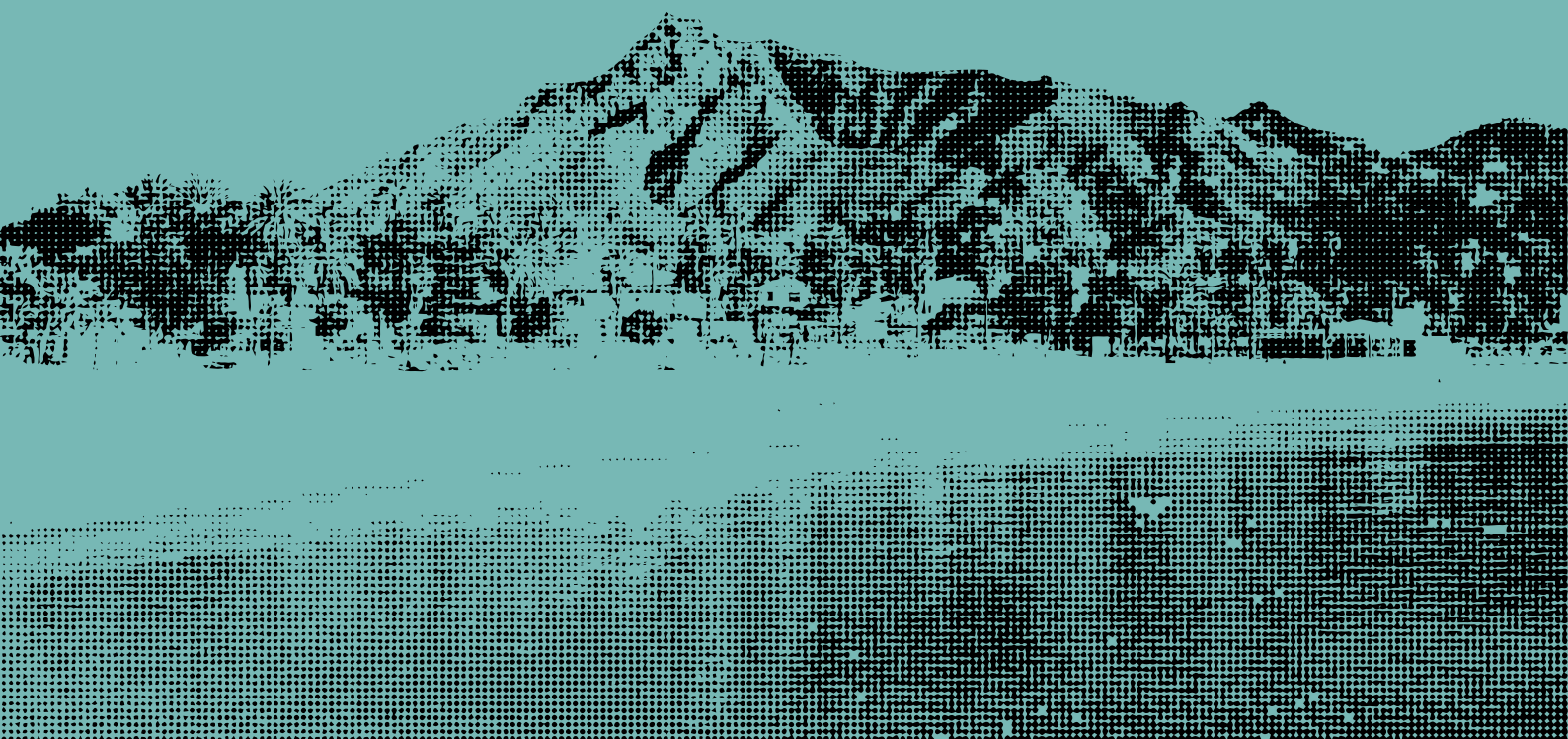


**Diana Morales
Properties**



**INFORME DE MERCADO
INMOBILIARIO DE MARBELLA**

2022



Informe de mercado.

Visión general

En 2021, el mercado inmobiliario de alto nivel en la zona de Marbella registró un repunte significativo tras la caída de 2020. Las cifras oficiales del volumen de ventas del año pasado en el Triángulo de Oro, al combinarse con las de 2020 y comparadas con las de 2019, sugieren que esto fue el resultado, en gran medida, de una demanda acumulada. Sin embargo, el valor promedio de las transacciones aumentó significativamente en los últimos 16 meses, un dato corroborado por diferentes agencias inmobiliarias de la zona que han reportado récords anuales en volumen de ventas.

En 2021 se contabilizaron 5 millones de nuevos millonarios a nivel global; los ricos cada vez lo son más y esto se ve reflejado en el valor de las viviendas que están adquiriendo.

La edad media de los compradores de inmuebles de lujo está bajando. También estamos viendo compradores mejor cualificados, que realizan gran parte del proceso

de búsqueda y análisis de producto de forma remota antes de la visita física. Este ha sido el modus operandi habitual a la hora de buscar propiedades incluso antes de los tiempos de pandemia, la diferencia ahora es que las visitas virtuales se han convertido casi en algo habitual, lo que se traduce en menos visitas a propiedades en persona y acelera el proceso de compra.

Hemos visto que esta tendencia ha continuado durante el primer trimestre de 2022, con un efecto dominó en el suministro decreciente de propiedades listas llave en mano, en las mejores ubicaciones, produciendo un aumento significativo de los precios y una búsqueda de propiedades adecuadas en zonas colindantes.

Si bien pensamos que la demanda acumulada ya ha sido satisfecha en su mayoría, esperamos que la demanda de la gama alta del mercado continúe siendo sólida en el futuro inmediato, aunque de forma menos frenética que el año pasado.

¿Qué ha impulsado la demanda?

- Bajas tasas de interés y la accesibilidad a financiación barata.
- Escasez de vivienda.
- Subidas salariales y ahorros acumulados durante los confinamientos.
- Fuerte rendimiento del mercado de valores y bonos récord.
- Reevaluación de las necesidades de vivienda y estilos de vida.
- Patrones de trabajo más flexibles.
- Creación de riqueza - 5 millones de nuevos millonarios en 2021 a nivel mundial.
- La inversión en bienes inmuebles para paliar los efectos de la inflación sobre carteras de inversión.

EL MERCADO: 2021 - 2022

Transacciones inmobiliarias

Local

El volumen de compraventas en el Triángulo de Oro, como se conoce a la zona que comprende los municipios de Marbella, Estepona y Benahavís, se redujo prácticamente a la mitad durante el punto más álgido de la pandemia en 2020.

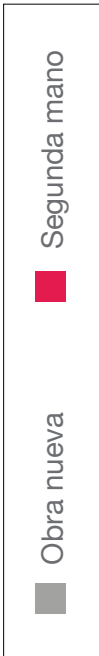
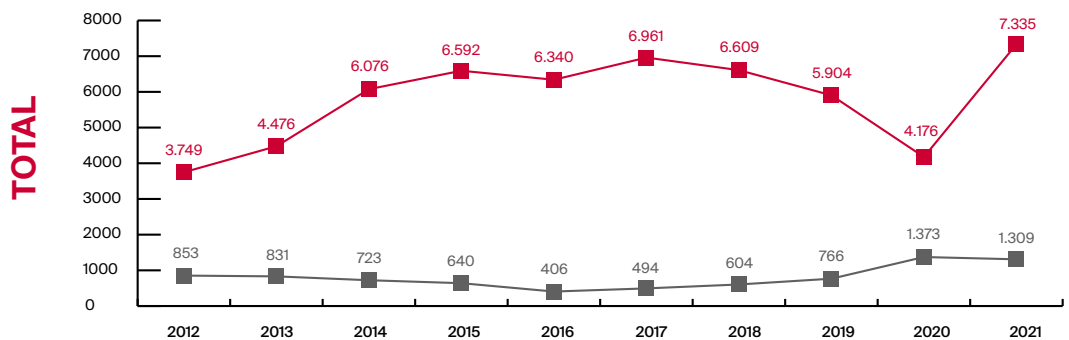
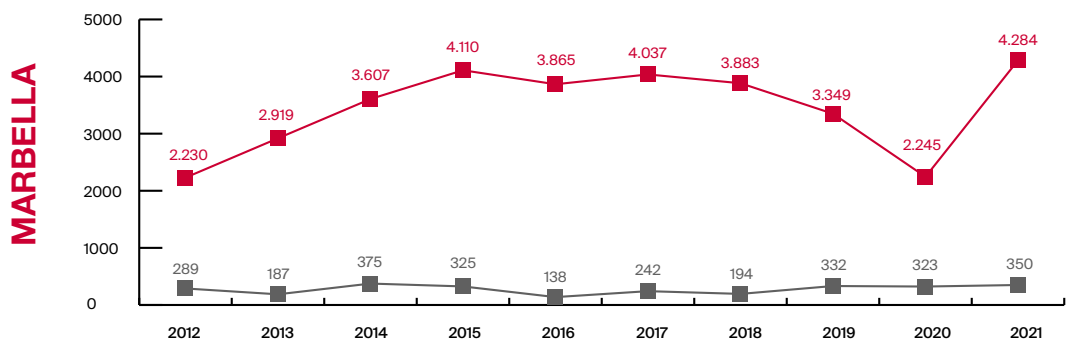
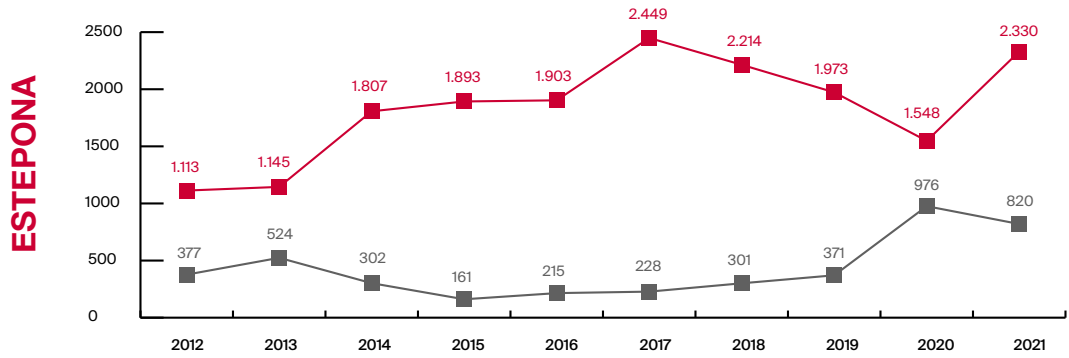
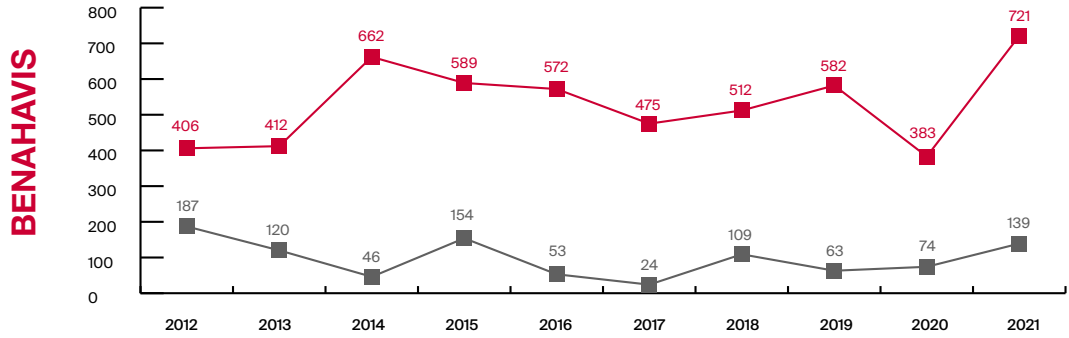
Según los datos del Ministerio de Fomento, esta demanda acumulada fue satisfecha en 2021, especialmente durante los tres últimos trimestres del año, cuando las restricciones para viajar se levantaron en todo el mundo.

Sin embargo, tal y como reflejan las cifras del siguiente gráfico, el volumen de ventas combinado de 2021 y 2020 equivale de media a un volumen similar al visto en 2019, con un rendimiento quizás ligeramente mejor en Estepona.

Dado que muchas agencias que operan en el Triángulo de Oro han experimentado años récord en cuanto a ventas se refiere, indicando que por lo general, no se trata solo de demanda acumulada, esto nos lleva a creer que lo que se ha experimentado ha sido un aumento general del valor medio de las transacciones en el extremo superior del mercado inmobiliario.

Esto fue respaldado con noticias de cifras récord de ventas en las urbanizaciones más exclusivas como La Zagaleta en Benahavís, así como los precios récord por metro cuadrado que se alcanzaron en las ventas de apartamentos y áticos en zonas turísticas emblemáticas como Puente Romano en la Milla de Oro de Marbella.

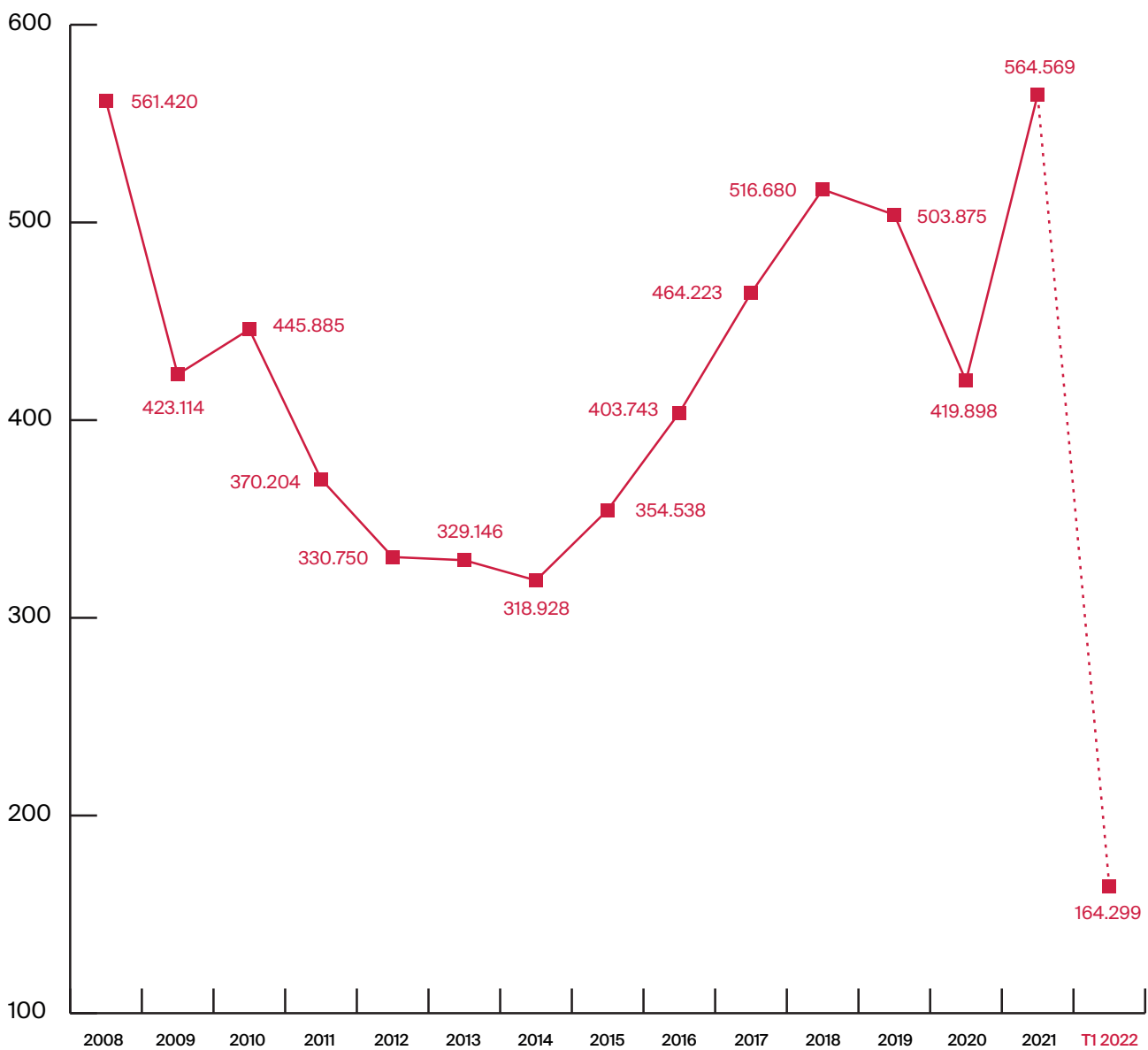
Ventas de Obra Nueva vs. Segunda Mano 2012-2021 por municipios



Nacional

En 2021 y el primer trimestre de 2022, España registró el volumen más alto en ventas de propiedades residenciales desde 2008.

Total compraventas a nivel nacional 2008 - T1 2022



Fuente: Colegio de Registradores

Compradores extranjeros

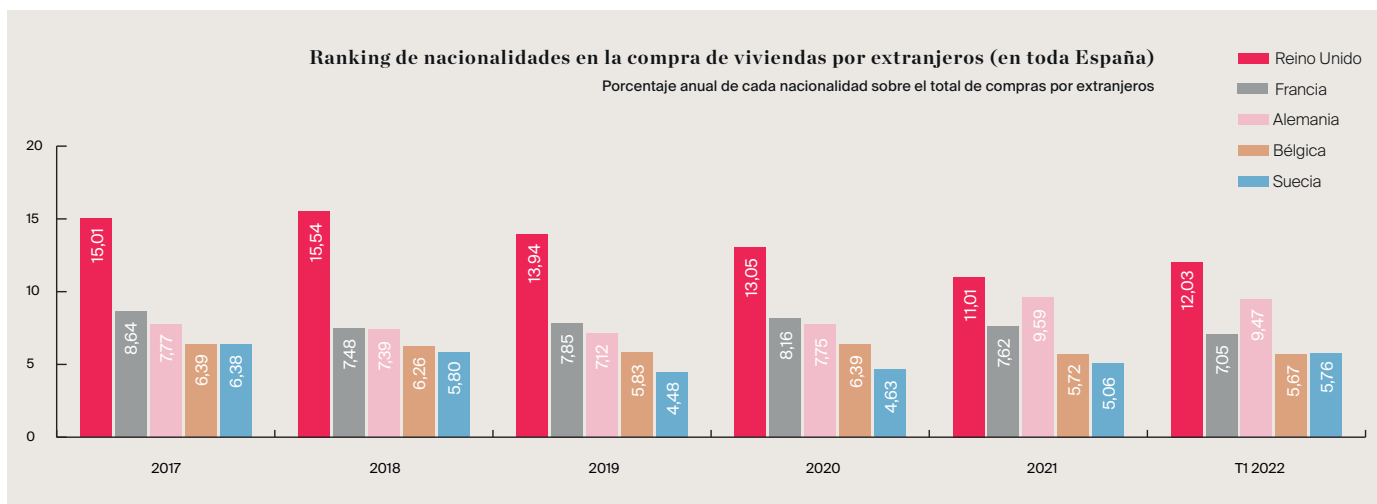
Nacional

En 2021, el 10,8% de las propiedades vendidas en España fueron adquiridas por extranjeros. Se trata de una disminución del 0,5% con respecto al año anterior y representa el quinto año consecutivo de descenso desde su punto más alto en el 2016, cuando los compradores extranjeros llegaron a ser el 13,25% del total.

Los compradores británicos fueron los más activos,

representando el 11,01% de todos los compradores extranjeros en 2021, seguidos de los alemanes (9,59%) y los franceses (7,62%).

Aunque los 3 primeros siguen la línea habitual de años anteriores es importante destacar que, a principios de 2021, los alemanes ocuparon el primer lugar por delante de los británicos, algo que se atribuye principalmente a las restricciones para viajar en el Reino Unido en comparación con otros países.



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad



El porcentaje de compras por parte de extranjeros aumentó un 13,17% más (164.299 transacciones de venta) del total durante el primer trimestre de 2022, según indican las cifras oficiales.

Los mayores fans de la obra nueva

Este es el top 3 en España en 2021, por porcentaje del total de compras:

(Fuente: Página 85 del Anuario de Registradores 2021)

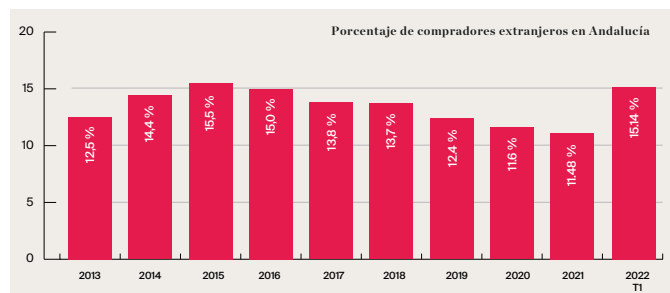
1. Bélgica 33.7%
2. Noruega 31.82%
- 3 Holanda 24.19%

Andalucía

Los compradores extranjeros en Andalucía representaron el 11,48% de todas las transacciones, prácticamente igual con respecto al año anterior. En las zonas más cercanas a la costa que son populares entre los turistas, los porcentajes de compradores extranjeros no residentes son muy superiores a la media regional.

En Andalucía, los británicos concentran el 16,7% del total de las compras a manos de extranjeros, ocupando el segundo lugar los suecos con un 10,28%.

En el primer trimestre de 2022 el porcentaje de compradores extranjeros en Andalucía aumentó hasta el 15,14% del total.



Provincia de Málaga

En la provincia de Málaga, a la que pertenece la Costa del Sol, más de una cuarta parte (27,36%) de las ventas

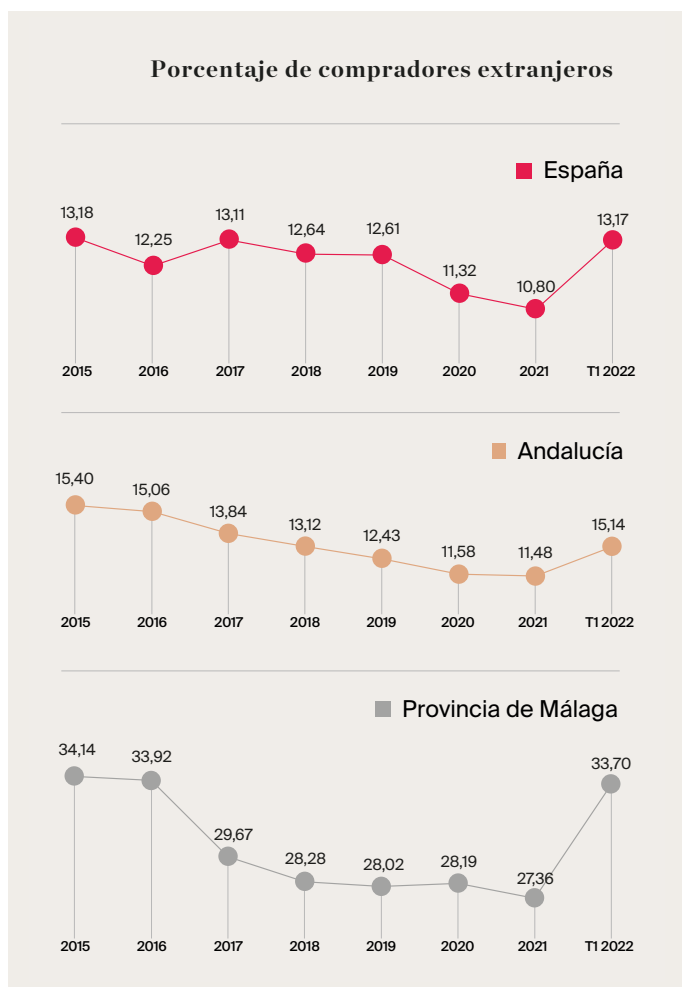
de propiedades residenciales en 2021 fueron a compradores extranjeros. Esto supuso un pequeño descenso (0,83%) en comparación al año anterior, que subió a 33,7% en el primer trimestre de 2022, según las cifras oficiales.

Las 3 principales nacionalidades de compradores extranjeros en 2021 en Málaga fueron:

1. Reino Unido 16%
2. Suecia 14%
3. Bélgica 9%

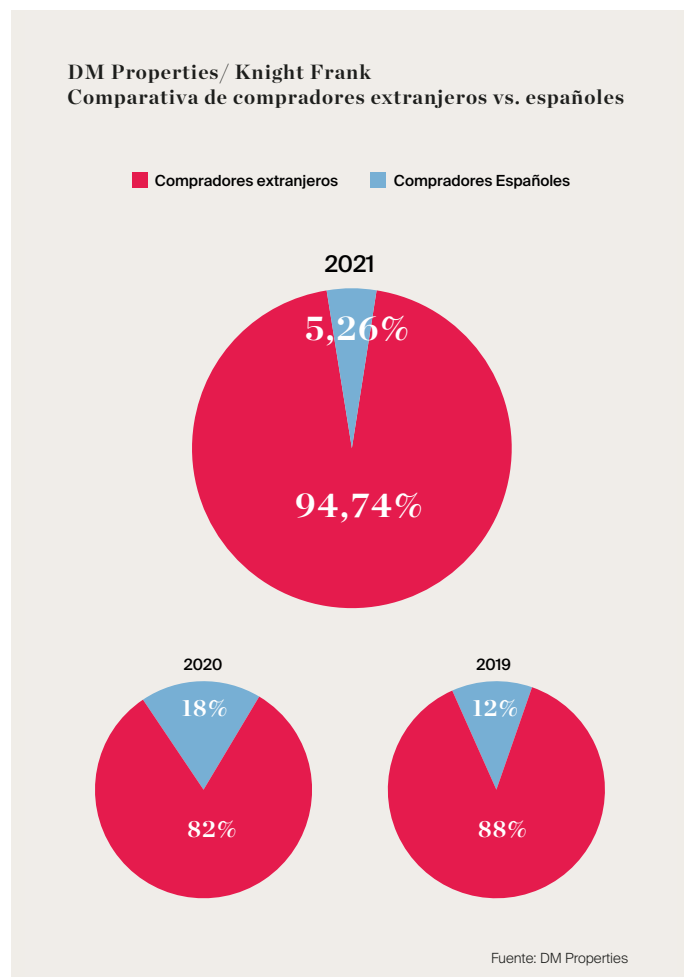


Comparativa interanual (2015 a T1 2022) España, Andalucía y Málaga



Zona de Marbella

A nivel local, basándonos en nuestros propios datos sobre la zona de Marbella, Benahavís y Estepona, el número de compras de propiedades por extranjeros superó ampliamente el de compradores españoles.



Tráfico web

Durante 2021 vimos un aumento de búsquedas desde todos los países con un significativo aumento en Suecia, Bélgica, Suiza y Polonia. En los casos de Bélgica y Polonia en particular, este interés en aumento se vio también reflejado en el crecimiento interanual de consultas recibidas.

En el primer trimestre de 2022, la página web experimentó una caída generalizada en el tráfico de visitantes en comparación al mismo período en 2021, lo que atribuimos al comportamiento excepcional del mercado inmobiliario en 2021, así como a los efectos del conflicto en Ucrania que se desató en febrero. Desde esa fecha, el tráfico de la web ha repuntado hasta situarse en los niveles habituales.

TENDENCIAS INMOBILIARIAS A NIVEL LOCAL

- Ventas récord de viviendas de lujo en el rango de más de 2 millones de euros en los últimos 12-16 meses en las mejores zonas de los municipios de Marbella y Benahavís.
- Para La Zagaleta, situada en Benahavís y posiblemente la urbanización más exclusiva del sur de Europa, el 2021 fue un año récord, triplicando el volumen de ventas de los dos anteriores. El primer trimestre de 2022 fue el mejor comienzo de año de su historia.
- Los precios por metro cuadrado de algunos apartamentos y áticos en el famoso resort de Puente Romano en primera línea de playa, alcanzaron récords históricos, en algunos casos sobrepasando los 30.000€/m².
- Tal como anticipamos en el Informe de Mercado del año pasado, el aumento de la demanda ha generado una escasez de viviendas “llave en mano” en zonas de Marbella como Nueva Andalucía, Sierra Blanca, El Madroñal, La Zagaleta y la mayor parte de la Milla de Oro de Marbella. Esto no solo ha tenido como consecuencia el aumento del precio de las propiedades en esas ubicaciones sino que además ha generado una creciente demanda de viviendas de alta gama, llave en mano, en urbanizaciones colindantes, sobre todo en la zona este de Marbella y en los municipios de Benahavís y Estepona.

Zonas en auge

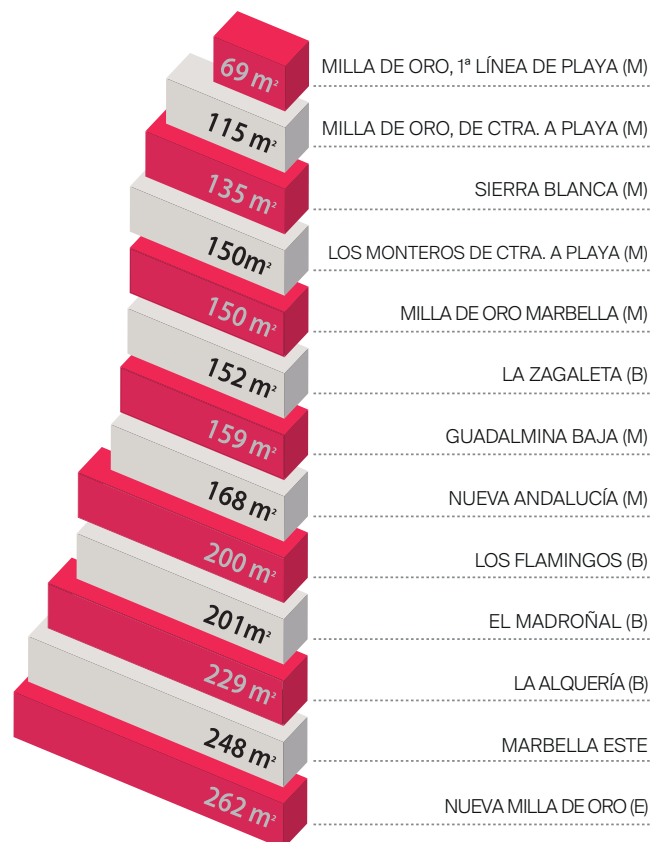
Urbanizaciones y zonas residenciales donde se prevé un aumento de demanda:

- Este de Marbella (desde Río Real, Los Monteros hasta Santa Clara)..
- Monte Mayor, Benahavís, como consecuencia del aumento de la popularidad del Marbella Club Golf Resort.
- Los Flamingos, Benahavís.

LO QUE SE COMPRA CON 1 MILLÓN DE EUROS

Comparativa de precios en el Triángulo de Oro (Marbella, Estepona, Benahavis)

Cuántos metros cuadrados de vivienda de alta gama se pueden adquirir por 1.000.000€



Fuente: DM Properties | Knight Frank
Fecha: Junio 2022

(M): MARBELLA (B): BENAHAVÍS (E): ESTEPONA

¿QUÉ BUSCA EL COMPRADOR?

Nuestro equipo ha identificado estas tendencias:

Villas contempo-
ráneas reforma-
das y amuebladas,
listas para entrar
a vivir.

Viviendas
de nueva
construcción.

Villas sobre pla-
no, a consecuen-
cia de la falta de
producto nuevo
terminado.

Servicios de
conserjería.

Residencias
de marca.

Apartamentos
sobre plano
como inversión
para reventa
con beneficios.

Diseño
biofílico.

Hogares
sostenibles.

Propiedades
con diseños o
servicios únicos
vs. el resto.

Residencias de marca

El sector de las Branded Residences ha crecido de manera notable a nivel global, sobre todo desde hace un par de décadas hasta llegar a más de 400 actualmente, la mayoría con el respaldo de grandes marcas hoteleras. En respuesta al aumento de la demanda de este tipo de viviendas en los últimos 4 años, Marbella se ha convertido en el lugar escogido para diversos proyectos que combinan hoteles de lujo con residencias privadas.

Los servicios y las instalaciones son los motivos más importantes a la hora de comprar una residencia de marca, según la Encuesta Global de Compradores realizada por Knight Frank en 2021.

Hay varios proyectos en marcha en la zona de Marbella asociados a cadenas hoteleras de renombre como The Four Seasons, W Hotel, Club Med Group y Hilton, así como de los diseñadores Fendi Casa y Karl Lagerfeld, entre otros.

39%

de los encuestados pagaría una prima adicional por la compra de una residencia de marca

Fuente: Knight Frank Global Buyer's Survey 2021.

INFORME BRANDED RESIDENCES 2022

BRANDED RESIDENCES EN CIFRAS

Casi un siglo después de la creación de las primeras residencias de marca, este sector de mercado ha ganado protagonismo rápidamente, sobre todo en los últimos 20 años. Flora Harley analiza los datos más recientes para entender qué hay detrás de la creciente demanda del sector, así como los precios de las residencias más solicitadas.

Un siglo de evolución

El hotel Sherry-Netherland de Manhattan, considerado el pionero en ofrecer Branded Residences, abrió sus puertas en 1927. Casi un siglo después son más de 400 las residencias de marca a nivel mundial, la mayoría de prestigiosas marcas hoteleras, según datos del departamento de investigación de mercados de Knight Frank.

El crecimiento se ha visto impulsado por la fuerte demanda del producto. Más de uno de cada tres (39%) compradores internacionales de vivienda de alta gama estaría dispuesto a pagar una prima por una residencia de marca, según encuesta realizada a más de 900 clientes de Knight Frank en todo el mundo.

Esta cifra se eleva a 45% y 43% en Australasia y Asia, respectivamente.

La principal motivación para adquirir una de estas viviendas es la variedad de servicios y equipamiento.

En segundo lugar, el potencial de rentabilidad de la inversión, y en tercer lugar la gestión y el mantenimiento del inmueble.

39% DE LOS ENCUESTADOS PAGARÍA UNA PRIMA ADICIONAL POR LA COMPRA DE UNA RESIDENCIA DE MARCA

¿Estaría dispuesto a pagar más por la compra de una vivienda en una promoción inmobiliaria de Branded Residences?

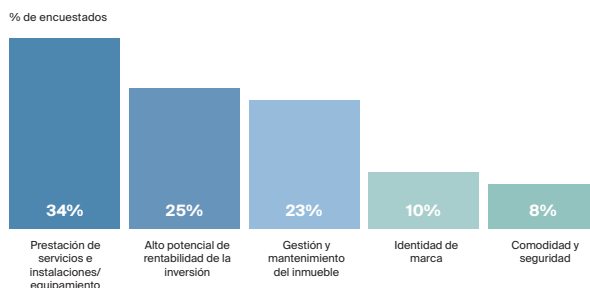
% de encuestados

39%_{SI}

Fuente: Knight Frank Global Buyer Survey 2021

LOS SERVICIOS Y LAS INSTALACIONES SON LOS MOTIVOS PRINCIPALES PARA LA COMPRA DE UN BRANDED RESIDENCE

Si se decidiese comprar una vivienda en un residencial de marca, ¿por qué motivos lo haría?



Fuente: Knight Frank Global Buyer Survey 2021

“

Normalmente, las primas oscilan entre un 25% y 35% en comparación con una vivienda sin marca

”

Un nivel de vida superior

Como se indica en los perfiles de desarrollo en este informe, los factores de la demanda varían de un proyecto a otro. Contar con el respaldo de una marca y sus beneficios pueden significar un plus de precio en cualquier país, pero el importe varía sustancialmente. La singularidad y características especiales, como el legado histórico o las vistas al parque, también pueden influir en el precio que los compradores están dispuestos a pagar. De hecho, nuestra investigación muestra que hay una gran variación en las diferencias de precios entre ciudades a nivel global, e incluso dentro de la misma ciudad. Las primas de precios pueden variar desde el 132% en algunas ciudades de Asia, hasta no haber ninguna diferencia. Por lo general, las primas se sitúan entre el 25% y el 35% por encima del precio del producto sin marca. Se requiere un profundo conocimiento de los micromercados para evaluar el concepto de marca en cada caso individual.

Diseño biofílico

El concepto de diseño biofílico en arquitectura residencial se ha convertido en un concepto muy de moda en el último año. La biofilia es el amor por todo lo vivo y la naturaleza y, con esto en mente, la arquitectura biofílica intenta conectar a los residentes de una casa con su entorno natural. El anhelo de la gente por la naturaleza y los espacios abiertos se vió intensificado por la pandemia. El año pasado pudimos constatar un gran cambio en los tipos de vivienda que buscaban los compradores, gravitando hacia casas más grandes y diáfanas, y ahora también estamos viendo el deseo de recrear espacios naturales en el interior de los hogares. La concienciación sobre la salud mental ha cobrado una gran importancia durante los últimos dos años y la arquitectura biofílica tiene como objetivo imitar los entornos naturales en el hogar para influir positivamente en el bienestar emocional de cada persona.

Todos estos motivos han dado lugar a una creciente demanda de viviendas cuyo diseño incluya específicamente:

- El uso de patrones biomórficos.
- El uso de materiales naturales como la piedra y la madera con líneas, formas y figuras presentes en la naturaleza.
- Favorecer una experiencia multisensorial (acercando el olor de las plantas, el sonido del agua o la sensación del aire fluyendo dentro de la casa, por ejemplo) gracias al uso de ventanales de suelo a techo que al abrirlos facilitan la integración de los espacios interiores y exteriores.
- Muros verdes, jardines verticales y elementos de agua.
- Maximizar la entrada de luz natural y crear un sistema de iluminación que cambie durante el día para simular nuestro ritmo circadiano.



DM 4764

PERSPECTIVA GLOBAL

Mercados residenciales mundiales

Las viviendas de lujo se convirtieron en la clase de activos preferida por los grandes patrimonios. En 2020 los mercados inmobiliarios se paralizaron durante meses, pero con la llegada del 2021 se reactivaron a medida que avanzaban las campañas de vacunación y la incertidumbre del clima económico mundial empezaba a remitir.

El valor del Índice Residencial de Lujo Internacional de Knight Frank (PIRI 100) aumentó un 8,4% en 2021, frente a poco menos de un

2% en 2020, registrando la mayor subida anual desde el lanzamiento del índice en 2008.

Según los datos del PIRI100, las viviendas en Marbella experimentaron un aumento del 5% de su valor en 2021. De los 100 mercados residenciales de lujo analizados, solo 7 bajaron de precio, mientras que el 35% de ellos aumentaron en un 10% o más, lo que subraya la fortaleza del mercado de vendedores durante la pandemia.

Perspectiva macro global

La perspectiva de nuestros mercados es de poca importancia relativa en comparación con el desastre humanitario en Ucrania.

Sin embargo, dada la crisis actual, debemos tener en cuenta los riesgos. Junto con la creciente agitación geopolítica en Europa, la Covid-19 continúa presentando desafíos, la inflación es una preocupación creciente, la desigualdad en la distribución de riqueza sigue aumentando y los problemas ambientales requieren una acción firme. Ahora más que nunca se necesita una visión clara.

A nivel mundial, las restricciones ligadas a la pandemia y los cambios en el estilo de vida han llevado a acumular ahorros y a un aumento de los niveles de riqueza que no se había visto en años.

La población mundial de individuos con muy alto poder adquisitivo (UHNWIs: Ultra High Net Worth Individuals - aquellos con activos netos de 30 millones de dólares o más incluyendo su residencia principal) aumentó un 9,3% en 2021, tras un crecimiento del 2,4% en 2020. Esto se ve reflejado en los resultados de la Encuesta de Actitudes (Attitudes Survey) realizada por Knight Frank: el 82% de los encuestados (asesores patrimoniales y de banca privada) dijeron que el patrimonio de sus clientes aumentó en 2021.

Los ahorros acumulados durante 2020 han permitido una importante inversión al alza en los últimos 12 meses.

El acceso a la tecnología y la democratización digital de las inversiones, incluido el capital privado, han dado lugar a mayores niveles de creación de riqueza y crecimiento.

Las subidas de los precios de los activos, desde los mercados inmobiliarios hasta los mercados de valores y los artículos de colección de lujo, han ayudado a impulsar la fortuna de aquellos lo suficientemente ricos como para mantener carteras de inversión.

La Encuesta de Actitudes de Knight Frank revela que, de promedio, casi dos tercios del patrimonio de las grandes fortunas se destina a bienes inmuebles. Las residencias principales y secundarias representan poco menos de un tercio del patrimonio mientras que el resto se invierte directa o indirectamente en activos inmobiliarios, por ejemplo mediante sociedades de inversión inmobiliaria (REITs, SOCIMIs, etc).

Entre 2021 y 2026, prevemos que la población mundial de UHNWIs aumentará un 28% y en el periodo 2016-2026 superará el doble, pasando de 348.355 a 783.671.

La guerra en Ucrania está teniendo consecuencias sobre la economía mundial, con una recesión anunciada que ensombrece estas previsiones tan optimistas.

CONCLUSIONES PRINCIPALES

Es importante mencionar el paso adelante que Marbella, como ciudad, ha dado en los últimos años. Poco queda de aquel destino turístico al que los golfistas europeos acudían en invierno para aprovechar el sol y su tiempo libre. Con el avance tecnológico y la posibilidad de trabajar desde casa gran parte del tiempo, Marbella comenzó poco a poco a convertirse en el hogar de numerosas familias provenientes principalmente del norte de Europa, quienes emigraron a la Costa del Sol aprovechándose de las infraestructuras que ofrece Marbella y de sus colegios internacionales. Este cambio que comenzó hace casi una década, ha ido modificando la cara de la ciudad, y el movimiento migratorio produjo también un incremento en las actividades orientadas a un público de menor edad, lo que se tradujo en una mejora en la oferta gastronómica, cultural y deportiva.

Uno de los sectores que ha emergido con más fuerza, es sin duda el inmobiliario, que tras el Covid ha logrado un crecimiento sin precedentes. Las construcciones han alcanzado un nivel de sofisticación que sitúan a Marbella a la par de sus vecinas Europeas del Mediterráneo, con proyectos como Epic by Fendi Casa, que han sido un éxito comercial, y la punta de lanza tras la que se ha anunciado la llegada de Four Seasons y Karl Lagerfeld villas entre otras marcas de renombre internacional.

En definitiva, Marbella ha dado un paso adelante que la sitúa entre los destinos de lujo con mayor crecimiento y demanda en Europa, y todo indica que ha llegado para quedarse.

- El atractivo de la inversión en vivienda como refugio contra la inflación.
- Una reevaluación de las necesidades de vivienda y los estilos de vida: modelos de trabajo más flexibles que permiten la reubicación en el extranjero y la necesidad de espacios y hogares prácticos con arquitectura y diseños de interiores orientados al bienestar y la salud mental.
- Alta demanda y escasez de stock de: villas más antiguas con posibilidad de reforma o villas de nueva construcción o recién renovadas en ubicaciones de primera dentro del Triángulo de Oro, así como aquellas con respaldo y servicios de una marca internacional (Branded Residences).
- Aumento de las ventas sobre plano, más notorio en el mercado de villas.
- Ralentización de la subida de precio de la vivienda: el endurecimiento de las condiciones financieras, que aumenta los costes de construcción y hace menos accesible la financiación, apunta a una desaceleración de los aumentos de los precios de los inmuebles de los últimos 12 meses. Al mismo tiempo, aunque la demanda acumulada se ha satisfecho en gran medida, la continuidad de la demanda y la falta de stock amortiguarán los ajustes de precios.

Autores:

Pia Arrieta: Socia Directora

Mar Poza: Directora de Marketing

Mariano Beristain: Director Comercial

Alfredo Bloy-Dawson: Analista inmobiliario

