

**Diana Morales
Properties**



INFORME DEL MERCADO INMOBILIARIO
EN MARBELLA 2018



Exclusividad y lujo frente al mar en la Nueva Milla de Oro - DM3690

INFORME DE MERCADO 2018

En tiempos en los que la economía se ha estabilizado, el mensaje principal es el de crecimiento sostenido y las previsiones para el 2018 son positivas, aunque debemos estar atentos para no repetir los mismos errores que provocaron la crisis en el 2008.

Como todos los años, hacemos un balance de la situación del mercado con una mirada retrospectiva y analizando el presente y el futuro; nuestro objetivo no es tanto describir la situación presente, sino identificar señales y tendencias que nos permitan planificar el futuro inmediato. Habiendo superado los tormentosos tiempos de crisis, nos encontramos ahora en un periodo de calma, tanto a nivel local y nacional como global. Dejando a un lado la geopolítica, el mundo parece haberse estabilizado, poco a poco encuentra su rumbo y las previsiones de crecimiento económico han sido corregidas al alza -con cautela- no sólo para la eurozona sino también para otras zonas del mundo, a pesar de las preocupaciones que existen en torno a los elevados niveles de deuda pública y privada y de la fragilidad de un sistema financiero basado en el crédito.

Muchos insisten en que las principales causas que nos llevaron a la crisis del 2008-2009 aún no se han solucionado. Los bancos han ganado solidez y el sector financiero está más controlado por los gobiernos, pero si hay algo que alarma a los expertos son los altos niveles de deuda pública y los bajos niveles de inversión corporativa y de crecimiento productivo, particularmente en Europa – que tienen su origen en la elevada carga fiscal - con una alta dependencia en el crecimiento

del consumo. Este último es alimentado por un fácil acceso al crédito con un tipo de interés muy bajo, lo que genera una sensación de falso poder adquisitivo, conduce a la subida de precios y premia a los que gastan mientras castiga a inversores y ahorradores. Funcionó como parte de la represión financiera a raíz de la crisis de la deuda soberana, pero aparte de proporcionar inyecciones de capital barato para las grandes empresas, no ha contribuido mucho a estimular el crecimiento en términos reales.

Si la política monetaria fuera un limón, ya estaría bastante seco, y muchos advierten que de producirse otra crisis financiera no sería de mucha utilidad esta vez, ya que los niveles de ajuste están al máximo. La política fiscal ofrece más soluciones para la estimulación del crecimiento, aunque requiere un enfoque más juicioso que la mera reducción de los impuestos de forma descendente. Será interesante ver cómo funcionan iniciativas de EE. UU. y si, como la mayoría de las tendencias estadounidenses, nos llegan. De momento el panorama, tanto a nivel local como internacional, muestra señales positivas que fomentan la inversión y promueven el crecimiento, pero no estaría de más permanecer alerta ante posibles signos de peligro.

RESUMEN DEL 2017

Durante el 2017 se confirmó la tendencia de final de crisis que comenzó algunos años atrás. Como uno de los países que ha liderado la recuperación en la eurozona, España muestra signos saludables de recuperación, con tasas de crecimiento entre el 2,5% y el 3%, una tasa de desempleo en constante disminución, niveles de consumo e inversión en aumento, y la

confianza en el país ha alcanzado su nivel más alto en muchos años. El sector bancario y el inmobiliario están considerablemente mejor que unos años atrás, y el aumento de la demanda nacional sumado a una siempre sólida demanda internacional (en las grandes ciudades y en la costa) revitalizaron el sector de la construcción. El boom del turismo empuja la economía y la balanza de pagos es positiva, de modo que si hay un momento indicado para reducir la carga fiscal a personas físicas y pymes es ahora.

A nivel local el panorama es incluso más positivo, con el turismo en cifras récord y el sector inmobiliario en continuo -y sólido- crecimiento tal y como lo muestran las estadísticas de ventas, visados de obra y precios. Para DM Properties ha sido el año de consolidación del mercado, con ventas que han superado con creces a las del 2016, en el que el impacto del Brexit se hizo notar. También hubo un incremento del interés por parte de clientes escandinavos, holandeses, belgas y franceses, siendo las propiedades con mayor demanda las que se encuentran en el rango por debajo de 1 millón y hasta 3 millones de euros, aunque las promociones de obra nueva en Estepona y Benahavís con precios desde 350.000€ también han generado un gran interés, y últimamente el mercado de propiedades de lujo por encima de los 4 millones también se está reactivando.

Las cifras de ventas de viviendas en 2017 en el triángulo de oro -Marbella, Benahavís y Estepona- constatan que el mercado se encuentra en su mejor momento de la última década. Benahavís presenta cifras moderadas, Marbella continúa a la cabeza como en años anteriores y Estepona confirma su crecimiento. Los datos del Ministerio de Fomento se complementan con el desglose de la nacionalidad de los compradores extranjeros en todo el territorio nacional, en el que los británicos ocupan

el primer puesto con un 15,01% de las ventas, a pesar del Brexit. Franceses y alemanes ocupan la segunda y tercera posición, con un 8,64% y 7,77% respectivamente (ver tabla del Colegio de Registradores)

Las buenas noticias son que éste no es – todavía - un mercado de vendedores, que los problemas del PGOU de Marbella (Plan General de Ordenación Urbana) probablemente hayan evitado un exceso de construcción y una burbuja en los precios, que el crecimiento ahora está más repartido incorporando otras zonas y que las ventas y el aumento de precio de las viviendas está en niveles que pueden mantenerse durante algunos años más, especialmente teniendo en cuenta el gran interés por parte de los compradores extranjeros. El Brexit sigue siendo un problema, pero los compradores británicos más sofisticados parecen menos afectados y Reino Unido continúa siendo el mayor grupo individual de compradores dentro de una clientela muy diversificada.



Excepcional mansión en Sierra Blanca - DM4199

VENTA DE PROPIEDADES DESDE 2004 HASTA 2017 EN MARBELLA, BENAHAVÍS Y ESTEPONA

Año	Benahavís	Estepona	Marbella	Total
2004	353	882	4.779	6.014
2005	412	2.244	4.017	6.703
2006	650	1.788	4.432	6.870
2007	633	2.581	3.568	6.782
2008	438	1.721	2.116	4.275
2009	559	1.086	2.199	3.844
2010	422	1.154	2.389	3.965
2011	311	1.248	2.259	3.818
2012	593	1.490	2.519	4.602
2013	532	1.669	3.106	5.307
2014	708	2.109	3.982	6.799
2015	743	2.054	4.435	7.232
2016	625	2.123	4.001	6.749
2017	499	2.681	4.285	7.465

*Cifras del 4T 2017 provisionales

Fuente: Ministerio de Fomento



TENDENCIAS DE MERCADO

El último ciclo de crecimiento, que comenzó en los años 2012-2013, se ha caracterizado por el cambio en el gusto y las preferencias de los clientes, orientado a las casas blancas de arquitectura moderna. Unido a los avances en las técnicas de construcción, nuevos materiales, y la proliferación de tecnología de última generación, esta mutación hacia el estilo contemporáneo de espacios abiertos en los que la domótica está siempre presente, es la tendencia que ha tenido mayor repercusión en el mercado inmobiliario de la Costa del Sol en estos años.

En los comienzos de la recuperación había una escasez de stock de propiedades de arquitectura moderna debido a la ausencia de nuevos proyectos durante la crisis. Este período marca una línea divisoria entre dos épocas y, como consecuencia, los promotores pioneros en la construcción de propiedades de estilo moderno han obtenido significantes beneficios en poco tiempo, debido a la gran demanda del mercado por este tipo de producto. A partir de entonces, muchos son los fondos de inversión extranjeros que participan en el desarrollo de nuevas urbanizaciones en toda la costa. Con una gran cantidad de promociones de obra nueva en construcción, muchas de ellas ya terminadas y vendidas, la oferta y la demanda se encuentran ahora equilibradas. Para aquellos con muy buena memoria, esto significa que estamos en fase de crecimiento saludable, pero al mismo tiempo es una señal de alarma.

RANKING DE NACIONALIDADES BUSCANDO PROPIEDADES EN MARBELLA - 2017

1.	Reino Unido
2.	España
3.	Francia
4.	Alemania
5.	Bélgica
6.	Rusia
7.	EEUU
8.	Suecia
9.	Suiza
10.	Noruega

Fuente: DMproperties.com

PORCENTAJE DE COMPRA DE VIVIENDAS POR EXTRANJEROS EN 2017

En el año 2017 se han registrado 464.223 compraventas de vivienda en España, la cifra anual más elevada desde 2008. Con respecto al año 2016 se ha producido un incremento del 14,98%.

En Andalucía, la cifra de compraventas ha sido de 88.657 (aumento del 12,54%) y en Málaga de 30.300 (aumento del 14,62%).

Porcentaje de compradores extranjeros sobre el total en cada zona:

	2015	2016	2017
España	13,18%	13,25%	13,11%
Andalucía	15,40%	15,06%	13,84%
Málaga (provincia)	34,14%	33,92%	29,67%

Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

RANKING DE NACIONALIDADES EN LA COMPRA DE VIVIENDA POR EXTRANJEROS (EN TODA ESPAÑA)

El porcentaje indica la proporción del total de compradores cada año

	2015	2016	2017
1	Reino Unido - 21,34%	Reino Unido - 19%	Reino Unido - 15,01%
2	Francia - 8,72%	Francia - 8,05%	Francia - 8,64%
3	Alemania - 7,33%	Alemania - 7,69%	Alemania - 7,77%
4	Bélgica - 6,26%	Suecia - 6,72%	Bélgica - 6,39%
5	Suecia - 5,89%	Bélgica - 6,03%	Suecia - 6,38%

Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

Si lo comparamos con el anterior ciclo de crecimiento (el boom de los años 2000), podría decirse que ahora mismo estamos en una etapa similar a la del 2002, año en el que aún se crecía a un ritmo acelerado, pero al mismo tiempo no tan lejos del punto crítico en el que la sobreproducción comenzó a superar la demanda.

INVIRTIENDO EL MECANISMO DE OFERTA Y DEMANDA

En un mundo perfecto la oferta debería estar alineada con la demanda, pero en la realidad existe la inercia, particularmente cuando hablamos de proyectos de gran escala. Grandes inversiones entran en juego y pasan

años entre el momento en el que se toma la decisión de invertir y la entrega del producto -cuando se recupera dicha inversión- de modo que hay que estar muy atentos a la aparición de signos de sobreproducción para evitar caer en la trampa de la dinámica inversa en la que se dificulta en demasía recuperar la inversión debido al exceso de oferta en comparación con la demanda. A partir del año 2004 la demanda empezó a disminuir, aunque el ritmo de construcción y ventas se mantuvo, alentado por una considerable subida de precios que transformó las propiedades en Marbella en meros negocios especulativos que, como no podía ser de otro modo, desembocó en una burbuja inmobiliaria.

Las condiciones actuales muestran un escenario distinto puesto que ya no vivimos en la era del crédito fácil como antaño, pero tampoco nos hemos vuelto inmunes a las burbujas del mercado, de modo que sería conveniente que tanto los inversores como los distintos protagonistas de la industria se mantengan alerta ante cualquier indicador de sobreproducción. El exceso de stock nunca es bueno, pero es aún peor en un mercado de lujo como el marbellí. Otro factor de gran importancia es el turismo, motivo por el cual se debería hacer hincapié en la calidad de los productos más que en la cantidad. Una nota positiva es que los mega proyectos de apartamentos que se estaban construyendo allá por el 2002 aún no están visibles, y raramente vemos urbanizaciones con más de 200 viviendas.

DESARROLLO DEL PRODUCTO

Las villas y apartamentos modernos que destacan por su diseño de estilizadas líneas blancas, espacios interiores abiertos y minimalistas con tecnología punta, completaron el proceso en el que la Costa del Sol se unió a las principales ciudades del mundo en cuanto a la calidad de sus viviendas. Atrás quedaron los días en que los compradores no eran tan exigentes en cuanto al confort. En la actualidad, el mercado ofrece propiedades de avanzado diseño y calidad, aunque lo que era novedad y tendencia tan solo 5 años atrás, comienza ahora a ser repetitivo. Los diseños cúbicos de techos planos y líneas rectas empiezan a inundar la estética de la ciudad y debemos tener cuidado de no caer en la monotonía.

Al parecer, tanto los inversionistas y promotores inmobiliarios como los arquitectos, agentes inmobiliarios y compradores han tomado nota; el mensaje está calando hondo y la diversificación se está afianzando. Una gran variedad de materiales y estilos aportan carácter a las “cajas blancas” (como muchos apodan a estas viviendas) y la aparición de distintos diseños, decoración interior y paisajismo ayudan a escapar de la homogeneidad de estas propiedades. También destaca la diversidad de tipologías, lejos del predominio de apartamentos de dos dormitorios y grandes villas como antaño. En la actualidad existe mayor oferta de apartamentos de 3 y 4 dormitorios y villas pequeñas y adosadas de lujo en el segmento de 500.000-800.000 euros.

VIVIENDA NUEVA O DE SEGUNDA MANO

¿Cómo ha afectado la demanda de obra nueva al mercado de segunda mano? Con la mayor parte de la demanda enfocada en viviendas de nueva generación que representa un punto de inflexión, las villas y apartamentos con más de 10-15 años de antigüedad han envejecido rápidamente. Aunque gran parte de la atención de los compradores está centrada en vivienda de nueva construcción, la reventa de propiedades de segunda mano sigue activa, particularmente en zonas “prime”, y se prevé que continúe puesto que la moda de la arquitectura moderna no será eterna.

Un gran porcentaje de los compradores de vivienda de segunda mano querrán renovar las propiedades, o al menos modernizarlas un poco, pero el coste en términos de dinero, tiempo y esfuerzo debe reflejarse en el precio final. Y aquí radica uno de los problemas, puesto que para los inversores que se dedican a la renovación de propiedades, las viviendas de segunda mano tienden a ser demasiado caras.

La sensación de que el mercado goza de buena salud, tienta a los propietarios de estas casas a fijar un precio de venta en ocasiones excesivo, ignorando el hecho de que, a excepción de aquellas propiedades en muy buenas ubicaciones donde el suelo finalista es escaso, los precios elevados son más propios en las viviendas de obra nueva. Estamos ante la presencia de un mercado dual, en el sentido de que la mayor parte de la actividad de la nueva vivienda está concentrada en los municipios de Benahavís, Estepona y Ojén, mientras que Marbella sigue teniendo un mercado dominado por las propiedades de segunda mano.

PLANIFICACIÓN Y ZONAS EMERGENTES

Nos podemos preguntar qué tienen en común la planificación urbanística y el desarrollo de nuevas zonas residenciales, pero los problemas surgidos en Marbella por la anulación del PGOU del 2010 han desviado el desarrollo inmobiliario hacia municipios vecinos como Estepona, Mijas, Ojén o Benahavís. La tendencia natural de esta zona es centripeta, la mayoría de las inversiones y desarrollo se concentran alrededor de Marbella, pero la inercia generada por el lento y arduo proceso de obtención de licencias de obra ha tenido el efecto contrario, desviando la atención de los promotores hacia las afueras.

Esto tiene su lado positivo, puesto que reserva espacio en el municipio marbellí para el crecimiento futuro, e impide que los precios suban de forma precipitada que podría generar una burbuja inmobiliaria. El hecho de que las nuevas promociones se hayan concentrado en los municipios colindantes ha absorbido en parte el estrés, y reparto del crecimiento en distintas zonas ha impedido que la subida de precios sea desmedida. Esto no solo hace que el crecimiento sea sostenido, sino que



Villas en Marbella Hill Club, Milla de Oro - DM3877 y DM4072

además ayuda a la creación de nuevos centros urbanos y comerciales, lo que beneficia tanto a los inversores como a los nuevos propietarios. De modo que mientras las zonas históricamente más deseadas como La Milla de Oro, Nueva Andalucía o La Zagaleta continúan siendo un foco de interés, zonas como La Alquería, Atalaya, El Paraíso y la Nueva Milla de Oro crecen a un ritmo sorprendente.

Como consecuencia, vemos en la Costa del Sol una mezcla de nuevos proyectos inmobiliarios, la mayoría pertenecientes a promotores españoles respaldados por grandes fondos de inversión, muchos de ellos americanos, aunque también abundan promotores privados que buscan desarrollar pequeñas urbanizaciones de viviendas.

PERFIL DE LOS CLIENTES

La mayoría de los compradores son parejas o familias, entre 35 y 65 años que compran por el estilo de vida y

PROS

- Alta demanda de un público diversificado.
- Crecimiento sostenido de ventas y aumento controlado de los precios.
- El precio de la vivienda en la Costa del Sol sigue resultando atractivo para clientes de Europa y otros continentes.
- Tipos de interés en un mínimo histórico
- Altas tasas de ocupación para los alquileres, y beneficios considerables en la actividad de alquiler por larga temporada.
- Seguridad y calidad de vida.
- Buenas conexiones de transporte y previsiones de mejora.
- Oferta inmobiliaria variada en diferentes zonas.
- Reparto equilibrado del crecimiento en los distintos municipios.

CONTRAS

- Rápido encarecimiento del precio del suelo generando sobrepeso en algunas propiedades de segunda mano.
- Posible subida de los tipos de interés (aunque se prevé que sea paulatina).
- Posible desgaste de los compradores.
- La oferta está alcanzando la demanda. Posible exceso de stock si esto sucede.
- Posible disminución de turismo a favor de destinos como Túnez, Turquía y Egipto si muestran signos de recuperación.

son usuarios finales. Una minoría de los compradores lo hacen puramente como inversión.

TENDENCIA DE PRECIOS

Las ofertas de los compradores no son tan agresivas como años atrás. Suelen ser ofertas muy cercanas al precio de salida, y los eventuales descuentos rara vez superan el 10%. Aquellos clientes en busca de “gangas”, tienen que enfrentarse a una situación en la que las propiedades se venden más rápido y con menores descuentos que antes.

De todos modos, analizando el Wealth Report 2018 publicado por Knight Frank, Marbella sigue teniendo una excelente relación calidad-precio a pesar del aumento de precios en los últimos años. En Mónaco, que sigue encabezando la lista de precios por m² a nivel internacional, solo se pueden comprar 16 m² con un millón de dólares, y ciudades como Hong Kong, Nueva York, Londres, Singapur, Ginebra o París le siguen de cerca en el ranking, en las que se puede comprar hasta 46 m² por el mismo precio. Marbella no está dentro de la lista de las 20 ciudades más caras del mundo. Aquí, comparado con Monte Carlo, un millón de dólares permite comprar una superficie hasta diez veces mayor. Dado que por lo general en Marbella los inmuebles son de una calidad superior, el mayor aliciente del principado es su fiscalidad.

TENDENCIAS DE LOS CONSUMIDORES

La mayor parte de los clientes tienen preferencias similares: vistas al mar, cercanía a los servicios, orientación sur o sur-oeste y privacidad. Las urbanizaciones cerradas tienen gran demanda, pero no suelen ser un condicionante, y en general las nuevas zonas gozan de una mayor aceptación que años atrás. Los productos de mayor demanda son apartamentos en Nueva Andalucía en el rango de 150.000 € hasta justo por debajo del millón de euros y villas en el rango de 1M - 2,5 / 3M. Los apartamentos alrededor de 500.000 € en buenas zonas y cerca de todo tipo de servicios continúan siendo los más solicitados, al igual que las villas de tres o más dormitorios hasta 2 millones ubicadas en zonas de prestigio cerca de la playa y servicios. Las urbanizaciones cerradas y zonas consolidadas son muy valoradas. En el segmento de lujo por encima de los 3 millones de euros, el prestigio de la zona juega un rol muy importante, al igual que las vistas.

TENDENCIAS DE PRODUCTO

Los consumidores continúan demandando apartamentos de estilo moderno, pero cuando hablamos de villas, los clientes buscan productos modernos “con personalidad”. Muchas de las casas blancas y rectilíneas pasarán de moda en pocos años y la tendencia actual apunta hacia un estilo que fusione el diseño vanguardista con detalles más mediterráneos. Como consecuencia, los arquitectos comienzan a alejarse de los austeros diseños geométricos con grandes cristalerías y están incorporando el uso de materiales que aportan mayor calidez como la madera y la piedra natural, aumentando la presencia de vegetación, porches y zonas exteriores cubiertas que permiten aprovechar al máximo la presencia de luz natural en los interiores. La tendencia ya no se centra en una estética estrictamente moderna, y aunque las casas muy clásicas o personalizadas no están de moda, también aumenta la demanda de viviendas que puedan adaptarse fácilmente a una imagen más actual.

PERSPECTIVAS PARA 2018 Y AÑOS VENIDEROS

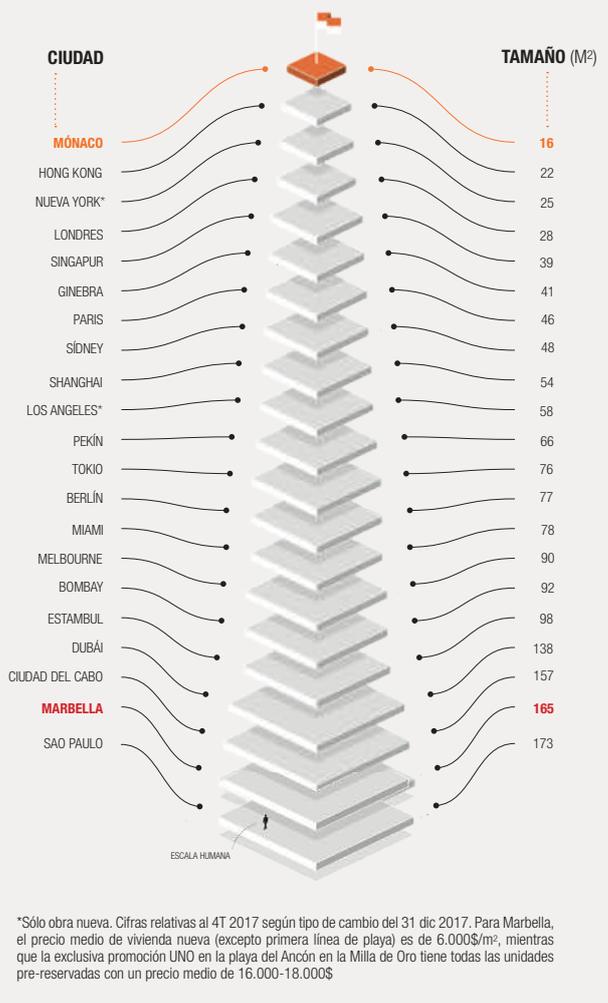
El año nuevo muestra la continuidad del impulso generado en 2017, que fue en aumento en el último semestre, y todos los indicadores presagian otro buen año de crecimiento sólido, sin llegar al recalentamiento. Sin embargo, el precio del suelo sí ha experimentado una rápida subida y en mayor proporción que el precio del producto final, limitando los márgenes de inversores y promotores. Las zonas emergentes citadas anteriormente ofrecen suelo a precios inferiores, permitiendo una mayor rentabilidad para los inversores, pero hay que puntualizar que las propiedades en estas zonas se venden a un precio inferior que en Marbella. La evolución de esas ubicaciones a la categoría de “zonas de lujo” está en pleno proceso de desarrollo y de la calidad de sus proyectos dependerá en gran medida que se puedan consolidar como tales.

De momento no se presagia una burbuja inminente ni existen miedos justificados para que esto ocurra y, a pesar de la inestabilidad que sufren las bolsas alrededor del mundo, no se teme que el impacto alcance al sector inmobiliario. Por otra parte, la deuda corporativa sí genera preocupación para muchos, que presagian una desaceleración del mercado para el 2020-2021, años en los que los efectos del Brexit se harán notar con mayor fuerza, aunque lo ven como un mero hecho cíclico, cuyo impacto será mucho menor que el sufrido durante los años 2008-2013. El pronóstico continúa siendo favorable, pero podríamos estar cerca del final del ciclo ascendente, de modo que conviene estar alerta ante los signos que puedan indicar una desaceleración, para no cometer los mismos errores del pasado.

Esto último incluye el temor que existe entre agentes inmobiliarios y promotores acerca del elevado número de viviendas en construcción ahora mismo. Si esto

VALORES RELATIVOS

¿Cuántos m² en zona *prime* se pueden comprar con un millón de dólares en varias ciudades del mundo?



continúa, el riesgo de que la oferta supere la demanda será real, tal y como sucedió hace algo más de una década. Actualmente en el segmento inferior del mercado gran parte de los compradores son inversores y no consumidores finales, como ya ocurrió en los años 2006-2007. Esta es una señal de que estamos entrando en la fase especulativa del ciclo, y es un buen momento para aplicar los sistemas de defensa. “No obstante, el mercado goza de buena salud y nos esperan unos cuantos años de crecimiento sostenido, contando con la mejora constante de las infraestructuras y la calidad de los servicios profesionales, mayor accesibilidad con la creación de nuevas rutas aéreas que conectan nuestra zona con distintas partes del mundo así como el desarrollo en el ámbito cultural y la apuesta gastronómica local y en la cercana Málaga, todo ello hace de Marbella uno de los destinos de lujo con mejor proyección a futuro y mayor demanda” afirma Diana Morales, fundadora de Diana Morales Properties | Knight Frank.

Escrito por Michel Cruz
con la colaboración del equipo de DM Properties

**Diana Morales
Properties**



SOBRE DIANA MORALES PROPERTIES | KNIGHT FRANK

Diana Morales Properties goza de una posición de privilegio en el mercado inmobiliario de Marbella, basada en muchos años de experiencia y éxito en el sector de lujo. Como especialista en este sector, la reputación de la empresa se fundamenta en la calidad de servicio y la integridad, dos de los pilares esenciales que constituyen la filosofía de DM Properties. La firma aúna conocimiento del mercado local con proyección internacional, y se sustenta en valores y principios éticos tradicionales al tiempo que utiliza el conocimiento de los mercados actuales, el comportamiento del consumidor y las herramientas del marketing online. La combinación de estos factores hace de DM Properties una empresa líder en el mercado inmobiliario de lujo de Marbella, representando los intereses de los compradores e inversores inmobiliarios más importantes de la zona, además de comercializar y vender las propiedades más selectas.

Diana Morales Properties es el asociado exclusivo de Knight Frank en la zona de Marbella. Las dos empresas forman un equipo único que cuenta con la reputación y experiencia local de DM Properties y con la reconocida presencia internacional de Knight Frank, lo que garantiza que nuestros clientes reciban una excelente calidad de servicio, producto de la sinergia de estas dos compañías.

Avda. Cánovas del Castillo 4, planta 1 oficina 3
29601 Marbella, Málaga, España
Tel: +34 952 765 138 - Fax: +34 952 771 871

Av. del Prado s/n, Urb. Fuente Aloha 2 A
29660 Nueva Andalucía, Málaga, España
Tel: +34 952 908 415

DMproperties.com - info@DMproperties.com

INFORME DEL MERCADO INMOBILIARIO EN MARBELLA 2018