

Paloma Bonder (Le Collectionist): “El mercado de vivienda de lujo está aún lejos de saturarse en España”

Paloma Bonder es directora general en España de Le Collectionist by Bonder & Co. Desde 2006, esta ejecutiva ha desarrollado la marca Bonder & Co, con la que confeccionó una cartera de 350 propiedades de lujo en alquiler en Baleares y que ahora pasan a formar parte del grupo francés Le Collectionist, a quien la directiva tiene el reto de hacer crecer en el país.

J. Izquierdo
12 abr 2018 - 04:57



Paloma Bonder es directora general en España de Le Collectionist by Bonder & Co. Desde 2006, esta ejecutiva ha desarrollado la marca Bonder & Co para conseguir una cartera de 350 propiedades que alquilar a un perfil de viajero muy exclusivo. Con la experiencia que le ha generado una década en el sector, Bonder reivindica que el lujo en España sí existe y que el mercado residencial *prime* español está ante una “gran

oportunidad”. De momento, ella ha unido fuerzas con el grupo francés Le Collectionist para acelerar la entrada en España de uno de los principales *players* europeos del sector.

Pregunta: ¿Cuál es el estado de salud del mercado del residencial de lujo en España?

Respuesta: En auge. Por varios motivos: primero, por la recuperación económica, que deriva en que el inversor español esté más cómodo invirtiendo. Además, hay una mejor rentabilidad pública y más solidez, lo que está permitiendo que los inversores extranjeros quieran invertir en el país. Las rentabilidades son muy altas hoy por hoy. En el peor de los casos, creo que la rentabilidad que puede lograr un inversor no puede bajar del 4% en el sector. Y nosotros tenemos propietarios en destinos en España que pueden llegar hasta al 25%.

P.: Por zonas, ¿cómo varían las rentabilidades?

R.: Es muy diferente según los destinos. Ibiza es la mejor zona. Después vendrían Marbella y Mallorca, por este orden. Marbella, por ejemplo, sufrió mucho la crisis ya que buena parte de los rusos que tenían vivienda de lujo allí vendieron sus propiedades y los precios bajaron mucho. Ahora, Marbella se está recuperando con inversores que vienen de un mayor número de países y, personalmente, tengo muchísima fe en Mallorca.

P.: Ibiza, Formentera, Marbella, Mallorca... continúan siendo los lugares preferidos para este tipo de cliente. ¿Hay alguna otra ubicación que comience a generar atractivo en España?

R.: Cataluña, sin duda, y probablemente, Madrid. Aunque a Madrid todavía le falta un poco más de tiempo.

“Masías antiguas o cortijos son hoy una gran oportunidad para el mercado del lujo”

P.: Estamos en un boom del alquiler. ¿Cómo ve la evolución de este sector para los próximos años?

R.: Nosotros nos centramos más en casas de lujo y no tanto en apartamentos. Quizá, compañías más centradas en este segundo tipo de activos están a lo mejor sufriendo más. En nuestro mercado se está viendo que propiedades que no estaban siendo mantenidas, como pueden ser antiguas masías familiares o cortijos, están siendo reconstruidas y preservadas para un turismo exclusivo y de lujo. Esta es una gran oportunidad para el sector.

P.: **¿Ha variado mucho en el tiempo el tipo de demandas en prestaciones o servicios de los clientes que contratan viviendas de lujo?**

R.: Lo que ha cambiado sobre todo es la confianza. El creernos que en España sí hay turismo de lujo. La estadía media también ha variado. Antes los alquileres rondaban los siete días y ahora esta cifra se ha duplicado hasta los catorce. Es un reflejo de la confianza que tienen los viajeros en nuestro país. Además, se han abierto muchos puertos deportivos, lo que genera que muchos turistas que vienen en barco escojan España. Sólo en Ibiza ha habido tres renovaciones de puertos en los últimos tiempos. El golf es otro factor predominante en el sector.

P.: **En cuanto a las rentas, ¿los precios siguen lejos (igual que en la vivienda convencional) de la época dorada de los 2000?**

R.: En los últimos cinco años, ha habido un crecimiento notable en las rentas, de entre el 15% y el 35%. Algunos destinos como Formentera, donde no hay apenas producto, hemos podido llegar a un aumento de precios del 70% desde 2013.

“El alquiler de vivienda de lujo se ha encarecido entre un 15% y un 35% en los últimos cinco años”

P.: **¿Crecerá también el porcentaje de inversión del mercado de lujo en el sector residencial en los próximos años?**

R.: Confiamos en que crezca porque las leyes ahora son más laxas. España es una oportunidad de negocio, hay más producto e infraestructura. Además, podemos ver cómo muchísimas marcas de moda y lujo han abierto sus oficinas en España, lo que ya es un indicativo.

P.: **En su mayoría, este perfil de inversor o cliente es internacional en busca de playa. ¿Continuará esta dinámica? ¿El cliente nacional aumentará su presencia?**

R.: La solidez del mercado de lujo y del mercado inmobiliario español están generando que las inversiones sean más seguras. Estamos aún lejos de una saturación del sector en el país, y ya vemos como el propietario español está aumentando nuestra cartera, además de que su mentalidad también está cambiando a la hora de rentabilizar las propiedades, con proyectos en los que piensa más a largo

plazo.

P.: Bonder&Co acaba de unirse a Le Collectionist. ¿Cree que veremos más operaciones de este tipo en el sector en España?

R.: A nivel global, Luxury Retreats fue adquirido el año pasado por Airbnb (por 282 millones de euros), y Onefinestay por Accor Hotels hace dos años (previo pago de 170 millones de dólares). Es un indicativo de que están habiendo adquisiciones y esperamos que se den muchas más en los próximos años.