

España brilla en el escenario global: Premium Real Estate Summit sitúa al país en 4º posición como destino de inversión en inmobiliario prime

- **La primera edición se salda con la participación de 225 profesionales y confirma la relevancia del segmento residencial de lujo**
- **Madrid es el “Miami Europeo” según los expertos**
- **Las Branded Residences se abren paso en España en asociación con los grandes grupos hoteleros de alto nivel**
- **Las decisiones relacionadas con sostenibilidad han pasado a ser estratégicas en el sector**

Madrid, 30 de noviembre de 2023 – La excelencia del mercado inmobiliario de lujo ha consolidado a España como el cuarto destino a nivel mundial y la principal potencia europea para inversiones, destacando Málaga como la ciudad más atractiva para vivir. Elementos como el estilo de vida, el clima y la seguridad, entre otros, han sido resaltados durante **Premium Real Estate Summit**, celebrado ayer en el All in One de CaixaBank en Madrid organizado por Borbalán, Grupo Serra y Planner Exhibitions.

Premium Real Estate Summit ha contado con el apoyo de algunas de las principales empresas del sector en calidad de partners: CaixaBank Real Estate & Homes, Construye Capital y Berkshire Hathaway Homeservices como Leading Partners; Colliers, Netsense, Grupo Tecnicasa, Bilba y Savills como Bronze Partners, y Miele como Partner.

Xicu Costa, director territorial de CaixaBank en Madrid, ha iniciado la jornada proporcionando una visión integral del **panorama actual del mercado inmobiliario de lujo en España**, compartiendo datos reveladores. Con más de 8.000 transacciones anuales en el país, la provincia de Málaga destaca como líder en atracción de inversores y compradores. España se consolida como destino de lujo a nivel internacional como el "Miami Europeo", superando a importantes capitales europeas en la categoría de bienes raíces de lujo.

Judith Montoriol, Lead Economist en el departamento de Economía Española de CaixaBank, ha proporcionado una inmersión exhaustiva en el entorno macroeconómico, presentando las **proyecciones del sector** y destacando: *“Nos encaminamos de un panorama actual gris hacia un florecimiento en poco tiempo”*. Se prevé que el mercado inmobiliario continúe desacelerándose sin entrar en una fase de contracción, y se proyecta que para el año 2025, España ingresará en una fase expansiva.

PREMIUM REAL ESTATE SUMMIT

A continuación, Luis Valdés, Managing Director en Colliers, ha posicionado a España como el destino de moda a nivel mundial, basándose en pilares como seguridad, cultura, gastronomía y calidad de vida. Además, existe confianza sobre la evolución de los precios en este segmento, ya que, en 2015, el precio rara vez superaba los 9.000 euros por metro cuadrado, mientras que en la actualidad los precios máximos pueden llegar a los 20.000 euros.

Francisco Cerén, director general de BILBA; Luis Díaz, responsable del área de lujo en Grupo Tecnitasa; Jesús Gil, consejero delegado de Gilmar; Leticia Pérez, Managing Director Dazia Capital y Darya Homes y Mamen Fernández, directora comercial de SAVILLS, han compartido sus perspectivas sobre las **tendencias en el desarrollo de promociones de lujo**. Estos expertos coinciden en la creciente importancia de integrar criterios de sostenibilidad en los proyectos, respondiendo a las preferencias de las nuevas generaciones, quienes desempeñan un papel clave en el mercado y muestran una especial preocupación por este aspecto.

Además, señalan que los inversores también están incrementando sus demandas de certificaciones relacionadas con los criterios ESG. La posibilidad de personalizar la vivienda en todos sus aspectos, desde la distribución hasta los materiales, y la incorporación de amenities emergen como elementos esenciales en el sector residencial de lujo. Este enfoque responde a las expectativas de un público objetivo que busca la diferenciación como forma de exclusividad.

El arquitecto Carlos Lamela, cofundador y presidente en Estudio Lamela, y un referente en el residencial de lujo, participó en la sesión **la alquimia del espacio**, donde destacó como caso de éxito el Centro Canalejas en Madrid, uno de los proyectos de regeneración más importantes de Europa, que ha tenido un gran impacto en la mejora del entorno y que significó, entre otras cosas, el banderazo de salida para la puesta en marcha en Madrid de nuevos proyectos de hoteles de cinco estrellas en los años siguientes.

Ramón Hermosilla, Managing Partner en Terralpa; Pilar Moreno Casas, responsable de Madrid en Hola Bank; Pablo Balea, Head of Residential Barcelona en Savills; Luca Tamburello, socio y co-CEO en Berkshire Hathaway Homeservices, y Hans Lenz, presidente en Abini, fueron los protagonistas del panel que ha abordado la temática del **perfil del cliente del residencial de lujo**. Todos coinciden en atribuir parte del mérito de la transformación de Madrid a diversos factores. Entre estos, se destaca la influencia significativa de la llegada de grandes cadenas hoteleras, que ha dado lugar a la emergencia de un nuevo público.

El teletrabajo, la atractiva diferencia de precios en comparación con otras plazas, la seguridad física y jurídica, así como el alto nivel de estudios de postgrado y estilo de vida, han sido identificados como elementos fundamentales. Estos factores, según los expertos, desempeñan un papel determinante al esbozar la radiografía de los intereses de los clientes que eligen invertir en España.

Las **Branded Residences**, tan de actualidad en estos momentos dentro del segmento residencial de lujo, permite atraer a nuevos perfiles de clientes que buscan exclusividad entendida como bienes escasos asociados a marcas de alta gama. Aunque algunos han catalogado estos

PREMIUM REAL ESTATE SUMMIT

conceptos como una "estrategia de marketing", líderes del sector, como Roberto Roca, consejero de Sotogrande; Jordi Vallejo, socio de Sancus Capital; Javier López Granados, consejero delegado de Single Home; y Luis Valdés, Managing Director de Colliers, han discutido su relevancia en esta mesa redonda especializada, *"Un perfil de esta tipología está dispuesto a pagar más por servicios adicionales, y los costes fijos no suponen una barrera de entrada en proyectos asociados a cadenas hoteleras de alto nivel"*, ha afirmado Luis Valdés. La proximidad de estos productos al entorno hotelero es una característica que multiplica la propuesta de valor y facilita la operativa. Cada vez más, los clientes asocian el lujo con experiencias únicas. *"Esta tendencia tendrá una tracción interesante en los próximos años; además, se diversificará, pero no se masificará, ya que de lo contrario perdería su nivel de exclusividad asociado a lo escaso"*, ha señalado Javier López.

Proporcionar la mejor experiencia de cliente hasta la adquisición de una vivienda premium implica la sinergia entre todos los agentes, la gestión de expectativas y la digitalización como elementos clave. Estos han sido los ejes centrales de la siguiente mesa moderada por Cristina Singla, CEO de Netsense, y en la que han participado Bruno Rabassa, socio y CEO de Berkshire Hathaway Homeservices; Iván Picó Madrigal, abogado y socio de Martínez Echevarría; y Javier Garrido-Lestache, director comercial de CaixaBank Banca Privada. El enfoque de la participación de todos los actores desde el inicio de los proyectos es fundamental para proporcionar al cliente un servicio 360º que dé respuesta a todas sus necesidades en cada fase desde la decisión hasta la entrega de la vivienda. Además de atributos habituales como la seguridad y privacidad, los participantes en la sesión destacaron la necesidad de comprender de forma integral los requerimientos del cliente y darle soporte en las primeras etapas tras la entrega de la vivienda.

La tarde se ha inaugurado con tres paneles que desgranaron los elementos y factores que componen **el concepto de "el lujo"**. Destacadas profesionales del sector, como Susana Campuzano, socia directora de Luxury Advise, y Elodie Casola, directora de marketing y comunicación en Arum Group, presentaron, respectivamente, su visión de los valores y atributos asociados al universo del lujo en general y el caso de éxito que supone Abama, un proyecto pionero en el sur de Tenerife que ha sabido evolucionar y adaptarse al paso del tiempo. Ambas, junto con Olga García, vocal de WIRES, han compartido sus perspectivas individuales en un coloquio posterior: *"El lujo es todo aquello que trasciende la existencia cotidiana"*, afirma Susana Campuzano; *"El lujo es el arte de lo simple"*, según Elodie Casola; y *"Lujo es todo aquello que va ligado a la calidad y a la exclusividad, ya sea producto o experiencia"*, ha subrayado Olga García.

La jornada ha concluido con un intercambio de opiniones entre Álvaro Colino, director de coordinación de productos de negocios sostenibles de CaixaBank, y Javier Illán, presidente de Grupo Milenium, sobre la **sostenibilidad** en el sector residencial de lujo, posicionándola como una oportunidad para los clientes y una decisión estratégica para las compañías. Según las proyecciones para 2024, se espera que el 50% de las edificaciones cuenten con certificación de sostenibilidad. *"La sostenibilidad no es una moda, es uno de los principales impulsores que transformará la forma de vivir en todas las industrias"*, ha sido la conclusión de Javier Illán.

PREMIUM REAL ESTATE SUMMIT

Tras el éxito alcanzado por esta primera edición, Premium Real Estate Summit volverá a celebrarse en otoño de 2024 y ser de nuevo el punto de encuentro de referencia para el sector inmobiliario residencial del lujo en España.

-FIN-

*Puedes consultar información detallada sobre cada una de las mesas redondas en el siguiente link: [PREMIUM REAL ESTATE SUMMIT](#).

Sobre Planner Exhibitions

En Planner Exhibitions promovemos y organizamos eventos y otras iniciativas relacionadas para todos los actores del sector inmobiliario. En ellos participan las empresas líderes y otros agentes de la industria, a quienes brindamos la ocasión de contactar con compradores, inversores y prescriptores y de establecer y afianzar relaciones profesionales y corporativas.

Creemos en el impacto positivo del sector inmobiliario en la sociedad y contribuimos a mejorar su reputación mediante la comunicación activa, a través de nuestros eventos, de sus avances en sostenibilidad, innovación, transparencia y responsabilidad social.

Somos la compañía que se encuentra detrás de SIMA, SIMAPRO, PROPTECH EXPO, Salón del Inversor Inmobiliario, ImmoForum, Inmobiliarios Solidarios y el Observatorio de la Reputación Inmobiliaria, entre otras iniciativas.

Para más información:

Virginia Fernández

+34 645 311 086

vfernandez@smartrealestategroup.es

María Infante

+34 660 353 813

minfante@smartrealestategroup.es