este sentido, José Luis Suárez, profesor de dirección financiera de IESE y experto en mercado inmobiliario, sostiene que “hay ciudades mediterráneas como Valencia, Málaga o algunos enclaves de la Costa Azul que atraen a muchos compradores internacionales de vivienda vacacional, pero no en la magnitud que se da en Barcelona, que tiene unas condiciones especiales: un aeropuerto mucho más activo, un nombre que no tienen otras”.

El atractivo que ejerce Barcelona como *urban resort* (un concepto que haría referencia a un destino vacacional-residencial urbano) “es un fenómeno hasta cierto punto único en todo el mundo, quizá solo comparable a Miami”, opina el profesor Suárez.

¿Una tendencia efímera o duradera?

La cuestión es si se trata de una moda pasajera o tendrá continuidad. Según Stücklin, “hoy Barcelona es el número uno en este tipo de oferta y creo que en un mercado cada vez más globalizado, es un concepto imparable”, mientras que para Edrey-Lavie “ahora muchos extranjeros compran porque los números salen, pero estoy convencido de que si los precios subieran a niveles de París, Londres o Tel Aviv, dejarían de hacerlo, sería insostenible. Aunque aquí algunos no lo quieren creer, los inversores

El mercado inmobiliario barcelonés ya es el más atractivo del Mediterráneo

01 Cubierta

de un edificio residencial rehabilitado integralmente en la calle Marlet, con mayoría de compradores internacionales.

02 Terraza

de una vivienda de 120 m² totalmente reformada a la venta. Está situada en la Diagonal, a dos minutos del paseo de Gràcia.

internacionales no son tontos y a nadie le interesa comprar por comprar. Existen otros lugares en el mundo y por ejemplo Lisboa genera mucho interés”.

Por otra parte, el profesor Suárez cree que “se trata de un proceso que no es aislado en el tiempo y que sin duda tiene un impacto en el mercado local. Por ejemplo, en el Eixample los precios no subirían tanto de no ser por la demanda extranjera”.

Repercusiones en el mercado local

En este sentido, alerta que “se puede generar otro fenómeno, el de expulsar a los barceloneses del centro, como ha ocurrido en Londres, aunque allí se compra mucho más y con otra motivación, puramente inversora, de modo que se quedan muchos pisos vacíos. Así que no espero que aquí se de con la misma potencia”.

Otro dato significativo es que en los últimos años, cada vez más promotores y agencias inmobiliarias foráneas –o locales con capital extranjero– se instalan en la ciudad para atender a la pujante demanda internacional *premium*, ávida de vivienda nueva.

Sin embargo, el profesor Suárez asegura que “lo que va a dar volumen al negocio es el mercado local, el de siempre”. Una postura que comparte Edrey-Lavie: “No creo en proyectos solo para extranjeros. Hay que tener cuidado con una imagen de Barcelona que no es sostenible. Por eso también prestamos mucha atención al cliente local”.

DEMANDA EXTRANJERA DE VIVIENDA EN BARCELONA

FUENTE: BCI.CAT/SHARIO

