Knight Frank

INSIDE VIEW

EDICIÓN #5

ESPAÑA 2016

Propiedad en venta - Sierra Blanca, Marbella

El mercado español

Desde que España entrara en una nueva fase en 2014, resucitando de las cenizas de la recesión para terminar superando a la mayoría de las economías de la zona Euro, algunos bolsillos nacionales han logrado un impulso propio.

España aún no ha despegado del todo: la situación política sigue en punto muerto tras la celebración de dos elecciones generales y la tasa de desempleo se mantiene alta. No obstante, las regiones en las que se especializa Knight Frank (Madrid, Barcelona, Marbella, Mallorca e Ibiza) empiezan a mostrar claros signos de recuperación.

Desde 2011, Madrid lleva siendo testigo de un aumento de los precios y, aunque el 70% de los compradores son nacionales, la mayor parte de la demanda extranjera proviene de Latinoamérica, cuyas aquejadas economías impulsan a los inversores hacia un destino seguro de la zona Euro. Los emplazamientos prime por los que más apuestan son distritos como el Salamanca, Chamberí y Jerónimos, y cada vez más perciben Madrid como una ciudad ideal a la que trasladar a sus familias y en la que educar a sus hijos. El estilo de vida que ofrece Madrid suscita gran interés y atractivo y ya ni siquiera se tarda tanto en llegar a la playa: con el tren de alta velocidad en 90 minutos está uno en Valencia y en Málaga en poco más de 2,5 horas.

Los bajos niveles de oferta de segunda mano y la escasez de proyectos de obras nueva (hay tan sólo 250 nuevas unidades en venta) ha mantenido una relativa estabilidad entre los valores inmobiliarios de Madrid en los últimos años. Cuando un inmueble situado en zona prime sale a la venta se genera una fuerte competencia entre los compradores —el 99% no necesita pedir una hipoteca.

Barcelona proyecta una red incluso más amplia que la de Madrid. Los patrimonios catalanes suponen un apoyo importante a la recuperación económica de España, pero la ciudad atrae también a una extraordinaria variedad de nacionalidades, la mayoría de las cuales busca un refugio céntrico a precios razonables en áreas como el Eixample, Barrio Gótico o junto a la playa de la Barceloneta, para hacer uso propio ocasional y para obtener ingresos por alquiler.

Asimismo, Barcelona está adoptando el estilo de vida de lujo con la entrada de hoteles de gran calidad, entre los que se incluyen el Mandarin Oriental, la llegada de marcas como Soho House y la transformación de su Port Vell en un puerto deportivo para súper yates.

En Marbella, la demanda está dominada por compradores europeos del norte, británicos y rusos. El mercado dio un giro de tuerca en 2012 y los precios están subiendo desde entonces. Los europeos del norte están favoreciendo las ventas de inmuebles de más de 10 millones de euros en las zonas prime frente al mar de la Milla de Oro y La Zagaleta. También entre los dos extremos se registra bastante demanda de chalets o apartamentos modernos, de nueva construcción, en urbanizaciones pequeñas y cerradas. Las compras sobre plano vuelven a ganar popularidad pues son una buena forma de adquirir una vivienda de alta calidad y tecnología que los compradores buscan y que pueden financiar.

La anulación del plan urbanístico de Marbella de 2010, lo que significa que la ciudad ahora se rige por el plan urbanístico de 1986, ha generado cierta incertidumbre sobre el futuro de los 16.500 inmuebles (aproximadamente el 15% de la oferta de Marbella) que no cumplen con el plan. Las autoridades locales y regionales han expresado su compromiso continuo con la elaboración de un nuevo plan urbanístico que no sólo trataría ese problema, sino que también proporcionaría a Marbella un conjunto de normas sostenibles para la futura expansión de la ciudad y la renovación de su parque de viviendas. Pero este hecho no está afectando, ni disuadiendo, a la mayoría de compradores y además está sacando al mercado algunas oportunidades de inmuebles más antiguos en zonas bien ubicadas y consolidadas.

Ibiza es todo un fenómeno por derecho propio y se parece más a St Tropez, Miami y Miconos que al resto de España en cuanto al estilo de vida que ofrece y al público joven y pudiente que atrae. Si se busca un barómetro que mida el prestigio de Ibiza, no hay más fijarse en el inédito número de jets privados y súper yates que llegan a la isla cada verano.

La vecina isla de Mallorca tiene una oferta adaptada a todos los presupuestos, pero sus inmuebles son especialmente codiciados entre aquellos compradores particularmente pudientes que buscan una vivienda en la ciudad, frente al mar o en el interior de la isla. Palma ofrece todo el encanto y los atractivos de una capital innovadora y cultural, mientras que otros compradores encuentran su refugio en el exclusivo puerto deportivo o en las urbanizaciones con campo de golf o en pueblos de montaña idílicos como por ejemplo Deià y Sóller. Su atractivo puede ser distinto y diverso, pero ninguna duda cabe de que todos sus mercados generan gran interés gracias a esa sensación de energía y optimismo que emanan, y a una oferta de estilos de vida enormemente atractiva; no sorprende entonces que los compradores extranjeros hayan regresado a la isla y quieran formar parte de ella.

Mark Harvey
Director del departamento español

Creatividad a través de la gastronomía

Dani García comparte su pasión por la gastronomía tradicional andaluza y la puesta en marcha de su proyecto más personal hasta la fecha

Por Zoe Dare Hall

Restaurante Dani García

Cuando Dani García, chef con estrellas Michelin, abrió el restaurante CALIMA en el Hotel Gran Melia Don Pepe marbellí hace poco más de una década, encontró un socio bastante inusual con el que trabajar. Eligió a Raimundo García del Moral, un profesor de anatomía patológica de la Universidad de Granada, y la suma de ambas mentes propició el que Dani García ideara una forma culinaria de emplear nitrógeno líquido congelado a -196ºC.

CALIMA lo convirtió en el primer chef andaluz en hacerse con dos estrellas Michelin. Y durante un tiempo, Dani García fue uno de los tres chefs europeos, junto con Heston Blumenthal y Ferran Adrià, en utilizar nitrógeno en la cocina.

Le inspiró a crear platos tales como palomitas de aceite de oliva y tomate Raf elaboradas con nitrógeno líquido y quisquillas de Motril crudas, y a encontrar una manera de congelar el aceite de oliva a -15ºC. No en vano, este chef de 40 años está considerado como el precursor de la gastronomía andaluza.

Actualmente, Dani García pasa la mayor parte de su tiempo en Marbella. “Es el lugar donde nací y me trae recuerdos de mi infancia. Y es el lugar donde también vivo ahora, en una casa en Puerto Banús, con espectaculares vistas de la montaña de La Concha”.

Marbella es también el lugar donde trabaja, en sus dos restaurantes en el hotel de cinco estrellas Puente Romano: el Dani García, de dos estrellas Michelin, y el restaurante y bar de tapas andaluz BiBo. “Alta cocina con un toque informal”, así es como lo describe Dani García.

Uno de sus lugares favoritos de Marbella es la playa, donde empieza cada día su jornada con un poco de footing mañanero por el paseo marítimo. Se dirige hacia el este y su ruta le lleva al centro de Marbella por el camino de arena por el que fluyen constantemente corredores, ciclistas y patinadores que disfrutan de la belleza de este tramo entre el mar y las montañas bordeado por algunas de las mansiones más lujosas de Marbella. También corre más allá de la playa del Puente Romano, donde pasa la mayor parte del tiempo. “Suelo estar entre los fogones de mis restaurantes. Alterno cocinar con el proceso creativo desde una zona tranquila de mi restaurante” comenta.

Andalucía juega un papel fundamental en su inspiración. Sus primeros recuerdos culinarios, afirma, son de “mi madre en la cocina preparando una deliciosa comida. Mi madre y mi abuela han sido quienes más han influido en mí”.

Se formó en la escuela de hostelería de Málaga, La Cónsula, antes de convertirse en aprendiz del chef vasco Martín Berasategui, quien tiene ocho estrellas Michelin, más que cualquier otro chef español.

La experiencia inspiró a Dani García a seguir adelante con su propia marca gastronómica como jefe de cocina en Tragabuches, en la espectacular y acantilada ciudad andaluza de Ronda. “Es un lugar muy especial para mí. Es donde empecé mi carrera y donde recibí mi primera estrella Michelin a la edad de 25 años” confiesa. También considera un triunfo personal el haber introducido platos tales como el gazpacho de cereza y el ajoblanco (sopa de ajo y almendras fría) en el menú de un sofisticado restaurante en una época en que la alta cocina se asociaba sólo con la gastronomía francesa y el foie gras.

La ambición de Dani García es dar a conocer la gastronomía tradicional andaluza y otorgarle el lugar que bien merece en el mapa gastronómico mundial y llevar los productos naturales de la región, ya sea el atún de Barbate o las verduras de su propio huerto, a nuevos niveles. “Siento gran apego hacia mi tierra y la cultura andaluza, por ello es natural que estén muy presentes en mis platos. En mi cocina combino técnicas e ingredientes locales e internacionales; es una unión entre la tradición y los productos andaluces de vanguardia” afirma.

Muy pronto los comensales de Madrid tendrán la oportunidad de degustar el sabor de Andalucía de Dani García pues éste ha anunciado recientemente que este año abrirá una filial de BiBo en el prestigioso Paseo de la Castellana de la capital española. El chef también ha dado a entender que habrá otro nuevo restaurante a la vista, posiblemente en Nueva York, un mercado en el que lleva un tiempo tratando de entrar.

Cuanto más crece su marca, más piensa a nivel local, comenta. “Nuestra cultura y diversidad hace que seamos, gastronómicamente hablando, una de las regiones más ricas de España. Lo mismo ocurre con España a nivel mundial. Ferran Adrià y miles de personas que han visitado El Bulli están por todo el mundo difundiendo qué es la gastronomía española”.

La fantasía y la magia juegan un papel muy importante en la exploración culinaria de Dani García. A menudo habla de su voluntad de sintetizar el espíritu de los cuentos de hadas y los cuentos infantiles, y su nuevo menú en Dani García —«mi proyecto más personal», como él lo define— se basa en el libro El Principito. «Se trata de un menú en el que el protagonista es el sabor», explica. «El sabor es invisible, la vista no lo puede apreciar. A medida que crecemos inevitablemente cambia nuestra forma de percibir las cosas. Cada plato representa un capítulo y un reflejo del libro, en el que los gustos, los productos de la tierra y la creatividad constituyen la base de la historia».

Es bien sabido que los chefs tienen pocas oportunidades —o habilidad— para relajarse, acostumbrados como están a trabajar muchas horas, especialmente durante la noche y los fines de semana, y bajo mucha presión; pero cuando no está en los fogones de Puente Romano, Dani García pasa su tiempo libre en la playa con sus hijas o jugando a pádel (un deporte híbrido entre el tenis y el squash). Si se le pide que recomiende aquellos restaurantes que pueden pasar desapercibidos al turista corriente de la Costa del Sol, Dani García sugiere la marisquería Los Marinos José en Fuengirola; La Cosmopolita, un moderno restaurante de tapas de Málaga; y el Restaurante Noor, de inspiración árabe, situado en Córdoba y a cargo de su amigo Paco Morales.

Y añadiría un establecimiento más a esa lista: su propio restaurante, BiBo. «Como cliente es el lugar al que más me gusta ir. Refleja mis viajes y todo lo que más me gusta», afirma Dani García. Es posible que la marca Dani García esté a punto de protagonizar una importante expansión, pero el hombre detrás de esa marca es verdaderamente feliz cuando está en Marbella.

> **“La ambición de Dani García es dar a conocer la gastronomía andaluza y otorgarle el lugar que bien merece en el mapa gastronómico mundial, llevar los productos de la región a nuevos niveles.”**

Chef Dani García

Ganando terreno

España vuelve pisando fuerte en Europa, pero ¿hasta qué punto se podría decir que el mercado inmobiliario prime del país refleja el retorno del crecimiento económico?

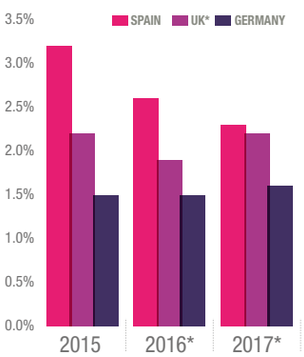
Por Kate Everett-Allen

La economía española ha protagonizado una fuerte recuperación tras la crisis. Se prevé que en 2016 el crecimiento del PIB de España (2,6%) supere el del Reino Unido (1,9%) y el de Alemania (1,5%), y que se mantenga muy por delante de la media de la zona Euro en los próximos tres años.

La ultra flexible política monetaria del BCE y los bajos precios del petróleo han favorecido un aumento del consumo privado, de la tasa de empleo y de las rentas familiares. Los fundamentos del mercado mejoran, pero sigue latente el contexto de incertidumbre global.

En 2016 destacan dos tendencias clave del mercado inmobiliario. En primer lugar cabe destacar el aumento del número de compradores extracomunitarios: existe una fuerte presencia de inversores latinoamericanos en Madrid, de compradores procedentes de Oriente Medio en Marbella y de inversores suizos en Ibiza. El perfil de los compradores que adquieren inmuebles de lujo en España está cambiando. La segunda tendencia clave a destacar es la fortaleza de la franja de precios de 1 millón a 3 millones de euros; casi todos nuestros mercados prime la consideran ahora su segmento más activo.

Datos macroeconómicos
Crecimiento del PIB (variación interanual expresada en %)



IMF World Economic Outlook
*Previsión

Madrid

En los últimos dos o tres años Madrid ha vuelto a estar en el punto de mira de los inversores residenciales y comerciales. A nivel nacional, el precio de la vivienda cayó un 31% de media entre los valores máximos y mínimos, pero los mercados prime de Madrid registraron descensos más cercanos al 20%. Los precios prime oscilan ahora entre 5.000 €m2 y 7.000 €m2.

Los distritos más importantes (Salamanca, Chamberí y Jerónimos) representan cerca del 70% de las búsquedas de inmuebles de Madrid, y zonas como El Viso y La Habana están en el punto de mira de los compradores más pudientes.

Un tercio de los compradores son extranjeros. Desde 2012 los compradores latinoamericanos han aumentado su presencia; no en vano, el 30% de todas las ventas cerradas en 2015 por el equipo de Madrid estuvo protagonizado por este colectivo. También hay varios promotores venezolanos interesados en algunas promociones residenciales *prime* importantes en la ciudad.

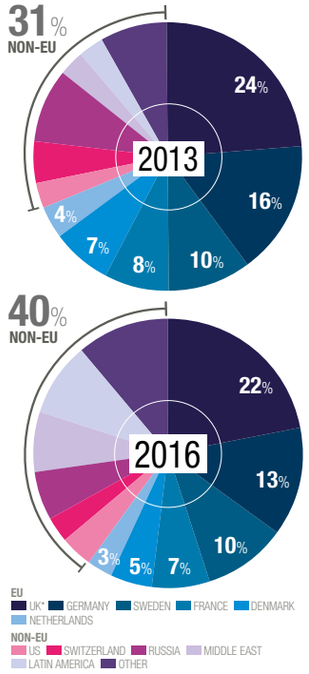
Barcelona

Los precios de Barcelona se estabilizaron en 2015 y las áreas principales de la ciudad (Eixample y la Zona Alta) han sido testigos de un ligero aumento de los precios.

Entre 2012 y 2015 el porcentaje de ventas residenciales en Barcelona aumentó un 86%. Los compradores locales, impulsados por unos indicadores económicos positivos, han vuelto una vez más al mercado, pero los inversores extranjeros siguen dominando el segmento de lujo del mercado.

La fortaleza de la libra esterlina en 2015, el tipo de cambio GBP/EUR se situó en 1,4, reavivó el interés de los compradores británicos; de igual manera se ha fortalecido el interés entre compradores franceses, belgas y holandeses.

Nacionalidades
Variación del perfil del inversor extranjero en España (%)

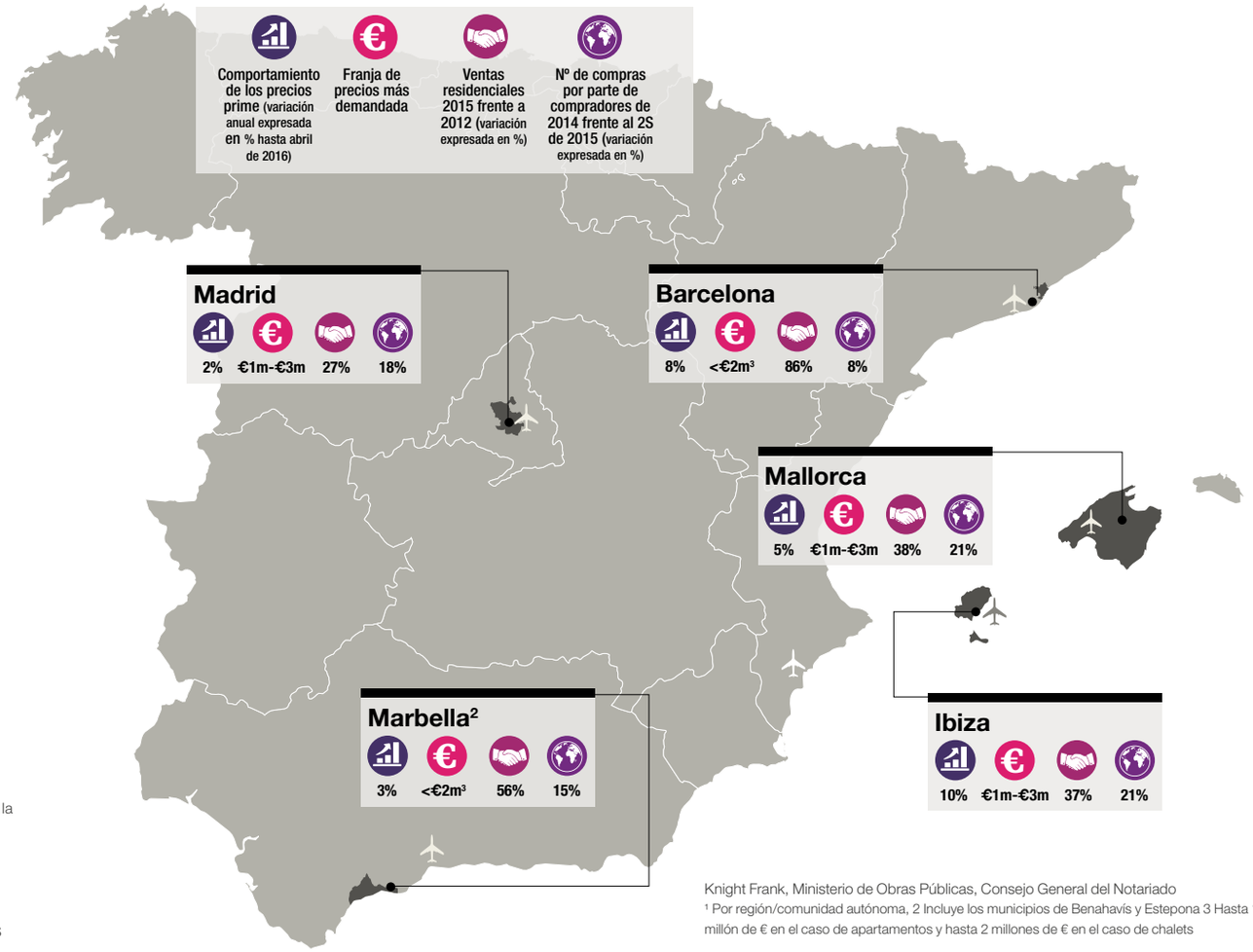


Knight Frank Research.
*Los datos y las clasificaciones son rigurosos en la fecha de publicación

Marbella

El aumento de los volúmenes de venta en Marbella sugiere un retorno de la confianza. El crecimiento de los precios empieza a ser positivo gracias a los chalets modernos de nueva construcción ubicados en buenos emplazamientos, las viviendas situadas a primera línea de playa a lo largo de la Milla de Oro y las urbanizaciones cercadas tales como Sierra Blanca, Camojan y La Zagaleta cuyo comportamiento supera la media del mercado.

El interés de los compradores procedentes de Oriente Medio ha aumentado significativamente. El número de búsquedas de inmuebles en Marbella por parte de inversores de Oriente Medio a través de la página web de Knight Frank aumentó un 164% entre 2014 y 2015.La reciente resolución sobre el plan urbanístico de Marbella de 2010, que afecta a aproximadamente el 15% del parque de viviendas de Marbella, dicta cierta prudencia respecto a los inmuebles afectados, pero también ha redirigido la atención hacia inmuebles situados en emplazamientos consolidados que cumplen con el plan urbanístico de 1986, así como hacia los que se encuentran más allá del límite municipal en áreas como Benahavís y Estepona.



Knight Frank, Ministerio de Obras Públicas, Consejo General del Notariado
¹ Por región/comunidad autónoma, 2 Incluye los municipios de Benahavís y Estepona 3 Hasta 1 millón de € en el caso de apartamentos y hasta 2 millones de € en el caso de chalets

Mallorca

Tras haber alcanzado su punto más bajo en invierno de 2014, el mercado prime de Mallorca ha entrado en un nuevo ciclo de crecimiento. Los mercados prime de la isla —Andratx, Son Vida y Deià— siguen siendo favoritos entre los compradores británicos, alemanes y escandinavos. No sólo se ha fortalecido la demanda externa (las ventas a compradores extranjeros aumentaron en 2015 un 21% interanual), sino que la confianza entre los compradores locales también ha mejorado. Los préstamos hipotecarios en las Islas Baleares aumentaron un 20% entre enero de 2015 y enero de 2016. La construcción de nuevas viviendas en la isla prácticamente se estancó a partir de 2008, pero en los dos primeros meses de 2016 se registró un aumento del 55% del número de solicitudes de nuevos proyectos residenciales frente a los datos anotados en el mismo período de 2015 —el mayor aumento de los últimos 10 años, según la Oficina de Estadísticas Baleares (IBESTAT).

Ibiza

El nivel superior del mercado inmobiliario ibicenco se ha distanciado del mercado general y es testigo de fuertes aumentos de precios pues la demanda empieza a superar la oferta.

Entre 2012 y 2015 el volumen de ventas en la isla aumentó un 37% y los compradores extranjeros están siendo cada vez más activos. Ibiza recibe más de 8.000 vuelos privados al año y según NetJets, Londres-Ibiza y Londres-Palma de Mallorca son algunas de las rutas más populares.

A medida que la costa sur va alcanzando su máximo desarrollo, la atención vira hacia los mercados del interior y la costa norte. La nueva carretera a San Juan, en el noreste, acortará significativamente las distancias.

La compra de inmuebles en España

Comprar una vivienda en España es un proceso relativamente sencillo, pero Knight Frank siempre recomienda contratar los servicios de un respetado agente inmobiliario, un abogado y un notario.

Proceso de compra

Se selecciona el inmueble y se acuerdan las condiciones de compra. A continuación debe asegurarse la vivienda, lo cual puede hacerse mediante un contrato privado a suscribir entre las dos partes. Es habitual abonar el 10% del precio de compra (arras) en este acto. A la entrega de la vivienda se otorga la escritura pública que debe ser firmada por ambas partes ante un notario público español. El deber del notario es elevar a público la escritura de cesión.

Gastos de notaría

Los gastos de notaría se pagan según lo establecido por la ley; es decir, el vendedor debe asumir el 80% y el comprador el 20%, salvo que se acuerde algo distinto; si bien en la práctica es habitual que el comprador pague el importe total. Los gastos están fijados por ley en base a una horquilla variable. Se aconseja designar a un abogado local que hable el idioma del comprador; éste realizará una búsqueda del título y asesorará al comprador sobre todos los aspectos de la inversión. Los honorarios del abogado rondan el 1% del precio de compra del inmueble.

Los gastos de notaría y de registro están fijados por ley en base a una horquilla variable y ascienden aproximadamente al 1,5% del precio de compra.

Costes de compraventa /impuestos

En líneas generales, los impuestos, honorarios y gastos legales relacionados directamente con la compra de una vivienda finalizada oscilan entre, aproximadamente, el 10% y el 11%.

En el caso de las viviendas adquiridas directamente al promotor o constructor se aplica un 10% de IVA respecto al valor del inmueble; a ello cabe sumar además el 1,5% del impuesto sobre actos jurídicos documentados (AJD). Ambos importes deben ser sufragados por el comprador. En el caso de locales comerciales y garajes que no sean anejos de una vivienda, y de parcelas adquiridas directamente a un promotor o constructor, se aplica un 21% de IVA más un 1,5% de AJD.

En viviendas de segunda mano existe un impuesto de transferencia que también se rige por una horquilla variable en función de la ubicación y el precio de compraventa.

Sin embargo, existen ciertas excepciones:

- El 3,5% en el caso de la transferencia de un inmueble cuyo valor real (el valor catastral actualizado, multiplicado por la tasa del municipio en el que se ubica el inmueble) no supera los 130.000 €, siempre y cuando se utilice como vivienda permanente del comprador y éste no sea mayor de 35 años; o 180.000 € cuando el uso del inmueble sea de vivienda permanente del comprador y éste demuestre tener una incapacidad superior al 33%.
- El 2% cuando se trate de un inmueble adquirido por un particular o una sociedad cuya actividad esté clasificada dentro del sector inmobiliario para su posterior reventa y así se especifique en la escritura de compraventa. El nuevo propietario dispondrá de un período de cinco años para vender la propiedad. En caso de no venderla dentro de este plazo, el propietario deberá pagar la diferencia para compensar la tarifa normal aplicable.
- Tanto si el vendedor como el comprador son sociedades o autónomos que están sujetos al pago del IVA y renuncian a su derecho a la exención del IVA, se aplicará una inversión del sujeto pasivo del IVA; en tal caso el IVA a sufragar será del 0% y el impuesto sobre actos jurídicos documentados será del 2%. En resumen, las segundas y posteriores operaciones inmobiliarias entre sociedades/autónomos sólo están sujetas al pago del 2% del AJD.

En todos los casos se aplica asimismo un impuesto municipal conocido como plusvalía (que no debe confundirse con el impuesto sobre el patrimonio que el vendedor es responsable de pagar cuando vende el inmueble). Salvo acuerdo en sentido contrario, el vendedor debe pagar esta plusvalía. Se trata de un impuesto municipal sobre el incremento del valor del suelo desde la fecha de su compra hasta la fecha de su venta. Desde enero de 2013 debe facilitarse el comprobante de pago de la plusvalía para registrar la nueva titularidad.

Si el comprador solicita una hipoteca deberá calcular unos gastos adicionales del orden del 3%.

Registro

Es preciso registrar la nueva titularidad inscribiendo la escritura de transferencia o escritura pública en el Registro de la Propiedad. Este es el último paso y el que garantiza su titularidad legal del inmueble.

Titularidad

Así como un inmueble puede ser propiedad de un particular, también puede serlo de una sociedad. Las sociedades propietarias pueden ser sociedades españolas o extranjeras.

Permiso de residencia

No es necesario disponer de un permiso de residencia para comprar un inmueble en España, salvo que se tenga intención de residir en España durante más de 183 días por año natural, en cuyo caso será preciso solicitar la residencia fiscal en España.

Los ciudadanos extracomunitarios que quieran residir permanentemente en España deberán obtener un visado de residencia especial en el consulado español de su país de origen. Con este visado pueden solicitar un permiso de residencia.

Visado de oro

En aras de atraer la inversión hacia España, en 2013 el gobierno decidió preparar una batería de cambios en el sistema de permisos de residencia y ofrecer un permiso válido durante dos años (ampliado a cinco años en 2015 y que incluye el derecho a trabajar en el país), y allanar el camino para solicitar la ciudadanía a cualquier comprador con disposición a invertir un mínimo de 500.000 €en inmuebles en España. Entre las alternativas a invertir en inmuebles se incluye: depositar un millón de euros en una cuenta bancaria española, invertir en acciones de una sociedad española por ese mismo importe o invertir dos millones de euros en deuda pública española, o implantar un proyecto de creación de empleo en el país.

N.I.E. (Número de Identificación de Extranjeros)

Los compradores que no sean españoles deben solicitar un número N.I.E. a las autoridades policiales locales. Este número es necesario si se quiere realizar alguna operación inmobiliaria (compra, venta, servicios públicos, seguros, etc.)

Si desea obtener más información le rogamos que consulte nuestra Guía para comprar una propiedad en España que Diana Morales Properties ha preparado para Knight Frank.

La legislación y las normativas están sujetas a cambios, como también lo están las circunstancias personales de cada individuo. La presente información pretende ser una guía para aquellos que estén sopesando comprar un inmueble en España, pero no busca proporcionar o reemplazar el asesoramiento jurídico que dichos compradores deben obtener, como tampoco pretende tener efecto contractual alguno.

La red española

El equipo en Londres trabaja mano a mano con nuestra red de oficinas locales en España. Nuestros agentes locales han sido seleccionados cuidadosamente por su integridad, experiencia y profesionalidad.

Londres

MARK HARVEY
Head of the Spanish Department
+44 20 7861 5034
mark.harvey@knightfrank.com

EDWARD DE MALLET MORGAN
Prime sales
+44 20 7861 1553
edward.dmm@knightfrank.com

KATE EVERETT-ALLEN
International Research
+44 20 7167 2497
kate.everett-allen@knightfrank.com

ASTRID ETCHELLS
International PR
+44 20 7861 1182
astrid.etchells@knightfrank.com

España

Knight Frank Madrid

ERNESTO TARAZONA
Head of Residential and Land
+34 915 959 045
ernesto.tarazona@es.knightfrank.com

JOSE GREGORIO FARÍA
Head of Prime Residential
+34 915 959 091
josegregorio.faria@es.knightfrank.com

Knight Frank I Diana Morales Properties, Marbella

PIA ARRIETA
Partner
+34 952 76 51 38
pia@dmproperties.com

Otros mercados: Barcelona, Girona, Mallorca y Ibiza

Important Notice

© Knight Frank LLP 2016 – This report is published for general information only and not to be relied upon in any way. Although high standards have been used in the preparation of the information, analysis, views and projections presented in this report, no responsibility or liability whatsoever can be accepted by Knight Frank LLP for any loss or damage resultant from any use of, reliance on or reference to the contents of this document. As a general report, this material does not necessarily represent the view of Knight Frank LLP in relation to particular properties or projects. Reproduction of this report in whole or in part is not allowed without prior written approval of Knight Frank LLP to the form and content within which it appears. Knight Frank LLP is a limited liability partnership registered in England with registered number OC305934. Our registered office is 55 Baker Street, London, W1U 8AN, where you may look at a list of members' names.

Recent Global Publications

Spanish View 2016

The Wealth Report 2016

International View 2016

KnightFrank.com/Publications

Knight Frank

KnightFrank.com