Empresa

Barnes amplía horizontes: volará a Mallorca en 2019 y busca socio para aterrizar en San Sebastián

La inmobiliaria francesa, especializada en residencial *prime*, abrirá en Palma su tercera oficina en España, iniciando un plan de expansión más allá de Madrid y Barcelona con el que aspira a instalarse en hasta diez ciudades de España en los próximos cinco años.

Jabier Izquierdo
9 oct 2018 - 05:00



Barnes cogerá las maletas en 2019 para viajar a la isla del *real estate* en España. La inmobiliaria francesa, especializada en residencial *prime*, **abrirá su primera oficina en Mallorca la próxima primavera**. Será el tercer local de la agencia en el país, después de Madrid y Barcelona, y apoyará el plan de la empresa de "llegar a diez ciudades españolas en los próximos cinco años", según explica a EjePrime el consejero delegado de Barnes España, Emmanuel Virgoulay.

https://www.ejeprime.com/empresa/barnes-amplia-horizontes-volara-a-mallorca-en-2019-y-busca-socio-para-aterrizar-en-san-sebastian

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Virgoulay, que dirige el desarrollo de la marca en España, ya ha encontrado un socio "de referencia" en Palma. En la capital balear, la inmobiliaria levantará la persiana de una agencia que se ubicará en "la zona *prime* de la ciudad, como ya ocurre en Madrid y Barcelona", detalla el directivo.

En este sentido, **Madrid está cobrando una gran relevancia en el crecimiento de Barnes en España**, país en el que entró en 2016. Tras elevar sus ventas un 13% en 2017, hasta 4.200 millones de euros, la agencia tiene puestas grandes esperanzas en la capital española. Ha ampliado 120 metros cuadrados sus oficinas de la calle Villanueva, muy cerca del parque de El Retiro. "Nuestro objetivo para este año es crecer un 50% las ventas allí, y vamos en buen camino para lograrlo", asegura Virgoulay.

Barnes busca socios para entrar también en San Sebastián, Valencia, Marbella y Canarias

Los planes de expansión de Barnes en España pasan, además de por Mallorca, por otras ciudades con una alta demanda de vivienda y que se sitúan entre las que registran una mayor subida en el precio del mercado residencial en la actualidad. **Valencia, Marbella y San Sebastián se encuentran en el radar de la agencia**, igual que el archipiélago canario.

Es especial el caso de la capital guipuzcoana. **"San Sebastián es vital para nosotros", asevera Virgoulay**. "Barnes es muy fuerte en toda la región de Aquitania (sudoeste de Francia), y contamos con oficinas en Biarritz y San Juan de Luz", destaca el directivo, que busca un socio local que conozca bien un mercado con gran interés inversor por parte de la comunidad francesa.

En Valencia y Marbella se repite la misma historia que en el País Vasco. "Son dos ciudades en las que estamos buscando la fórmula de entrar, pero necesitamos un socio fuerte", apunta el ejecutivo.

Un año difícil para Barcelona

Virgoulay, hombre fuerte del Grupo Barnes, del que fue secretario general hasta el pasado año, se muestra preocupado por la situación del residencial *prime* de Barcelona. **El ejecutivo prevé que este año "no crecerán las ventas" de su empresa en la capital catalana**

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

. ¿El motivo? “Ahora mismo, la ciudad y el mercado no tienen la estabilidad que se requieren para los altos precios que se piden”, lamenta el directivo.

El segmento de primera residencia va “bien”, según Virgoulay, pero no así el de segunda residencia o el de inversión, que han tenido un inicio de 2018 “algo difícil”. El consejero delegado pone como ejemplo **la Costa Brava, donde asegura que “el mercado está parado”**.

Al respecto de esta problemática, el ejecutivo afirma que **“la gente que necesita vender tiene que entender que tienen que bajar los precios”**. Y no se refiere únicamente a Barcelona o Madrid, “en París pasa igual”, apunta Virgoulay, que recuerda que hay zonas donde el mercado ha tocado techo ya.

En clave positiva, el máximo dirigente de Barnes en España subraya a Baleares y a Valencia. Estas dos regiones “han suplido a la Costa Brava y las zonas de Cataluña” que ya no venden tanto como antes, según Virgoulay.

De cara al próximo año, **España continuará siendo un “mercado *premium*” para el grupo** inmobiliario francés, según su dirigente. El mercado nacional cuenta con la “confianza” de Barnes. No obstante, a España, tras la crisis le han salido competidores fuertes**. “Portugal y Grecia están empezado a ser grandes rivales en el mercado”, sentencia Virgoulay**.

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.