

JOSÉ VICENTE RODRÍGUEZ. MÁLAGA

■ La agencia inmobiliaria Engel&Völkers ha registrado este pasado año un récord de ventas en el segmento de viviendas de lujo de Marbella, con un volumen total de 561,6 millones en ventas, de las que 353,808 han sido casas de segunda mano (muchas de ellas por un valor superior a los cuatro y con un caso de 15 millones como precio máximo) y otros 207,79 millones en proyectos de nueva obra. La inmobiliaria, que ha triplicado ventas en el último ejercicio, ha detectado la llegada de un perfil más joven de comprador atraído por el estilo de vida en el sur de España.

«El público objetivo también está cambiando, con clientes relativamente más jóvenes (35-55 años), mayormente provenientes del sector de las tecnologías de la información, comúnmente conocidos como nómadas digitales, así como jóvenes deportistas internacionales que han decidido establecerse en la zona», dijo ayer.

El precio medio de venta de las operaciones en este segmento alcanza los 1,8 millones de euros incluyendo villas, apartamentos y adosadas, y con promociones como Benalús y La Fuente, en la Milla de Oro, que ya se han vendido en su totalidad.

«Se han superado con creces todas las expectativas, y se está constatando un fenómeno único en la historia del urbanismo marbellí: hay más demanda que oferta, lo cual representa un desafío para el año entrante puesto que se necesitarán nuevas viviendas para cubrir las crecientes peticiones del comprador internacional», señaló esta agencia de origen alemán, que cuenta con cinco oficinas en Marbella.

Engel&Völkers afirmó que la pandemia, superado el primer impacto de incertidumbre que tuvo en el mercado, ha dejado una tendencia hacia una mayor inversión en productos de lujo, incluyendo el mercado inmobiliario de alta



Una vivienda de gama alta comercializada por Engel&Völkers.

L. O.

La demanda de vivienda de lujo crece con los nómadas digitales y deportistas de élite

► Engel&Völkers gestionó en Marbella ventas por 561,6 millones en 2021, el triple que el año anterior, y dice que la demanda supera a la oferta

gama. Así, el cliente del mercado de alta gama ha redoblado su interés por Marbella para adquirir «tanto primeras como segundas viviendas y pasar largas temporadas o incluso vivir de forma permanente» en esta localidad de la Costa del Sol. El nivel de actividad, en principio, seguirá al alza en este 2022.

Las operaciones intermediadas por esta agencia reflejan un aumento de casi del 150% del público alemán, suizo, austríaco, así como el belga y neerlandés, siendo este último el que ha realizado las

dos compras más elevadas. Además, sigue fuerte el mercado escandinavo, que ya es un habitual del mercado del lujo, cada vez más potente, con transacciones por encima de los 10 millones de euros.

«Se espera que la tendencia continúe en el mercado medio-alto ya que todos los indicadores de mercado apuntan a que la demanda continuará estable: Euríbor bajo, el mercado inmobiliario como refugio de inversión y el consolidado posicionamiento de Marbella como destino de lujo dentro

de la Costa del Sol», destacó la directora de E&V Marbella, Smadar Kahana.

Prevén 125 contrataciones

En este contexto, la inmobiliaria acaba de crear «All About Home», un servicio 360° que permite al cliente visualizar desde la reforma de la propiedad y sus respectivos trámites hasta recibir el asesoramiento para alquilar la casa o realizar gestiones financieras, tributarias o legales. Además, incluye servicio de conserjería y propuestas

LA CLAVE

Tendencia tecnológica

► El despegue de empresas tecnológicas locales de Málaga y la llegada de cada vez más compañías internacionales al parque Málaga Tech Park (PTA) también suponen un importante atractivo para profesionales extranjeros de cara a trasladarse a la provincia. El principal foco del sector de lujo en la costa sigue estando en Marbella, Benahavís, Estepona y alrededores, aunque cada vez con más tendencia también hacia la capital.

de colegios cercanos a la vivienda o recomendaciones de gastronomía y ocio. «Hemos notado que nuestros clientes, principalmente extranjeros, están demandando todo tipo de servicios de mantenimiento para su propiedad y el disfrute de la misma. Cada vez más veíamos necesario el darles soporte en servicios esenciales, tareas administrativas o relativas al ámbito lúdico», apunta Kahana.

Este departamento será dirigido por Nathalie Dorpinghaus, hasta ahora responsable del departamento de Marketing de Engel & Völkers Marbella. La previsión es generar hasta 125 puestos de trabajo directos/indirectos para atender a 150 clientes en 2022 y 300 en 2023.

Engel & Völkers está especializada en la intermediación de propiedades residenciales de lujo, inmuebles comerciales, yates y aviones. Presente en más de 800 localizaciones en 34 países de cuatro continentes, la agencia de asesoría, venta y alquiler emplea a 12.837 personas en todo el mundo.

Asefarma abre una oficina en Málaga para el mercado andaluz

► La nueva sucursal de la consultora farmacéutica está situada en la calle General Martínez Campos, en el Soho

LA OPINIÓN. MÁLAGA

■ La firma asesora de farmacia Asefarma anunció ayer la apertura de una sede en Málaga, desde donde se dirigirán todos los trabajos y se coordinará la estrategia de la empresa para toda Andalu-

cía. El objetivo de esta oficina, que está situada en la calle General Martínez Campos, en el Soho, es disponer de «cercanía con los clientes y un trato más próximo con los farmacéuticos andaluces».

Las labores de coordinación y dirección desde Andalucía, serán dirigidas a partir de ahora por Mercedes Mellina, que coordinará al resto de la delegación. Junto a esta sede de Málaga se cuenta con otra ubicada en la calle Hibis-

cos, en Cádiz, según recordó la compañía.

Asefarma tiene una trayectoria de 30 años y un equipo multidisciplinar formado por más de 80 profesionales especializados en oficinas de farmacia. La sede central está ubicada en Madrid, muy cerca del Colegio Oficial de Farmacéuticos, al igual que el Espacio Asefarma, centro logístico para el departamento de consultoría que dispone de un aula de formación en la que se desarro-



Mercedes Mellina, directora comercial en Andalucía.

L. O.

llan casi todas sus formaciones especializadas y una zona de coworking. Completan su presen-

cia en España, delegaciones como en Gijón, Barcelona, Canarias, Murcia y León.