



JUAN LAZARO

**Los buenos pisos se venden y se han vendido durante la crisis y ahora. El mercado 'prime' es el que mejor ha sobrevivido**



**¿Quién está comprando pisos en estos momentos?**

El 66% de los compradores son nacionales, y Madrides, en la actualidad, una buena plaza para vivir. El 18% son latinoamericanos, sobre todo mexicanos, venezolanos y colombianos, y el resto son europeos. Madrid ofrece seguridad física y jurídica, se ha convertido en un destino residencial, se ha transformado en una gran capital, con precios por debajo de otras ciudades europeas. Por ejemplo, el metro cuadrado *prime* en Londres está entre 27.000 y 33.000 euros, mientras que en Madrid se encuentra entre 6.000 y 6.500 euros. Madrid todavía no es una ciudad cara, es atractiva.

**¿El conflicto secesionista de Cataluña puede afectar al mercado inmobiliario en esta comunidad?**

Hoy por hoy no se nota, los inversores esperarán un poco para ver si se pone orden y se soluciona esta incertidumbre, pero lo que no quieren son conflictos.

**En grandes ciudades, como Madrid, las viviendas de alquiler son un bien escaso para la demanda que hay en estos momentos. Lo que sucede es que no hay mercado profesional en el mercado de alquiler. Falta profesionalización, que haya un profesional capacitado que asesore, ya que hay mucha demanda de gente que no ha podido acceder a una vivienda de compra, y lo que no hay es producto suficiente para poder alquilar en estos momentos.**

**Durante la crisis económica, ¿qué plan estratégico diseñaron para afrontar la situación?**

En el departamento de residencial hubo que centrarse en promociones de lujo, como la de Serrano, 7, que en tres meses se vendió el 70% de las viviendas. Fue una apuesta importante y Knight Frank se centró en este negocio. Los buenos pisos se venden y se han vendido durante la crisis y ahora. El mercado *prime* es el que mejor sobrevivió durante los últimos años. Ahora volvemos a acompañar a los promotores que en los próximos años van a sacar al mercado viviendas de nueva construcción. Vuelve a haber grandes promotores en crecimiento y también en cuanto a número de unidades en venta.

**¿Qué ha de tener hoy una vivienda para ser considerada de lujo?**

El lujo ya no es solo estar en el barrio de los Jerónimos, ahora significa muchas cosas más, como tener certificados energéticos, que la vivienda sea exclusiva, que el propietario pueda distribuir el espacio según su deseo, que tenga singularidad, domótica, seguridad, espacios verdes como jardines verticales, gimnasio, piscina, bodega, obras arte... Por ejemplo, el proyecto residencial que está desarrollando Four Seasons en la plaza de Canalejas de Madrid tendrá acceso a los servicios de hotel, eso es algo muy exclusivo y que marca la diferencia. Los promotores se esfuerzan cada vez más por darle al cliente una oferta global, pero diferente.

**Los metros cuadrados también son importantes en esta nueva concepción de vivienda de alta gama.**

En el lujo, los metros son importantes, pero también lo son los metros cúbicos, el envolvente. El cliente más sofisticado lo valora, es gente que sabe lo que quiere y es muy exigente. Lo positivo es que el mercado está despertando; hay suelo, que es donde se inicia la aventura inmobiliaria, y hay iniciativas para ofrecerle a cada comprador aquello que desea.