Málaga capital comienza a ser un destino demandado de segunda residencia

NURIA TRIGUERO
ntriguero@diariosur.es

La oferta cultural y de ocio, los servicios y las buenas comunicaciones atraen a compradores de edad madura y nivel adquisitivo alto que buscan viviendas en el Centro o la zona Este

MÁLAGA. Pareja de más de 55 años, española o extranjera, de posición acomodada que busca un ático en el Centro Histórico o en la Malagueta para pasar temporadas o con vistas a su futuro retiro. Este es el retrato robot de un tipo de demandante de vivienda que es cada vez más frecuente en la ciudad. Y es que la capital malagueña se está convirtiendo en un destino demandado de segunda residencia. Así lo atestiguan agencias, promotoras y consultoras inmobiliarias consultadas por este periódico, que ligan esta tendencia con el atractivo turístico que ha ganado Málaga en los últimos años gracias a los museos, la peatonalización del Centro, la llegada de cruceros y el boom gastronómico. Las zonas Centro y Este son las que están protagonizando esta nueva tendencia.

Así pues, la Costa del Sol ya no tiene la exclusiva como imán de turismo residencial en la provincia. La capital ha empezado a captar a otro tipo de demandante de segunda vivienda que no busca sol y playa sino un «entorno urbano, bien comunicado, con servicios y posibilidades de ocio», destaca José Antonio Pérez, director de la Cátedra Inmobiliaria del Instituto de Práctica Empresarial (IPE). Y si es al lado del mar y cerca de otros puntos atractivos como Marbella o Granada, mejor. «El denominador común de la demanda va más allá de la nacionalidad, porque hay tanto españoles como noruegos, belgas, alemanes... La clave es su renta media-alta y su edad superior a los 55 años», afirma el experto. El hecho de que la capital se haya puesto de moda como destino de turismo urbano tiene mucho que ver con esta tendencia.

Centroeuropeos y nórdicos

En los pocos meses que lleva abierta la agencia inmobiliaria Engel & Völkers en el Centro de Málaga, su responsable, Mario Garnica, ha podido ser testigo de esta tendencia. «Estamos en un 60% de clientes extranjeros: centroeuropeos y nórdicos en su mayoría. En todo caso, se trata de gente que no es de aquí y quiere comprarse una segunda residencia», afirma el franquiciado de esta enseña alemana, que está especializada solamente en vivienda de alta gama. Respecto al perfil del comprador, según él hay «un poco de todo: la persona que ya ha tenido contacto con la Costa del Sol, e incluso con residencia en Marbella, y ahora busca apartamento en Málaga; y también el que viene del extranjero y alquila una casa durante un mes para buscar con tiempo una propiedad para comprar». Esta demanda ha pesado mucho en el hecho de que el mercado inmobiliario del Centro y el Este de Málaga capital haya despegado «muchísimo» este año.

En muchos casos, el proceso que acaba 'atando' a estos compradores a la ciudad es similar al del turismo residencial de Marbella: «Primero vienen a un hotel, luego alquilan una casa y luego se compran una», resume el director de la consultora Richard Ellis en Andalucía, Iñigo Molina.

El obstáculo con el que se encuentra esta tendencia es que hay muy poca oferta de vivienda que se ajuste a lo que piden estos compradores. Así lo advierte José Antonio Pérez. «Prácticamente no existe lo que buscan: una vivienda pequeña, pero con espacios disfrutables. No buscan ni un apartamento de 50 metros ni un piso de cuatro dormitorios», apunta. Hay que recordar que el 'stock' de obra nueva en la capital es prácticamente inexistente, así que los demandantes tienen que ponerse a buscar en el mercado de segunda mano. Para el experto, los solares que hay pendientes de desarrollar en la zona de Tabacalera serían «ideales» para «desarrollar proyectos inmobiliarios enfocados a esta demanda emergente de segunda residencia».

Ya hay quien está tomando nota de esta oportunidad de negocio. La directora de la delegación malagueña de Aguirre Newman, María Monasterio, conoce a varios promotores que «están analizando las necesidades de este tipo de compradores a la hora de diseñar nuevas promociones inmobiliarias en el Centro de Málaga».

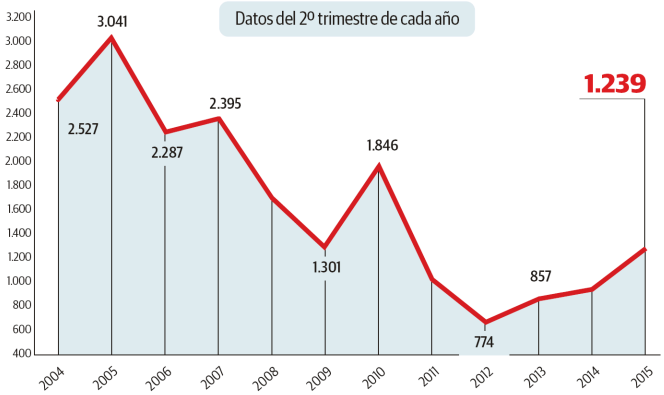
Compradores 'senior'

¿Y cuáles son esas necesidades? José Antonio Pérez añade que además de unas características y calidades concretas, el comprador 'senior' demanda ante todo «servicios». «Los promotores aún no se han hecho a la idea, pero éste es el futuro de nuestro sector. Por ejemplo, estas personas que vienen a pasar unos meses a la ciudad no quieren preocuparse de tener que cambiar una bombilla», explica. En este sentido, destaca que no es baladí la importancia de la completa oferta de sanidad privada que hay en Málaga capital a la hora de captar a estos adquirentes de segunda vivienda.

Pero no sólo son jubilados los que se ven atraídos por la ciudad. Profesionales que se trasladan a Málaga capital por motivos de trabajo también son protagonistas de esta tendencia. Las más de 300 viviendas del Residencial Puerta del Mar, situado junto a la estación del AVE, van a ser habitadas al menos en un 50% por personas que vienen de fuera de Málaga. Rafael Torres, delegado en Andalucía oriental de Inmobiliaria del Sur, la promotora de este edificio, explica: «Entre los compradores hay desde gente mayor que quiere una segunda residencia para venir en invierno, hasta gente que se traslada a Málaga por trabajo, pero en muchos casos de forma voluntaria, porque les atrae vivir aquí», afirma.

Evolución de la venta de vivienda en Málaga capital

Datos del 2º trimestre de cada año



El Centro, lo más demandado. :: SUR

El problema es que apenas hay oferta de vivienda que se adapte a esta demanda

Una inmobiliaria alemana abrirá nueve agencias en la provincia

:: N. T.

MÁLAGA El mercado inmobiliario de la Costa del Sol está en pleno despegue, tal y como vienen corroborando las estadísticas de compraventa de viviendas. Por eso no es de extrañar que tanto emprendedores locales como cadenas multinacionales estén tomando posiciones y abriendo agencias inmobiliarias. La compañía alemana Engel & Völkers, especializada en vivienda de alta gama, es una de la que más fuerte está apostando, a juzgar por el número de aperturas que acumula y las que tiene previstas. Ya tiene cinco locales operativos en Marbella, a las que se suman una en Estepona y una en Málaga capital que sólo cubre las zonas Centro y Este.

En total, Engel & Völkers planea poner en marcha a corto plazo nueve agencias inmobiliarias más en la Costa del Sol: Málaga Oeste, Mijas (donde se prevén dos), una en Benalmádena, otra en Nerja, otra en Fuengirola, Torremolinos, Rincón de la Victoria y una de locales comerciales que cubrirá toda la provincia. Para ello está buscando franquiciados.

El pasado jueves precisamente se inauguró la primera oficina en Málaga capital de esta cadena germana, que está en manos del empresario Mario Garnica y cuenta con 12 profesionales, de los cuales cinco son de nacionalidad extranjera. Y es que el cliente foráneo es, también en Málaga capital, el principal objetivo de esta enseña. «El mercado inmobiliario del Centro y La Malagueta está despegando muchísimo, más el de pisos que el de chalés y villas. Y no es tanto problema de presupuesto, sino de concepto, ya que el comprador acude en busca de un apartamento», apunta Garnica.

pressreader Printed and distributed by PressReader PressReader.com + +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW