

Cases a partir del milió i mig d'euros: estrangers, nòmades digitals i luxe immobiliari a la Costa Brava i el Pirineu

ACN Girona - Són xalets a primera línia de mar, cases en urbanitzacions exclusives o masies envoltades de terreny a muntanya i a l'interior. Es venen per preus que van del milió i mig fins a més de 20 milions. El mercat del luxe immobiliari a les comarques gironines ha agafat volada els últims anys -també, arran de la pandèmia- per l'atractiu que desperta la demarcació. Sobretot entre els estrangers, que representen un 80% de les vendes. Solen pagar al comptat i al costat dels qui busquen segones residències també creixen els nòmades digitals que compren cases per establir-s'hi un temps. Els agents immobiliaris, però, afirmen a l'ACN que el mercat del luxe és "tan exclusiu" que es deslliga de la resta i "no agreuja" els problemes d'accés a l'habitatge.

Espectacular vila contemporània, ubicada en una de les zones residencials més luxoses de la Costa Brava. Sis habitacions, vuit banys, 1.062 metres quadrats, piscina, gimnàs i acabats de gran qualitat. Preu de venda: 5,3 milions d'euros (MEUR).

Meravellosa casa situada a la zona més exclusiva de la Cerdanya. Parcel·la de 9.420 metres quadrats, tretze habitacions, nou lavabos, habitatge auxiliar per a convidats o servei, finca amb pista de tennis, piscina i garatge per a quatre cotxes. Preu de venda: 2,7 milions.

Són dos anuncis agafats a l'atzar després d'una recerca ràpida en portals d'internet; acotant, això sí, un preu mínim superior al milió d'euros. L'un i l'altre evidencien com l'habitatge de luxe s'ha fet un lloc a comarques gironines. No hi ha estadístiques oficials, però sí que les dades del Col·legi d'Agents de la Propietat Immobiliària (API) són un bon termòmetre per posar xifres a aquest segment del mercat.

"A la demarcació actualment s'ofereixen uns 2.700 immobles que costen més d'un milió; representen aproximadament un 13% de tot el parc d'habitatge que hi ha a les comarques gironines", explica el president del col·legi a Girona, Joan Company. "Són majoritàriament cases, tant xalets de disseny com masies ben ubicades, però amb una presència significativa a la Costa Brava", precisa.

Afinant encara més, de tota aquesta oferta, uns 2.000 immobles s'ofereixen per un preu que s'estén entre el milió i els 2 milions d'euros; 500 més se situen a la franja que arriba dels 2 als 3 milions, i la resta ja s'enfilen més amunt d'aquesta xifra. En alguns casos, fins arribar a superar els 20 milions. Els xalets més exclusius es troben a Begur, a S'Agaró o a Sant Feliu de Guíxols (Punta Brava), tot i que també hi ha cases pairals i finques rústiques a l'Empordà que superen els 5 milions d'euros.

Acabats de qualitat, marbres, fustes de gamma alta, arquitectura d'avantguarda, vistes privilegiades (bé siguin a mar o a muntanya), piscines, sistemes de domòtica, estalvi energètic i altres serveis privats -com cellers, spa o fins i tot discoteca i sales de cinema- són característiques comunes a bona part d'aquests habitatges. Però al costat d'això, també hi ha altres motius que expliquen per què els compradors se senten atrets per la demarcació.

"El primer que els ofereix la Costa Brava als nostres clients és seguretat, tant a nivell personal com a l'hora de prevenir robatoris; i això és el que la gent prima a l'hora d'invertir aquí", explica el CEO de la immobiliària Corredor Mató, Marc Piferrer. "I com a segon i tercer factors, trobem el clima i la gastronomia", precisa.

Fundada el 1960, Corredor Mató s'ha especialitzat tant en venda com lloguers d'alt estànding a la Costa Brava, el Maresme i Barcelona. Al litoral gironí, on gestionen gairebé unes 400 propietats, és on l'empresa hi té el seu 'core business' -el cor del negoci- perquè fins al 85% de les vendes i lloguers que tramita Corredor Mató són d'immobles compresos entre Pals i Palamós.

En auge i a mans d'estrangers

En els darrers anys, el segment del luxe immobiliari a les comarques gironines ha agafat volada. També, arran de la covid. "Sempre hi ha hagut demanda, però és a partir de la pandèmia quan comencem a veure que s'incrementa; la gent valora poder augmentar la seva qualitat de vida, i la Costa Brava és una destinació privilegiada al Mediterrani", explica el soci gerent de BARNES International Realty a la Costa Brava, Jordi Mercader.

Amb presència a més de vint països i 150 oficines, aquesta multinacional immobiliària té agència a Begur (Baix Empordà). A la demarcació el seu catàleg suma 115 propietats repartides entre primera línia de costa, l'Empordà i comarques d'interior com la Garrotxa.

"Dins el portafolis de BARNES, tant la Costa Brava com Girona ocupen un lloc destacat on estem canalitzant moltes demandes de clients internacionals", concreta Mercader. "Perquè apart dels atractius del territori, és un mercat que ofereix una gran diversitat de propietats: des de vil·les a primera línia de mar fins a finques amb vinyes, passant per cases de poble i masies excepcionals", precisa.

Focalitzar-se en l'estranger, de fet, té raó de ser. Perquè fins al 80% de les compravendes d'habitatges de luxe que es fan a les comarques gironines porten signatures internacionals. Segons concreten els API, sobretot són francesos -també, per proximitat- seguits d'alemanys, suïssos i anglesos. I en menor mesura, nòrdics (com suecs i noruecs).

Ara bé, el col·legi d'API també subratlla que, precisament per la dependència exterior, el mercat d'alt estànding està subjecte a "fluctuacions segons el panorama internacional". Com va passar, per exemple, amb els russos arran de la invasió d'Ucraïna. Tot i així, esmenten els agents immobiliaris, "el mercat és

bastant resilient i tendeix a diversificar-se; quan un perfil de client baixa, altres compradors tendeixen a omplir el buit".

A Girona, això ha passat amb els nord-americans. En concret, amb aquells a qui es coneix com a nòmades digitals; és a dir, que fan teletreball i busquen establir-se aquí durant un cert temps. "La setmana passada vaig fer visites amb clients de Miami, per exemple; treballen en remot, compren una propietat pensada per viure-hi durant tres o cinc anys i després se n'aniran a un altre lloc", explica Jordi Mercader.

Entre d'altres, aposten per masies amb terreny, però també creix la demanda d'hotels-boutique. "Un dels nostres clients, per exemple, tenia un restaurant amb estrella Michelin a Nova York i ha decidit fer un canvi radical de vida", concreta el gerent de BARNES.

Segones residències, i al comptat

Majoritàriament, però, tant a la Costa Brava com al Pirineu gironí aquells qui compren cases d'alt estànding adquireixen les propietats com a segones residències. Hi passen les vacances o bé hi fan escapades llargues. "Però també hi ha aquells, com els francesos, que tradicionalment han comprat cases i aprofiten per llogar-les durant l'estiu", explica el CEO de Corredor Mató.

Els clients, a més, a l'hora d'adquirir una propietat de luxe, volen tenir les coses clares. "Quan es tracta de cases que costen més d'un milió i mig d'euros, abans de comprar la gent sol llogar durant un o dos anys per conèixer la zona i els negocis", diu Marc Piferrer. "De fet, des dels inicis de Corredor Mató, els lloguers han estat el nostre principal negoci; i si l'entorn els agrada, acaben comprant", hi afegeix.

Amb el segment d'alt estànding, a més, el fet que els estrangers copin el mercat obliga a tenir molt present l'agenda de visites a les propietats. "Moltes vegades les planifiquem a setmanes vista, perquè els clients venen aquí només per dos o tres dies, durant els quals els hem d'ensenyar aquelles finques que els interessin", concreta la sènior manager de BARNES Costa Brava, Anastasia Avtukhova. "Per això, cal saber molt bé què és allò que realment busquen", precisa.

El luxe immobiliari, a més, no sol ser sinònim d'hipoteca. Perquè una proporció significativa dels qui compren paguen les propietats al comptat. "Passa en la majoria dels casos", explica el president dels API gironins.

En el cas d'aquells que sí demanen finançament, s'aposta per dues fórmules. "Molts solen buscar-lo al seus països d'origen, perquè allà ho tenen més fàcil i els bancs els coneixen més", diu Joan Company. N'hi ha d'altres, però, especialment els europeus, que opten per una hipoteca parcial. Bé sigui per beneficis fiscals, bé sigui perquè tenen negocis diversificats i volen mantenir la liquiditat per a d'altres operacions.

Dels tres mesos fins als tres anys

Amb el segment del luxe, els terminis de venda són molt elàstics. Tant, que es poden estendre des dels tres mesos fins a més enllà dels tres anys. I aquí hi té molt a veure el preu amb el qual la finca surt al mercat. "Per molts diners que tinguin tant el comprador com el venedor, moltes vegades no hi ha ni pressa ni necessitat; i la nostra feina és, precisament, trobar aquest matx perfecte entre el preu d'un i el de l'altre i tancar un acord", concreta Avtukhova.

Per això, la sènior mànager de BARNES subratlla que, si el preu de l'habitatge casa amb el del mercat, la compravenda és relativament ràpida. Però si està sobrevalorada, el calendari va molt més enllà. "Si l'import difereix d'aquell que marca el mercat, el termini entre que la propietat surt a la venda i es troba un inversor és llarg", concreta, al seu torn, el CEO de Corredor Mató.

"El client sap molt bé allò que busca i té un coneixement alt de quins són els preus que es mouen per la zona", diu Piferrer. També tenint en compte que, a banda dels portals immobiliaris, hi ha cases de luxe que s'anuncien fora dels canals tradicionals. I això també hi fa a l'hora de comparar.