



Vendida al cien por cien, la promoción Naturae Borbón consta de 45 viviendas, entre apartamentos y áticos. FOTOS: JOSÉ LUIS ROS CAVAL / AGM

## Profesionales liberales copan la compra de pisos en Juan Carlos I y Juan de Borbón

El inversor se decanta por estudios y apartamentos para alquilar y emerge un nuevo perfil: empresarios del norte de la Región que buscan casa para sus hijos

GEMA ESCOBAR

MURCIA. Murciano residente en el centro urbano o en el norte del municipio, que busca más o mejores espacios; profesional liberal, y con un rango de edad de entre 35 y 50 años. Así es el perfil mayoritario del comprador finalista en el área de confluencia de las avenidas Juan Carlos I, Príncipe de Asturias, Reino de Murcia y Juan de Borbón, un 'cuadrante de oro' en el que más de 1.300 viviendas de obra nueva en cerca de treinta promociones ya terminadas, en proceso de entrega de llaves o en fase final de obra, superan ya el 70% de su co-

mercialización y se mueven entre los 2.750 y los 3.250 euros el metro cuadrado. La horquilla, que se mantiene al alza, se sitúa entre 500 y mil euros por encima de la media que se dio en la capital del Segura a lo largo de 2025.

Con una dinamización constante desde 2023, esta área –en la que aún hay parcelas para ofertar en torno a 350 viviendas más– quedará consolidada con el inminente desarrollo de la conocida como Torre Norte y en la que LandCo, promotora del Banco Santander, perfilará en torno a cien nuevas casas. Las siguientes propuestas inmobiliarias al norte, cercanas a las 2.000 viviendas, se extenderán ya de la mano de Metrovacesa en el entorno de Los Cubos, donde se han iniciado las obras de urbanización de la Unidad de Actuación II del Plan Parcial ZM-Ch4, Churra.

El comprador finalista de la tipología de 3 dormitorios, que su-

pone en torno al 60% del total de inmuebles levantados en este cuadrante y cuyo precio estándar ronda los 350.000 euros, garaje y trastero incluidos, es el de profesionales liberales que se han lanzado al mercado de reposición para mejorar su hogar anterior en cuanto a espacio, calidades y áreas de esparcimiento. «Este público objetivo ha querido una oferta diferente, con terrazas, sobre todo en los edificios orientados hacia el sur,

piscinas, gimnasios, zonas de 'coworking' y unas comunicaciones fantásticas para quien trabaja fuera de la ciudad», explica José Hernández, director de comercialización de la consultora inmobiliaria HG Patrimonial y presidente de la Federación Regional de Empresarios de la Construcción (Frecom). Concreta Hernández que, entre los compradores que han optado por alguna de las más de 250 viviendas que comerciali-



Una de las torres del residencial Metrópolis, en Juan Carlos I.

«Estamos vendiendo a la parte más alta de la pirámide adquisitiva»

G. ESCOBAR

MURCIA. El esfuerzo financiero para adquirir una vivienda es cada vez mayor, con una subida de precios que no va en paralelo a un incremento de los salarios. Mar, propietaria de una de las primeras promociones levantadas en la zona, a la que se trasladó desde Primo de

Rivera, también en Murcia, cuenta que dicha inversión ahora no le «compensaría, con los precios actuales». El presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Región de Murcia, José Ramón Blázquez, hace hincapié en que no solo hay poco suelo urbanizable, sino que el coste de urbanizar está muy alto y los costes de

construcción se han desbocado». Las dificultades de encontrar mano de obra especializada, los impuestos, «que nadie baja», o el coste de la ocupación de la vía pública, son un combinado explosivo «que involucra a muchas administraciones» y redundan en «un producto cada vez más caro», asegura. Por su parte, Cruz destaca que, aunque

existe «una demanda viva y real de 11.000 viviendas, el consumidor se está tensionando, porque los sueldos no están creciendo». Matiza además que el mercado no se enfrenta a una burbuja financiera: «Los promotores son muy sólidos; cuando se financia una promoción, los números salen».

«Estamos vendiendo a la parte

LA CIFRA

# 3.000

euros el metro cuadrado de obra nueva es la media al alza del cuadrante delimitado por Juan Carlos I –eje prémium–, Príncipe de Asturias, Reino de Murcia y Juan de Borbón. La cifra llega a los 4.000 euros en los productos inmobiliarios más exclusivos.

za en la zona, y a las que acaban de sumarse dos nuevos proyectos, destacan en número los sanitarios y los informáticos.

Rentabilidad en el arriendo

En cuanto al perfil inversor, coincide con Hernández Juan Francisco Cruz. El CEO de Condestable Home Shop, firma con más de 20 años de experiencia en la gestión y desarrollo de obra nueva, además de en el acompañamiento de proyectos para grandes empresas y financieras, como el Banco Santander, explica que «quien busca invertir no va a unidades de gran precio, y adquiere estudios o apartamentos de un dormitorio con vistas a alquilar». Al respecto, puntualiza Hernández que en este extremo se está dando una rentabilidad de hasta un 13%, y añade que la proporción de viviendas que están ofertando «para vivir y para invertir» estaría, en promociones como Lar Lebeche, en un 65/35%.

Cruz, quien comercializa en la zona cuatro promociones –unas 250 casas–, indica que, en los últimos lanzamientos, las viviendas de 2 dormitorios «están ganando espacio, pero no porque a la gente le apetezca, sino porque no 'llega' al 3 dormitorios». Así, para una primera emancipación es el modelo de preferencia para los jóvenes, que compran «normalmente con ayuda de los padres». En este sentido, Cruz pone el acento en un perfil emergente de propietario, «que quizá no llegue al 3%»: el de industriales y otros empresarios de Yecla y Caravaca de la Cruz, entre otros municipios, que quieren tener un punto de referencia en la zona de expansión de Murcia por si sus hijos, en un futuro, se trasladan al municipio a estudiar.

más alta de la pirámide, a gente con poder adquisitivo medio-alto», reconoce Blázquez, quien lamenta que sea «deficitario» lanzar vivienda protegida, «que es donde está la demanda». En cuanto al momento de incertidumbre internacional, Hernández se mantiene expectante con la evolución del coste de materiales, «aunque ya teníamos claro el incremento, independientemente de la guerra de Irán; estamos amenazados por la necesidad de mano de obra, unos costes salariales tremendos e impuestos que no bajan», concluye.