

Amplitud de horquilla
La oscilación de precios en la más de una docena de complejos con campos de golf que hay en la Región de Murcia es tan amplia como la propia en cuanto a tipologías de viviendas. No solo de villas y chalés a pie de campo vive el resort, y son miles los apartamentos de uno y dos dormitorios que se alzan en los complejos. Así, según la oferta actualizada en portales como Fotocasa e Idealista, comprar una casa en estas zonas puede costar desde 87.000 euros hasta más de cuatro millones, con una franja central entre 250.000 y 350.000 euros que corresponde a chalés con dos y tres dormitorios, confirmada por agencias especializadas.

En este sentido, Suzanne Cherry, de la empresa familiar Chersun Properties, que acumula 21 años de experiencia en el sector y fue pionera en el mercado de la reventa en los resorts de Polaris, coincide en la recuperación del mercado y destaca que «las viviendas entre 80.000 y 200.000 euros se venden muy rápido, porque ahora mismo no hay producto». Al respecto, estima que actualmente hay disponibles para compra unas 800 viviendas en complejos con campo de golf en el territorio regional, muchas de segunda mano y otras en construcción, como las de Peraleja Golf o las nuevas promociones de La Manga Club.

Y es que el segmento de lujo, del que este último resort es estandarte, es harina de otro costal, por resentirse en mucha menor medida a los embates económicos. Elodie Casolá, directora de Marketing y Comunicación de Arum Group, promotora única en el que abrió camino en la Región y especializada en viviendas de lujo en complejos canarios, andaluces y catalanes, entre otros, así lo explica. «En La Manga Club, con sus cincuenta años de historia, hay un producto de mucho nivel, casas espectaculares de millonarios que se venden por más de cuatro millones de euros y que se han revalorizado desde la pandemia», puntualiza. «Somos los únicos que tenemos terreno para desarrollar en La Manga Club, donde ya hay construidas entre 2.300 y 2.400; ahora mismo –añade–, de obra nueva tenemos un proyecto con 29 villas y 42 apartamentos, y el año que viene lanzaremos producto nuevo tanto de uso turístico como residencial». Indica además la directiva que «los precios en este momento se sitúan sobre los 400.000-500.000 euros, en apartamentos», mientras que el valor de las casas «empieza» en los 750.000-800.000 euros.

Inflexión pandémica
El producto «ha resurgido con muchísima fuerza desde la pandemia», recalca Casolá, quien no duda de que cuando acudes a un resort «no solo compras la vivienda, sino un estilo de vida que se valora más que nunca: la seguridad de una ‘gated community’, servicios muy interesantes, un hotel que puede llegar a revalorizar el precio inmobiliario en un 20%, restaurantes, gimnasio, spa, campo de golf...».

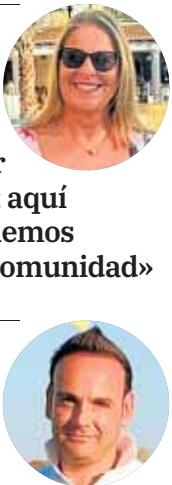
De la misma opinión son dos propietarios en Mar Menor Golf Resort (Torre Pacheco) y Altaona Golf and Country Village, aún conocida como Mosa Trajectum (Baños y Mendigo, Murcia). La pandemia fue un punto de inflexión que hizo que el cliente español volviera los ojos a una realidad inmobiliaria que en los años de esplendor le había sido aún más ajena. Laureano Ibáñez, vecino a tiempo parcial en el primer complejo construido por Polaris World en la Región, entre la pandemia y el Mar Menor, «que se echó un poco a perder», decidió alquilar una casa en el resort en julio de 2020, «que nos costó un riñón». Gracias al parón que supusieron las cuarentenas impuestas a los viajeros por la irrupción de la covid, «los alquileres se pararon, seguimos hasta octubre... y descubrí lo que era la vida allí para nosotros y nuestros tres hijos». Añade Ibáñez que a finales de ese año tuvieron la posibilidad de comprar a buen precio un chalé con piscina y parcela, frente al campo de golf, y su mujer y él, ambos funcionarios, no se lo pensaron. «Yo era de los que criticaba los resorts y los veía pensados solo para el jubilado extranjero, y hoy lo defiendo: tienes la libertad de estar solo y, al mismo tiempo, la tranquilidad de sentirte muy acompañado y protegido». Y concluye: «Los españoles hemos llegado tarde a este mercado, que sigue custodiado por extranjeros, aunque algunos vivan aquí desde hace veinte años».

También Fuensanta, propietaria en Altaona, cree que la covid fue determinante para que empezaran a revalorizarse los resorts. Ella y su marido, españoles residentes en Francia, compraron en Mosa Trajectum en 2015 como segunda vivienda, con el fin de usarla en vacaciones y para visitar a la familia. Relata que, cuando compraron, la mitad de la población

TESTIMONIOS

Davina Rainbird Británica
«Mi marido y yo no tenemos previsto volver a Reino Unido; aquí disfrutamos, hemos formado una comunidad»

Raoul Urlings Belga
«Los belgas esperan altos estándares y acabados de lujo, y en su mayoría están dispuestos a pagar por ello»



Laureano Ibáñez Español
«Mar Menor Golf está muy consolidado y bien comunicado. La sensación de seguridad que ofrece es maravillosa»

Roberto Torres Español
«El Condado de Alhama tiene servicios e instalaciones que me convencieron más que las de otros resorts»

