



Las obras que quedaron interrumpidas en Peraleja Golf han sido reanudadas y su comercialización se intensifica. JAVIER CARRIÓN / AGM

ción era holandesa, alentada por el respaldo de Johan Cruyff, y la otra mitad, inglesa. «Ahora cada vez hay más españoles, que después de la pandemia buscaron casa con jardín para no volverse locos y dejaron la capital». Para ella, la apertura del aeropuerto de Corvera ha supuesto un empujón extra a los desarrollos residenciales, ya que «ingleses y holandeses aprovechan que lo tienen a 5 minutos y viajan para pasar tres o cuatro días cada dos meses».

Apertura internacional

La población británica fue la compradora mayoritaria en la Región y, a día de hoy, «sigue siendo la número uno» para Casolá y Quinlan en la casi totalidad de resorts. Sin embargo, los rudos coletazos de la crisis del ladrillo y la posterior salida de Reino Unido de la Unión Europea, en el Brexit que culminó en 2020, retrajeron el a los británicos, temerosos de invertir. Mercados como el belga, y años más tarde el nórdico, tomaron el relevo y, de alguna forma, salvaron los muebles. «Tuvimos suerte, porque en esos momentos de precios a la baja, los belgas, que habían sufrido menos la crisis, aprovecharon para comprar; se puede decir que hemos sobrevivido gracias a ellos», asegura Suzanne Cherry. De Bélgica es Raoul Urlings, comprador por primera vez en 2020 y en 2023 por segunda ocasión. Aunque el golf no fue su razón principal para comprar, la práctica de



Hilera de chalés en el resort Peraleja Golf, ubicado en la pedanía murciana de Sucina. JAVIER CARRIÓN / AGM

El Brexit retrajo al mercado británico, aunque sigue siendo el principal comprador de casas asociadas al golf

Los precios medios están recuperados al 80% respecto a los años previos al estallido de la burbuja inmobiliaria

este deporte, unida al clima y a la cultura española, sí influyó en la decisión. «Los belgas forman, sin duda, una comunidad significativa en el mercado inmobiliario español. Por ejemplo, en Las Colinas (Dehesa de Campoamor, Orihuela), hoy al menos la mitad de los propietarios son de origen belga», detalla Urlings, quien añade que sus compatriotas «esperan altos estándares y acabados de lujo, y la mayoría está dispuesta a pagar por ello; la idea de que España es un país 'barato' quedó atrás hace años».

EN CIFRAS

800

viviendas aproximadamente están a la venta en la Región en los resorts con campo de golf.

4,25

millones de euros es el precio de la villa de lujo más cara ofertada en La Manga Club.

El mercado del resort, para las agencias y los propietarios –que ven en las juntas de vecinos todo un crisol de nacionalidades–, está más abierto que nunca, con compradores belgas, holandeses, nórdicos, franceses, alemanes, suizos, irlandeses, australianos, sudamericanos, rusos y de otros países del Este. Y entre los perfiles de buscadores más atípicos, los asiáticos, y, en concreto, los chinos, hasta resultar casi anecdótica su presencia. «En 21 años, solo he tenido un cliente chino, que compró en La Torre Golf (Roldán, Torre Pacheco», detalla Cherry.

La pujanza del alquiler

Otro síntoma de la recuperación del subsector inmobiliario se deja sentir en la modalidad de alquiler vacacional, cada vez más concentrado en cortas estancias –de alta rentabilidad–, aunque con fuerte presencia de inquilinos de larga duración. Es el caso de Roberto Torres, arrendatario desde este año en Condado de Alhama (Alhama de Murcia), el resort con mayor número de viviendas construidas (en torno a 7.000) y último de los que construyó Polaris en la Región. «Necesitaba una vivienda con tres habitaciones y una renta asequible, y por mi profesión en el sector de los electrodomésticos, para mí moverme en coche no era un problema», cuenta Torres, quien destaca la amplitud y cuidado tanto de las instalaciones, «muy atractivas teniendo hijos», como de los servicios del resort, uno de los más consolidados. «Por 600 euros al mes, con internet y comunidad incluidos, no tendría lo que tengo en el Condado en ninguna parte», afirma convencido.

Sin embargo, son los alquileres de corta duración los que concentran el mayor atractivo para los inversores y los propietarios de más de una residencia, que destinan a tal fin al menos una de ellas. Los precios oscilan entre los 160 y los 190 euros de media diaria, según la tipología de vivienda, de si es temporada o no de golf o de si se trata de viviendas más exclusivas y para época estival. En algunos casos, el alquiler en una villa de lujo supera con creces los mil euros a la semana, llegando hasta 6.000, en un síntoma inequívoco de un resurgir que vuelve a ilusionar hasta a los que creyeron en el fin de este modelo de vida hace ya más de una década.