

**Diana Morales
Properties**



INFORME DEL MERCADO INMOBILIARIO EN MARBELLA 2017

2016 fue un año lleno de sorpresas. Tanto en Marbella como en gran parte de Europa, la mayor sorpresa ha sido el Brexit que desató una situación de alarma temporal pero el 2017 ya se está perfilando como un año muy diferente.

2016: MERCADO Y TENDENCIAS

El periodo comprendido entre 2013 y 2016 ofreció una imagen bastante clara de la reactivación de la economía y la recuperación del sector inmobiliario en la Costa del Sol, impulsadas por un temprano (y continuo) aumento de las cifras de turismo, la estabilización del sector bancario y el retorno gradual del crecimiento a nivel nacional. Cuando esta tendencia se consolidó, lo que una vez fueron “activos tóxicos” fueron adquiridos por fondos de inversión, la mayoría de las propiedades que aún seguían en cartera se vendieron y, al poco tiempo, la maquinaria del sector de la construcción se puso de nuevo en marcha.

Una nueva generación de compradores extranjeros reavivó el interés por Marbella, pero con un escenario distinto: surgió una gran demanda de propiedades de nueva construcción con lo último en diseño arquitectónico y modernas prestaciones técnicas, mientras que el mercado de inmuebles de segunda mano –si bien recuperándose– se fue quedando atrás, aunque creció la demanda de propiedades antiguas en zonas *prime* y con potencial para su reforma. Sin embargo, la gran competencia por las escasas parcelas edificables provocó que los precios aumentaran, especialmente en Marbella. Cuando todos los indicadores eran favorables y la región se encontraba en la clásica fase alcista del ciclo, a finales de 2015 recibimos el primer varapalo cuando el Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) 2010 fue anulado por el Tribunal Supremo de Madrid.

Los consiguientes problemas acarreados por la situación urbanística en algunas zonas de Marbella han frenado su desarrollo en cierta medida, pero la demanda de propiedades y el interés en el estilo de vida de esta región es tan fuerte que el foco se desplazó a Benahavís, Estepona, Mijas y también Ojén, localidades cuyos ayuntamientos no tienen problemas de licencias urbanísticas y estaban deseosas de atraer inversión. La popularidad de villas, apartamentos y casas pareadas o adosadas de estilo moderno continuó, mientras que los excelentes rendimientos de los primeros proyectos en combinación con las crecientes cifras de ventas animaron a un número cada vez mayor de inversores y promotores a emprender nuevos desarrollos de pequeñas y medianas dimensiones, desde Manilva en el oeste, a La Cala de Mijas en el este.

Algunos de los numerosos proyectos que actualmente están en marcha son: Arboleda y The Edge en Estepona, Mirabella Hills y Marbella Club Hills en Benahavís, The Hills en La Quinta, Palo Alto en Ojén e Icon-The Residences en Marbella este. Proyectos como Jardinana en La Cala de Mijas y Golf Hills Village en Estepona se están vendiendo o se han vendido rápidamente, lo que proporciona a los inversores internacionales la seguridad para acometer proyectos de obra nueva en nuestra zona. Prueba de ello es la inversión realizada por fondos internacionales como Round Hill Capital en la urbanización de Palo Alto o Taylor Wimpey en nuevos proyectos como Acqua en Nueva Alcántara, Horizon Golf en Mijas y Botanic en La Reserva de Alcuézar. Además, CTH Capital participa en el proyecto UNO, en primera línea de playa de El Ancón en la Milla de Oro de Marbella, el cual ha tenido un gran éxito en su fase de pre-reserva, mientras que Neinor Homes y Kronos Investment Group están a su vez involucrados en proyectos en las zonas de Marbella, Estepona y Benahavís.

VENTA DE PROPIEDADES DESDE 2004-2016 EN MARBELLA, BENAHAIVIS Y ESTEPONA

Año	Benahavís	Estepona	Marbella	Total
2004	353	882	4.779	6.014
2005	412	2.244	4.017	6.703
2006	650	1.788	4.432	6.870
2007	633	2.581	3.568	6.782
2008	438	1.721	2.116	4.275
2009	559	1.086	2.199	3.844
2010	422	1.154	2.389	3.965
2011	311	1.248	2.259	3.818
2012	593	1.490	2.519	4.602
2013	532	1.669	3.106	5.307
2014	708	2.109	3.982	6.799
2015	743	2.054	4.435	7.232
2016	625	2.123	4.001	6.749

*Cifras del 4T 2016 provisionales

Fuente: Ministerio de Fomento

Mientras tanto, los bancos están contribuyendo con mejores condiciones de financiación y bajos tipos de interés. Todo ello, unido al hecho de que los precios de los inmuebles de Marbella todavía presentan una excelente relación precio-calidad para los compradores de gran parte de Europa, hace que el pronóstico sea muy positivo de cara al corto y medio plazo.

EL IMPACTO DEL BREXIT

Una vez más, parecía como si la Costa del Sol hubiera superado el obstáculo del PGOU de Marbella y estuviera preparándose para un crecimiento acelerado a medida que avanzaba hacia la fase intermedia del ciclo. Los mercados tradicionales como los de Reino Unido, Irlanda y los Países Bajos resurgieron, mientras que los ‘nuevos’ como los de Escandinavia, Bélgica, Francia, Oriente Medio y Marruecos crecieron a un buen ritmo. Las ventas a clientes de nacionalidad rusa fueron las únicas que no obtuvieron buenos resultados debido a la situación política en Ucrania, y a la pérdida de valor del rublo. Entonces sucedió lo inesperado: el pueblo británico votó para abandonar la Unión Europea, alzándose con la victoria por un pequeño margen (51,8%). Si consideramos la evidente posibilidad de que más de uno emitiera un voto de castigo, sin imaginar que la campaña para abandonar la UE realmente pudiera ganar, el mandato público obtenido es ciertamente muy débil, pero el resultado del referéndum es legalmente válido y por tanto el gobierno británico actúa de forma legítima cuando promueve los primeros pasos que significarán la secesión de la Unión Europea en 2019.

En nuestro pequeño paraíso, nos sentimos muy lejos de los principales escenarios políticos. Sin embargo, dado que las fortunas de la Costa del Sol están estrechamente vinculadas con las de sus principales mercados en Europa del Norte, los acontecimientos importantes se sienten también aquí sobre el terreno. El *Brexit* es un ejemplo excelente, pues aunque su cuota global de ventas ha descendido, los británicos siguen siendo el principal mercado para propiedades en esta región, representando aproximadamente un 35% del total en 2016. El mercado está ahora más diversificado y ya no depende de una única nacionalidad – sobre todo a medida que subimos en la escala de precios – pero no puede negarse que la venta de viviendas se vio afectada en la segunda mitad del año debido a que muchos compradores británicos se echaron atrás. Esto no sucedió porque no estuvieran interesados en Marbella, sino porque la incertidumbre siempre hace que los clientes actúen con cautela a la espera del desenlace de los acontecimientos.

Las estadísticas muestran una disminución en las ventas a clientes británicos el pasado año, tanto en nuestra región como en otras partes de España. Sin embargo, el fuerte incremento en las ventas a compradores escandinavos, holandeses, belgas, franceses, alemanes, de Oriente Medio y de

Marruecos contrarrestó cualquier impacto negativo en las ventas totales de 2016, pero también impidió batir el espectacular récord conseguido en 2007. Más importante aún, el impacto del *Brexit* en la venta de propiedades es probable que se experimente en 2017, debido a que las ventas realizadas durante el año a menudo se formalizan e inscriben a lo largo del siguiente. Esto significa que algunas de las ventas que se incluyeron en las cifras del año pasado fueron realmente de 2015, o sea que se iniciaron antes del *Brexit*.

Es bueno que la zona disfrute ahora de un mercado tan dinámico y diverso, por lo que bien podemos esperar una progresión en el mercado nacional e internacional gracias al crecimiento económico de España y a unas condiciones más atractivas para la obtención del “visado de oro”, aunque el atractivo de Marbella quizás no sea suficiente para contrarrestar el impacto del *Brexit* en 2017, o en el futuro inmediato.

Mark Stücklin de Spanish Property Insight

“Creo que veremos un descenso más brusco de la demanda británica en las cifras del primer trimestre cuando se hagan públicas (entre un 40% y 50% menos, tal vez incluso más), que sospecho que conducirá a una disminución general de las ventas a extranjeros inscritas en el Registro de la Propiedad en 2017”.

Estos hechos sugieren que es más probable que el impacto sea más notorio en las tradicionales comunidades de británicos a lo largo de la costa y en el segmento de propiedades de precios bajos en general, mientras que el segmento de mercado con precios más altos se verá menos afectado, ya que está más diversificado y es menos probable que los compradores británicos en este segmento se desanimen y compren fuera de la Unión Europea. El bajo tipo de cambio de la libra frente al euro tiene como consecuencia inmediata un menor volumen de ventas pero habiéndose estabilizado por el momento, se espera una recuperación gradual en años venideros.

Aunque hay que ser realista sobre el impacto del *Brexit* en las fortunas de la Costa del Sol, no hay motivo para preocuparse. En general, el impacto será



Villa en primera línea de golf en La Zagaleta Golf & Country Club



Villa exclusiva a estrenar en la Nueva Milla de Oro, Marbella oeste

más notable a corto plazo y debido a que el interés británico por Marbella está lejos de acabarse, habrá de ser relativo. La demanda de clientes provenientes de otros países continúa creciendo y los esfuerzos como la reciente representación municipal en la Moscow International Travel & Tourism Exhibition, evento en el que el alcalde José Bernal participó para promocionar Marbella, reflejan el deseo de consolidar el crecimiento de los mercados existentes y desarrollar aquellos con más potencial. Esto incluye al mercado ruso, un mercado que está mostrando signos de recuperación, y el marroquí, pero también otros más lejanos como los de China, EE.UU. y Latinoamérica, que actúan como complemento del núcleo de la base de clientes europeos y de Oriente Medio.

PERSPECTIVAS DE FUTURO

En la actualidad Marbella se siente optimista, mientras se espera otro verano con récord de turistas y disfruta de un aumento en las ventas de propiedades. Los hoteles están completos, la economía local prospera a un ritmo de récord, el panorama gastronómico está transformándose rápidamente con la aparición de nuevos restaurantes con Estrella Michelin que están convirtiendo el centro urbano y la Plaza Village de Puente Romano en lugares de atracción. Otros ejemplos del crecimiento incluyen la apertura del Oasis Business Centre, el anuncio del nuevo W Marbella Resort del grupo de inversión Platinum Estates y Marriott International en Las Chapas y un hotel y un restaurante Nobu en Puente Romano, a pesar de que la escasez de locales comerciales para alquilar en ubicaciones de prestigio es cada vez más notable. Por tanto, Marbella debe continuar promoviendo la ciudad como destino de turismo de lujo y residencial.

“Esto implica continuar invirtiendo en carreteras, instalaciones y otras infraestructuras”, comenta Pia Arrieta Morales, directora ejecutiva de Diana Morales Properties | Knight Frank, “pero también en iniciativas como la continua mejora de los estándares de formación profesional, cultura de servicio y embellecimiento de

Top 10 nacionalidades buscando propiedades - 2016

EN ESPAÑA	EN MARBELLA
1. Reino Unido	1. España
2. España	2. Reino Unido
3. Federación Rusa	3. EE.UU
4. EE.UU	4. Francia
5. Irlanda	5. Alemania
6. Alemania	6. Suecia
7. Francia	7. Bélgica
8. Países Bajos	8. Países Bajos
9. Suiza	9. Suiza
10. Italia	10. Irlanda

Fuente: Knight Frank Global Property Search en España & DMproperties.com

Venta de propiedades a compradores extranjeros en España en 2016

En 2016, las ventas de propiedades a compradores extranjeros en España (53.690) casi igualaron las cifras récord alcanzadas en 2007 (57.768) representando un 13% del total del mercado, lo que significa un máximo histórico:

Reino Unido:	10.157	(19%)
Francia:	4.338	(8%)
Alemania:	4.121	(7,5%)
Suecia:	3.610	(6,75%)
Bélgica:	3.243	(6%)
Italia:	2.911	(5,5%)
China:	2.239	(4%)
Rusia:	1.524	(2,75%)

Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

Ventas del cuarto trimestre de 2016

El total nacional de ventas de inmuebles en España aumentó en un 14%, mientras que las ventas a extranjeros aumentaron un 15% respecto al cuarto trimestre de 2015.

Noruega:	308
Rusia:	364
China:	533
Italia:	729
Bélgica:	794
Suecia:	813
Francia:	1.084
Alemania:	1.158
Reino Unido:	2.074 (16%, desciende respecto al 24% en el cuarto trimestre de 2015)
Resto:	4.821
Total:	12.678 (aumento del 5%)

Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

la zona. Marbella haría bien en trasladar su polígono industrial a otro lugar y ese sería el emplazamiento perfecto para un parque empresarial de alta tecnología. Lo que necesitamos es una visión de desarrollo de Marbella no solo a corto plazo, sino diseñar un plan general para su crecimiento y sostenibilidad, que evite la masificación, para así consolidar la marca Marbella y su exclusividad. Tenemos que crear un entorno empresarial más favorable para la inversión, y sobre

Tendencias de las ventas del cuarto trimestre de 2016 y 2015 en España**Los compradores holandeses aumentaron un 58%**

Marroquíes:	+ 49%
Italianos:	+ 44,5%
Argelinos:	+ 25%
Rumanos:	+ 23%
Alemanes:	+ 23%
Búlgaros:	+ 19%
Belgas:	+ 16,5%
Chinos:	+ 13%
Suecos:	+ 12,5%
Daneses:	+ 11%
Suizos:	+ 11%
Franceses:	+ 10%
Resto:	+ 8,5%
Rusos:	- 1%
Irlandeses:	- 5,5%
Noruegos:	- 6%
Ucranianos:	- 6,5%
Británicos:	- 28% (históricamente existe una correlación directa entre la libra y la demanda británica)

Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

todo sentar una base jurídica que transmita claridad y transparencia y genere confianza entre los compradores e inversores. Si Málaga ha podido transformar una modesta ciudad portuaria mediterránea en un centro europeo de cultura y ocio con una gran variedad de museos y proyectos como el Muelle Uno, entonces sin duda Marbella puede lograrlo”.

DIANA MORALES PROPERTIES / KNIGHT FRANK: NUESTRA OPINIÓN SOBRE EL MERCADO**Departamento de ventas de DM Properties**

“En 2016 los compradores se volvieron más precavidos con sus inversiones y más conscientes de la situación internacional. El *Brexit* afectó al número de compradores británicos, no así a clientes de otras nacionalidades, en particular noruegos, belgas y holandeses, que continuaron siendo activos compradores. Se experimentó un gran éxito en las ventas de villas en zonas como Los Olivos en Nueva Andalucía y Icon Signature Villas en Santa Clara a compradores escandinavos, belgas y holandeses principalmente y proyectos como Jade Beach de Taylor Wimpey en Nueva Andalucía. Esta tendencia ha continuado este año, donde también hemos visto una fuerte reactivación del interés británico.”

“En aquellas propiedades que estaban sobrevaloradas, poco a poco se ha ido ajustando el precio acorde a la realidad del mercado, lo que significó un estímulo para el sector inmobiliario que ganó en competitividad. Los precios se han mantenido por lo general estables, y las

ofertas suelen estar en torno a un 10% por debajo del precio de salida. Prácticamente no quedan parcelas disponibles en las mejores zonas de Marbella, aunque sigue habiendo un alto interés de compradores que buscan más allá de Marbella como, por ejemplo, en Benahavís o Estepona.”

“Hemos observado que la tendencia de los clientes (consumidores finales e inversores) a tomarse más tiempo en decidir se mantiene en 2017, aunque la popularidad de los nuevos proyectos recuerda a los años anteriores a la recesión.”

Análisis de ventas efectuadas en 2016:

Espanoles	15%
Británicos	12%
Alemanes	12%
Suecos	11%
Noruegos	11%
Franceses	7%

Ventas significativas a compradores belgas, holandeses, fineses, de Europa del Este, saudíes y kuwaitíes

Compradores de 45 a 65 años	60%
Compradores de 35 a 45 años	30%
Otros	10%

Pia Arrieta Morales, directora ejecutiva

“La mayoría de las peticiones que recibimos provienen de clientes escandinavos, y también, aunque en menor cantidad, de holandeses y belgas, quienes aumentan paulatinamente. También hemos notado una fuerte mejoría en el mercado español y una lenta recuperación entre los clientes provenientes de Rusia. Sin embargo hemos notado menor interés por parte de los clientes británicos durante el 2016 (aunque en el 2017 vuelve a crecer la demanda), y un gran aumento del interés por el programa del “visado de oro” entre los compradores saudíes y kuwaitíes.”

“Lo más demandado son los apartamentos situados en primera línea de playa en la Milla de Oro, especialmente en Puente Romano, con precios hasta 2,5 millones de euros, seguido por villas de tamaño medio hasta 3 millones de euros en urbanizaciones cerradas en la Milla de Oro (como Cascada de Camoján y Sierra Blanca) y Nueva Andalucía. Los clientes desean estar cerca de Marbella ciudad y Puerto Banús, pero alternativas como Guadalmina Baja y San Pedro de Alcántara son cada vez más populares por su ubicación junto a la playa”.

“En general, las propiedades de estilo moderno son las más solicitadas, sobre todo las villas con un diseño contemporáneo y una superficie de entre 250m² y 450m² (entre 800.000€ y 2.000.000€), así como los apartamentos modernos de entre 100m² y 150m²

(especialmente hasta 600.000€). La demanda de áticos se mantiene en el mismo nivel, pero hemos observado un reciente incremento en la popularidad de apartamentos en planta baja con jardín. Además, los servicios de conserjería in situ son un plus y la orientación sur o suroeste con vistas al mar es básicamente un *must*.”

“Las zonas emergentes incluyen aquellas próximas al mar que se extienden desde el oeste de Marbella hacia Estepona y Benahavis, como El Paraíso, Nueva Atalaya y La Alquería. En estas zonas también hay un fuerte incremento en la demanda de parcelas para construir villas modernas. Esta nueva tendencia en cuanto al deseo por propiedades de estilo moderno y de diseño, fue impulsada sobre todo por clientes escandinavos. Pero aún hay un gran interés por propiedades de segunda mano manifestado por aquellos clientes que no desean esperar hasta que las nuevas promociones estén finalizadas”.

“Los clientes exigen altas calidades en acabados y toda clase de comodidades, aislamiento de calidad, sistemas de climatización de bajo coste, energía solar, cocinas abiertas, cuartos de baño modernos y excelentes acabados, por lo que las propiedades de segunda mano suelen necesitar una renovación. A los clientes también les gusta poder disfrutar de amplias terrazas o estar cerca de todo tipo de servicios. Esto último, junto a la búsqueda de un entorno agradable y la presencia de vistas al mar, son las principales demandas de los clientes. También hay mucho interés en propiedades antiguas para reformar, ubicadas en buenas urbanizaciones de prestigio ya sea como inversión o para uso personal”.

BARÓMETRO DE INVERSIONES Y ACTIVIDAD COMERCIAL BRITÁNICA POST-BREXIT

2017 es el año en el que se ha activado el Artículo 50 y el proceso de negociación y la posible separación del Reino Unido de la Unión Europea empieza a



Villas de lujo en urbanización cerrada en Las Lomas del Marbella Club

tomar forma. Aún está por ver si acudiremos a un *Brexit* ‘duro’ o ‘suave’ y, actualmente, es difícil predecir en qué medida afectará al flujo de inversiones, pero la Cámara de Comercio Británica en España ha encuestado a una muestra representativa de 62 empresas con intensa actividad comercial con España para obtener un indicador de confianza empresarial.

El Reino Unido tiene una larga trayectoria comercial con España y, actualmente es el tercer inversor extranjero de mayor envergadura en el país con 37,6 mil millones de euros de forma directa (IED) e inversiones acumuladas que en 2016 aportaron 6,1 mil millones de euros en ingresos fiscales. Además, sus inversiones han generado 161.353 puestos de trabajo de los que 13.868 corresponden a Andalucía. En 2016, cerca de un 35% de la inversión británica en esta región ha sido en los sectores inmobiliarios y de la construcción.

ASPECTOS NEGATIVOS DE HACER NEGOCIOS EN ESPAÑA

- Educación, I+D y digitalización podrían/ deberían mejorar
- El sector público tiene una puntuación aceptable pero está considerado como uno de los obstáculos para el crecimiento
- El mercado laboral ha mejorado pero podría/ debería ser más flexible

ASPECTOS POSITIVOS DE HACER NEGOCIOS EN ESPAÑA

- La calidad y la profesionalidad de las empresas y los servicios está mejorando satisfactoriamente
- La formación de un nuevo gobierno nacional a finales de 2016 está considerado como un importante factor de estabilidad y un impulso al crecimiento económico que en España se espera que se consolide en torno a un 3% en los próximos años

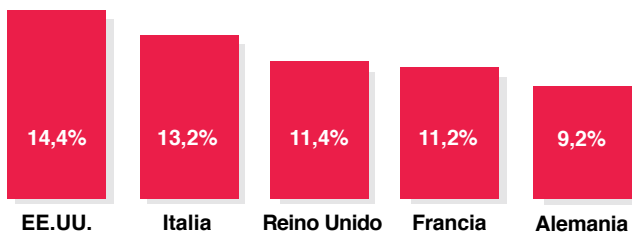
Fuente: Cámara de Comercio Británica en España

Las relaciones comerciales entre Reino Unido y España existían mucho antes de que cada uno de los países formara parte de la Unión Europea (en 1973 y 1986 respectivamente) y así se mantendrán a pesar del *Brexit*. Aunque la naturaleza de estas relaciones estará en parte determinada por los tratados de comercio a negociar entre el Reino Unido y la Unión Europea, el interés inmediato para muchos, especialmente para los propietarios británicos de inmuebles en España, es saber cómo les afectará en cuanto a su estado laboral, sus impuestos, sus derechos sanitarios y su situación residencial.



Villa junto a la playa en Las Chapas, este de Marbella

Recepción de inversión extranjera directa (IED) por país:



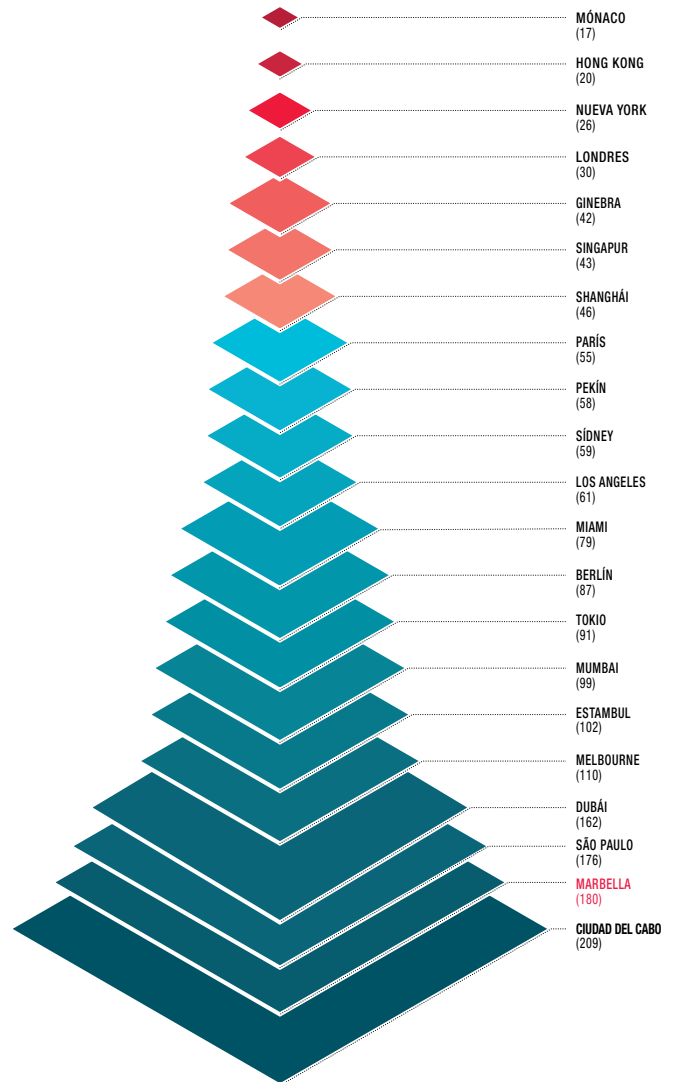
Fuente: Cámara de Comercio Británica en España

Las autoridades británicas y españolas han mostrado interés en asegurar que los cambios, en caso de que los haya, sean moderados y no afecten a los residentes extranjeros de una manera significativa. En una reciente rueda de prensa organizada por la Cámara de Comercio Británica en Marbella, el embajador británico en Madrid reiteró, una vez más, que es del interés del Reino Unido, España y la Unión Europea que el comercio continúe sin grandes cambios. A continuación, se muestra un resumen de la encuesta sobre la confianza empresarial llevada a cabo por la Cámara de Comercio Británica:

- Las empresas británicas permanecen moderadamente optimistas en cuanto a invertir y hacer negocios con España
- Son positivos con la economía y con sus rendimientos
- Como resultado, más de la mitad de las empresas británicas tienen previsto aumentar sus inversiones en los dos próximos años.
- Más del 60% de las empresas esperan que la salida de Reino Unido de la Unión Europea no afecte a sus inversiones en España. Sin embargo, cerca de un 30% cree que el Brexit afectará negativamente a sus inversiones y la mayoría de estas empresas espera que se reduzcan en más de un 10%
- Casi todas las empresas británicas que han sido consultadas creen que es viable, a medio plazo, crear un nuevo marco de lazos económicos que facilite un flujo estable de inversión británica directa en España

¿Cuántos m² se compran con 1 millón de dólares en...?

Basado en precios por m² en zonas prime en diciembre 2016



Conversión de divisas en base al tipo de cambio del 30 de diciembre 2016. Rango de precios en Hong Kong, Beijing y Shanghai para inmuebles considerados "super prime". Precios para el cálculo en Hong Kong de apartamentos y para Marbella de apartamentos ubicados en zonas prime. Donde las ciudades que encabezan el ranking alcanzan valores estratosféricos de precio por metro cuadrado de 40.000\$ - 60.000\$, Marbella tiene una media de unos 5.550\$/m². Sin embargo, urbanizaciones como Puente Romano, Los Granados y Oasis de Banús en Río Verde llegan hasta casi 12.000\$/m², situándolas cerca de los principales núcleos urbanos del mundo, mientras que la exclusiva promoción UNO en la playa del Ancón en la Milla de Oro tiene todas las unidades pre-reservadas con un precio medio de 15.000\$/m². Esto demuestra que si bien Marbella no es un núcleo urbano con una alta densidad de población, en su segmento más alto está rozando el precio por metro cuadrado de las ciudades más caras del mundo.

Fuente: Knight Frank Research

Escrito por Michel Cruz
con la colaboración del equipo de DM Properties

SOBRE DIANA MORALES PROPERTIES | KNIGHT FRANK

Diana Morales Properties goza de una posición de privilegio en el mercado inmobiliario de Marbella, basada en muchos años de experiencia y éxito en el sector de lujo. Como especialista en este sector, la reputación de la empresa se fundamenta en la calidad de servicio y la integridad, dos de los pilares esenciales que constituyen la filosofía de DM Properties. La firma aúna conocimiento del mercado local con proyección internacional, y se sustenta en valores y principios éticos tradicionales al tiempo que utiliza el conocimiento de los mercados actuales, el comportamiento del consumidor y las herramientas del marketing online. La combinación de estos factores hace de DM Properties una empresa líder en el mercado inmobiliario de lujo de Marbella, representando los intereses de los compradores e inversores inmobiliarios más importantes de la zona, además de comercializar y vender las propiedades más selectas.

Diana Morales Properties es el asociado exclusivo de Knight Frank en la zona de Marbella. Las dos empresas forman un equipo único que cuenta con la reputación y experiencia local de DM Properties y con la reconocida presencia internacional de Knight Frank, lo que garantiza que nuestros clientes reciban una excelente calidad de servicio, producto de la sinergia de estas dos compañías.

Avda. Cánovas del Castillo 4, planta 1 oficina 3
29601 Marbella, Málaga, España
Tel: +34 952 765 138 - Fax: +34 952 771 871

Av. del Prado s/n, Urb. Fuente Aloha 2 A
29660 Nueva Andalucía, Málaga, España
Tel: +34 952 908 415

DMproperties.com - info@DMproperties.com

INFORME DEL MERCADO INMOBILIARIO EN MARBELLA 2017