



**DOM3**  
EMPRESARIOS PARA LA VIVIENDA DE ALTA CALIDAD

## **UNA VISIÓN AL FUTURO DE LA VIVIENDA DE ALTA GAMA**

Si intentamos hacer un alarde de imaginación para tratar de visualizar el entorno, el envoltorio y el interior de la vivienda que los clientes de DOM3 van a disfrutar en los próximos 20 años, a la fuerza tendremos que considerar los siguientes aspectos:

1. El cliente.
2. Los aspectos normativos urbanísticos que limitarán el crecimiento del espacio disponible para este tipo de construcciones.
3. Las nuevas tecnologías aplicadas a la construcción y equipamiento de viviendas.
4. Las nuevas tecnologías aplicadas al control domótico de las viviendas.
5. El entorno jurídico y fiscal previsible.
6. La dotación de infraestructuras y servicios públicos de la zona.
7. Los aspectos relacionados con la oferta de productos y servicios: Diseño, calidad, confort y oferta de servicios privados.

### **1. El cliente.**

El perfil de los clientes de las viviendas de alta gama de Marbella es:

- Clientes de alto poder adquisitivo de origen internacional.
- Compran segunda vivienda de vacaciones, jubilación o residencia permanente.
- La vivienda es, además de un sitio donde vivir, una inversión inmobiliaria.
- Como inversor, el cliente da importancia en sus decisiones a aspectos como:  
el entorno jurídico y fiscal (renta, sucesiones y patrimonio)
- La dotación de infraestructuras y servicios (colegios, transporte, seguridad, instalaciones deportivas).

El perfil del cliente se polariza, por un lado envejece, ya que es la tendencia de la población europea. Para este cliente, los requerimientos y necesidades varían notablemente en materia de diseño y funcionalidad de la vivienda.

Por otro lado, ha aparecido en los últimos años un cliente muy joven, con menos de cuarenta años, que ha prosperado con empresas tecnológicas. Puede trabajar desde casa

y viaja constantemente, residiendo la familia en su villa en España. Este perfil requiere servicios como colegios, buenas telecomunicaciones e infraestructuras y una oferta de ocio más extensa.

Los adelantos en materia de transporte nos traerán clientes de países cada vez más lejanos (ver vuelos hipersónicos, vuelos suborbitales). El mundo se hará aún más pequeño y cercano y nuestros clientes más variados en cuanto a preferencias y gustos.

El cliente está más sensibilizado por la eficiencia energética, la sostenibilidad de sus viviendas y su grado de integración en la naturaleza.

## **2. Los aspectos normativos urbanísticos que limitaran el crecimiento del espacio disponible para este tipo de urbanizaciones.**

Las restricciones que la normativa autonómica en materia urbanística impone, y posiblemente seguirá imponiendo, generará una gran escasez de suelo urbanizable para uso residencial en los municipios de la zona DOM3.

La tendencia del cliente de alta gama a buscar viviendas de ubicación “Premium” unida a la carencia de nuevos espacios donde construir producirá una fuerte inflación de precios de los terrenos que quedan por urbanizar y se generalizará la tendencia a reformar total o parcialmente las viviendas mejor ubicadas, construidas en los últimos 30 años.

Además como en épocas pasadas se abrirá la oferta del suelo a espacios más alejados del centro, ya que, si bien debe ser objeto de una correcta ordenación, en el entorno de la zona DOM3 existe aún una amplia reserva de suelo.

Sin embargo el control de las tipologías y la no masificación seguirán siendo determinantes a la hora de que el turista residencial de alta gama se decida por la zona DOM3 como destino de su inversión.

El encarecimiento por metro cuadrado de la vivienda no será un obstáculo para la demanda de nuestros clientes, ya que Marbella se encuentra a la cola en precios por metro cuadrado de vivienda en comparación con otros destinos típicos en los que nuestros clientes suelen invertir (Montecarlo con 35.000 Euros por m<sup>2</sup> es el destino más caro).

## **3. Las nuevas tecnologías aplicadas a la construcción y equipamiento de viviendas.**

La nanotecnología aplicada a los materiales de construcción desarrollará en los próximos 20 años materiales que, a su vez, introducirán cambios importantes en la forma de construir y equipar viviendas. Estos nuevos materiales servirán para:

- Concebir casas energéticamente mucho más eficientes. Esta eficiencia energética estará sustentada en grandes avances en la capacidad de las placas solares para producir energía. También se dispondrá de cerramientos ligeros y

translúcidos que producirán unos niveles de aislamiento térmico no conocidos anteriormente.

- Construir estructuras mucho más flexibles y ligeras. Los nuevos materiales como el Grafeno mezclado con el hormigón generan resistencias 10 veces superiores para espesores muy inferiores a los actuales.
- El equipamiento de sistemas de refrigeración y calefacción deberán combinarse con los sistemas de cerramientos y carpinterías más novedosos y eficaces en cuanto a aislamiento.
- Aparición de materiales sensitivos, que conectados con el sistema domótico, generarán casas inteligentes e interconectadas con sus habitantes.

#### **4. Las nuevas tecnologías aplicadas al control domótico de las viviendas.**

- La actual dificultad operativa por parte de los usuarios actuales de la domótica será superada, pasándose a sistemas de programación basados en la sensibilidad de los materiales y los sensores instalados en la casa y sobre los dispositivos móviles.
- Los sistemas de alarma conectados a relojes inteligentes y otros dispositivos conectarán las constantes vitales de sus habitantes con servicios sanitarios, de seguridad y emergencias.
- Todos estos sistemas deberán ser adaptados en base al uso de los clientes e instalados a la medida de las necesidades y la capacidad de manejo de cada cual.

#### **5. El entorno jurídico y fiscal previsible.**

El tratamiento fiscal a los extranjeros residentes esta convirtiéndose en un arma competitiva de países y regiones autónomas clave para atraer este tipo de clientes.

Aquellos países que entiendan la necesidad de generar entornos fiscales más atractivos para sus residentes extranjeros serán competitivos a la hora de atraer inversores extranjeros en vivienda de alta gama. Especial consideración habrá que tener en los impuestos de sucesiones y patrimonio, claves a la hora de decidir sobre una inversión inmobiliaria.

Países como Portugal han tomado ya medidas muy interesantes para este tipo de inversores residentes.

La capacidad de los municipios para persuadir a sus residentes de empadronarse en sus municipios de residencia son también desafíos pendientes que redundarán en la capacidad de estos municipios para mejorar su financiación, su propio crecimiento y los servicios que ofrecen a sus vecinos.

En España, la sobrerregulación y el constante cambio de las reglas del juego transmiten al extranjero una inseguridad que perjudica su decisión a la hora de invertir.

## **6. La dotación de infraestructuras y servicios públicos de la zona.**

Este es uno de los factores clave en la decisión de un inversor que compra una vivienda de alta gama: las comunicaciones por avión, tren y carretera, las telecomunicaciones, la seguridad, la limpieza, la dotación de servicios y de forma muy destacada, la dotación de colegios privados de titulación internacional.

## **7. Aspectos relacionados con la oferta de productos y servicios: Diseño, calidad, confort, oferta de servicios privados.**

Arquitectura con una base culta y no entregada totalmente al promotor, bien imbricada con la orografía, el clima y el medio, respetuosa con la tradición secular de la región, bien integradas en el entorno para no agredirlo o violentarlo.

La ubicación seguirá siendo determinante en el precio.

Casas personalizadas a los gustos y aficiones del cliente, o en su defecto, flexibles y fácilmente adaptables a sus cada vez más variadas necesidades.

Casas espaciosas con amplias terrazas, porches y jardines, seguras, confortables y funcionales.

Surgirán nuevas urbanizaciones que ofrecerán a sus clientes más cantidad y calidad de servicios de alta gama: mantenimiento de viviendas, catering, mantenimiento de vehículos, transporte, ocio, deportes y viajes, servicios sanitarios, etc.



# DOM3

EMPRESARIOS PARA LA VIVIENDA DE ALTA CALIDAD

## **ACCIONES URGENTES PARA IMPULSAR EL SECTOR**

Desde DOM3 se considera que existen una serie de acciones que las administraciones públicas deberían ejercer para favorecer el turismo residencial de alta gama en la zona DOM3.

### **ADMINISTRACIONES LOCALES:**

- Entiendan y hagan entender a sus equipos la visión de que cada vivienda de alta calidad es una fuente de ingresos para el ayuntamiento, y de empleo y riqueza para la ciudad.
- Doten a los ayuntamientos de una estructura de personal adecuada para su correcto funcionamiento, aumentando o disminuyendo cuando sea necesario, y proporcionen los medios y la organización adecuados que agilicen los trámites para la concesión de licencias, dentro del marco de la ley.
- Busquen fórmulas conjuntas para fomentar el empadronamiento de los residentes extranjeros.

### **DIPUTACIÓN DE MÁLAGA:**

- Fomente inversiones en infraestructuras de telecomunicaciones, vitales para que un gran número de empresarios extranjeros afincados en la zona puedan controlar sus negocios en la distancia y su casa desde sus países de origen.
- Fomente el establecimiento de instituciones internacionales de enseñanza en toda la provincia. Este es un factor de decisión fundamental para la mayoría de los inversores internacionales que buscan cambiar de lugar de residencia.

### **JUNTA DE ANDALUCÍA:**

- Revise su modelo turístico, que establece como único negocio el del turismo hotelero, ignorando las potencialidades del turismo residencial. Ningún modelo productivo limitado a un sólo sector ha sido nunca

recomendable.

- Revise los tipos impositivos de patrimonio y sucesiones de residentes extranjeros, para ser así más competitivos con otros países y regiones del entorno.

### **GOBIERNO DE ESPAÑA:**

- Revise de su política fiscal de cara a los residentes extranjeros, potenciando de esta forma las inversiones extranjeras en vivienda y desarrollando plenamente el espíritu de la Ley de emprendedores.

- Tome conciencia de la relevancia del Turismo Residencial dentro de su política turística, y generación de estudios y la investigación de mercado específica para este tipo de turismo.

### **EMPRESARIOS Y PROFESIONALES:**

- Apuesten de manera decidida por la calidad en los productos y servicios que ofrecen a sus clientes; ésta (la calidad) ha demostrado siempre ser una apuesta fiable y sostenible para todas las empresas de la zona en el pasado y así seguirá siendo en el futuro.