



El coste medio de las villas supera los cuatro millones de euros. :: JOSELE-LANZA



Las últimas tendencias apuntan a espacios



La seguridad es uno de los aspectos que

La construcción de viviendas de lujo esquiva la crisis y demanda personal cualificado

Unas 4.000 personas trabajan cada año en este sector, que se concentra en Marbella, Estepona y Benahavís



HECTOR BARBOTTA

✉ barbotta@diariosur.es

MARBELLA. Un sector vinculado a la construcción donde las máquinas no se han parado y en el que en ocasiones es difícil encontrar personal cualificado para realizar algunos trabajos. Con las grúas en estado de hibernación y más de 200.000 parados en la provincia resulta difícil imaginarlo, pero existe. Se encuentra en el triángulo formado por los términos de Marbella, Estepona y Benahavís, y el año pasado generó un negocio de más de 250 millones de euros y unos 4.000 puestos de trabajo, 1.000 de ellos directos.

Los programas de televisión que enseñan mansiones donde sobra el espacio y desde donde la vida parece verse más fácil han permitido conocer baños con spa, gimnasios subterráneos donde podría entrenarse un

equipo completo de rugby, paredes acristaladas desde donde el agua de la piscina se confunde con el azul del mar y algún propietario excéntrico con afán exhibicionista. Pero detrás de esa fachada late una industria que ha mantenido viva al menos a una parte del sector de la construcción y donde una zona concreta de la provincia de Málaga pelea por el liderazgo mundial.

La asociación DOM3, que aglutina a 23 empresas relacionadas con la construcción de viviendas de alta gama, estima que durante el año pasado se hicieron en el citado triángulo de Marbella, Estepona y Benahavís unas 60 viviendas cuyo coste por unidad fue de al menos un millón de euros. Esta actividad, además de las cifras mencionadas, generó otra que

seguramente desde las oficinas de Hacienda se valora más que ninguna: 22 millones de euros de IVA.

Son cantidades que están lejos de las que se consiguieron durante los años del boom, en la que las cifras anuales duplicaban las que se obtienen actualmente, aunque el sector ha conseguido mantenerse a flote y, a diferencia de lo que sucedió con el resto de la promoción inmobiliaria, no se hundió cuando la crisis cortó el caudal de financiación y evidenció la dimensión de la burbuja que se había formado.

De hecho, la actividad se sigue manteniendo a flote y está lejos de sufrir los vaivenes del resto del sector inmobiliario. Ni tuvo un crecimiento desbordante durante los años en los que se formó la burbuja ni sufrió un desplome cuando sobrevino la crisis.

En las viviendas de alta gama -quienes trabajan en el sector huyen de la palabra 'lujo' por la estigmatización que a su juicio supone- existe la ventaja de que los clientes no necesitan financiación o tienen fácil acceso a la misma, y la complejidad que supone

En 2012 se hicieron cerca de 60 nuevas casas, con una inversión global de 250 millones

La Costa Azul, la isla de Cerdeña y, en menor medida, Dubai son los destinos competidores

satisfacer a personas que pueden ser consideradas los compradores más exigentes del mundo.

Siguiendo el principio de Donald Trump, quien recomendaba a la hora de adquirir una propiedad inmobiliaria tener en cuenta tres factores -«location, location and location»-, las casas de lujo encuentran en la zona algunos puntos de localización. La Zagaleta, Guadalmina, Los Montes, Sierra Blanca o La Quinta son algunos de los más cotizados, aunque el triángulo formada por los tres municipios se caracteriza por estar salpicada por viviendas de este tipo.

De hecho, la zona ostenta un liderazgo que solo encuentra competencia en la Costa Azul francesa, en la isla italiana de Cerdeña y, en menor medida, en Dubai.

Hay un principio que suele ser inalterable a la hora de definir de qué se habla cuando se menciona una vivienda de lujo: el entorno. Si una casa de alta gama está rodeada de otras de la misma categoría, su cotización crece. El espacio es otro de los aspectos más valorados. Se trata de viviendas levantadas con un máximo de dos al-



amplios. :: JOSELE-LANZA



más se tienen en cuenta. :: JOSELE-LANZA

CARACTERÍSTICAS

► **Dimensiones mínimas.** Viviendas de al menos 350 metros cuadrados sobre terrenos de no menos de 1.500 metros.

► **Precios.** El coste mínimo de construcción es de un millón de euros, pero hay viviendas de hasta 50 millones.

► **Zonas.** La Zagaleta, La Quinta, Guadalmina, Los Monteros y Sierra Blanca son las más cotizadas.

turas sobre la planta baja en terrenos de no menos de 1.500 metros cuadrados, y que ocupan más de 350 metros cuadrados. Suelen tener piscina exterior e interior, gimnasio, spa, sala de cine y una dotación que se ha convertido en ineludible: ya no se hacen viviendas de lujo sin ascensor.

Uno de los motivos por los que la construcción de este tipo de viviendas genera tanta riqueza reside en que todo el proceso, una vez adquirido el suelo, se realiza en la zona: desde el diseño —existe una veintena de estudios de arquitectura radicados sobre todo en Marbella que se ha especializado en las casas de alta gama—, hasta la decoración final, pasando por las constructoras especializadas, los proveedores de materiales, las empresas de seguridad, las de jardinería y las casas especializadas en diseño y mobiliario.

Alta especialización

Se trata en su mayor parte de empresas no de grandes dimensiones pero sí altamente especializadas que en suelen trabajar con un número muy reducido de clientes, muchas veces solo uno o dos simultáneamente. También la comercialización tiene características singulares. Sigue canales diferentes a los tradicionales y trabaja de forma coordinada con agencias especializadas en los países donde se encuentran los compradores, ya que el mercado español es muy minoritario en este tipo de viviendas.

No obstante, según se señala desde Dom3, paradójicamente en una provincia donde el paro ha castigado especialmente al sector de la construcción, encontrar personal cualificado para trabajar con los materiales de alta complejidad y coste que se utilizan para estas construcciones no siempre es fácil. Desde las empresas se señalan las carencias de formación que se detectan a la hora de conseguir trabajadores especialistas en el tratamiento del mármol, en instalaciones o en los últimos avances de la electrónica.

Por ello, el sector está elaborando un plan estratégico de las viviendas de alta gama que pretende llamar la atención a las administraciones sobre la necesidad de mejorar la formación en aquellos sectores que resultan imprescindibles para que Marbella y su zona de influencia sigan en el liderazgo mundial de esta industria.

Sobre todo porque la cadena de creación de riqueza no concluye en la construcción de la casa. Tratándose de propietarios con el más alto nivel adquisitivo y que aunque son residentes la mayor parte del año en el extranjero viajan a la Costa del Sol varias veces al año, la casi totalidad de estas viviendas cuentan con empleados domésticos permanentes —tanto en tareas de mantenimiento como en cocina o jardinería— en una cantidad que oscila entre los dos y los cinco trabajadores. Prácticamente una pyme en cada vivienda.

Extranjeros ricos, anónimos, ecologistas, exigentes y comprensivos, perfil de los clientes

El mercado de este tipo de viviendas se concentra en los países nórdicos, Reino Unido, Francia, Rusia y los países árabes

HECTOR BARBOTTA

MARBELLA. Quienes han trabajado con ellos los caracterizan como propietarios o directivos de empresas punteras globalizadas, exigentes pero al mismo tiempo comprensivos con las peculiaridades del país y que valoran, sobre todo, el anonimato. En ese nivel, rico y famoso son cualidades que no van de la mano.

Es precisamente el anonimato uno de los aspectos que más valoran estos clientes, y uno de los motivos por los que eligen el entorno de Marbella, donde es muy difícil que los reconozcan. «A veces les apetece ir a jugar al golf o darse una vuelta en chancas por Puerto Banús, y es muy difícil que al verlos alguien pueda sospechar que acaban de cruzarse con el dueño de una petrolera o con el consejero delegado de una gran multinacional», explica Sofía Polo, del Grupo Polo, una de las 23 empresas que integran Dom3.

Pero estar lejos de los centros de poder a los que pertenecen no los relaja a la hora de exigir lo máximo por lo que pagan. «Son personas que viajan mucho, que están al tanto de las últimas tendencias y que por lo tanto obligan permanentemente a mejorar la cualificación. Saben lo que quieren», explica Polo. No obstante, el nivel de exigencia casi siempre va acompañado de altas dosis de comprensión. «Son personas cultas que entienden las peculiaridades de cada país», explica. También suelen ser exigentes en cuestiones de energía y de respeto por el medio ambiente.

Aunque muchas veces las empresas afrontan proyectos por propia iniciativa para buscar después canales de comercialización, la mayoría se trata de proyectos de los

Son proyecto de los propietarios, que buscan un lugar para disfrutar

A veces son las propias exigencias de los clientes las que obligan a ponerse al día

mismos propietarios, que adquieren un terreno en la Costa del Sol y buscan después a las empresas que les ayuden a materializarlos.

Casi la totalidad de los compradores de viviendas de este tipo son extranjeros —nórdicos, británicos, franceses, belgas, árabes y rusos son actualmente los mercados que más se mueven—, por lo que la cualificación comienza por los idiomas, pero sigue por el conocimiento de los materiales más novedosos, las últimas tecnologías o las tenden-

cias en decoración. «La mayor parte de los proveedores están en España, pero a veces es necesario buscar materiales fuera», explica Polo. En ocasiones son las propias exigencias de los clientes las que obligan a ponerse al día. La existencia de un tipo de cristal con el que se construyen unas puertas para baño transparentes que se vuelven opacas en el momento de cerrarse fue una de las novedades de las que tomó conocimiento a través de un cliente. Tuvo que ir comprarla a Suecia.

No obstante, las mayores exigencias se encuentran a la hora de la conexión a la red, una asignatura que no siempre se aprueba en la Costa del Sol. «Esta gente no deja de trabajar nunca y necesitan estar conectados permanentemente; a veces no entienden que internet falle o que no vaya a la velocidad que necesitan», explica.

De hecho, aunque las casas están dotadas de jacuzzi, gimnasio, piscinas o salones de cine, hay algo que nunca falta y que suele ser lo primero que reclaman estos compradores. Siempre necesitan un despacho.



Reunión de los miembros de Dom3. :: JOSELE-LANZA

La última tendencia: espacios amplios y minimalismo

H. BARBOTTA

MARBELLA. A diferencia de los últimos años, en los que el lujo era sinónimo de espacios recargados y hasta de materiales donde la prioridad parecía ser la ostentación, ahora, los nuevos tiempos están signados por otro concepto del lujo. Los

espacios abiertos y el minimalismo marcan la nueva tendencia. «Los grifos de oro han pasado a la historia», explica uno de los empresarios que trabaja en el sector para explicar cómo se entiende ahora una vivienda de alta gama.

Las mayores inversiones se han

en conseguir cuanto más espacio mejor, y sobre todo en tecnología, que a veces está ligada a la seguridad pero siempre a la necesidad de estar conectado.

También los materiales de construcción han experimentado en los últimos años el avance de la tecnología. Las resinas y los aglomerados de resinas son algunos de los elementos que se han sumado al mármol como los más utilizados en este tipo de viviendas, aunque su manipulación requiere de altos grados de cualificación.