

Competencia hotelera

M. A. G. MÁLAGA

A los propietarios de apartamentos les ha salido un duro competidor: el 'todo incluido' de los hoteles. La continua bajada de precios del sector para esquivar los efectos de la crisis —en el primer

trimestre del año han caído un 10,2%, según el Barómetro Económico del Colegio de Economistas— está pasando factura a los pisos de alquiler para corta temporada, que en muchos casos ven imposible competir. «Los precios de los hoteles están por los suelos y muchos clientes prefieren irse a estos establecimientos, donde no tienen que cocinar ni limpiar», apunta un agente inmobiliario.

hotel por mucho menos dinero», explica Gallego. Aunque el panorama es similar a lo largo de toda la Costa del Sol, las zonas de alto 'standing' parece que escapan mejor a la crisis porque el alto poder adquisitivo de sus inquilinos permite mantener los precios. Marbella, en este sentido, es un oasis dentro de la Costa del Sol. Cuenta con una amplia oferta de viviendas en alquiler de corta temporada, muchas de ellas apartamentos

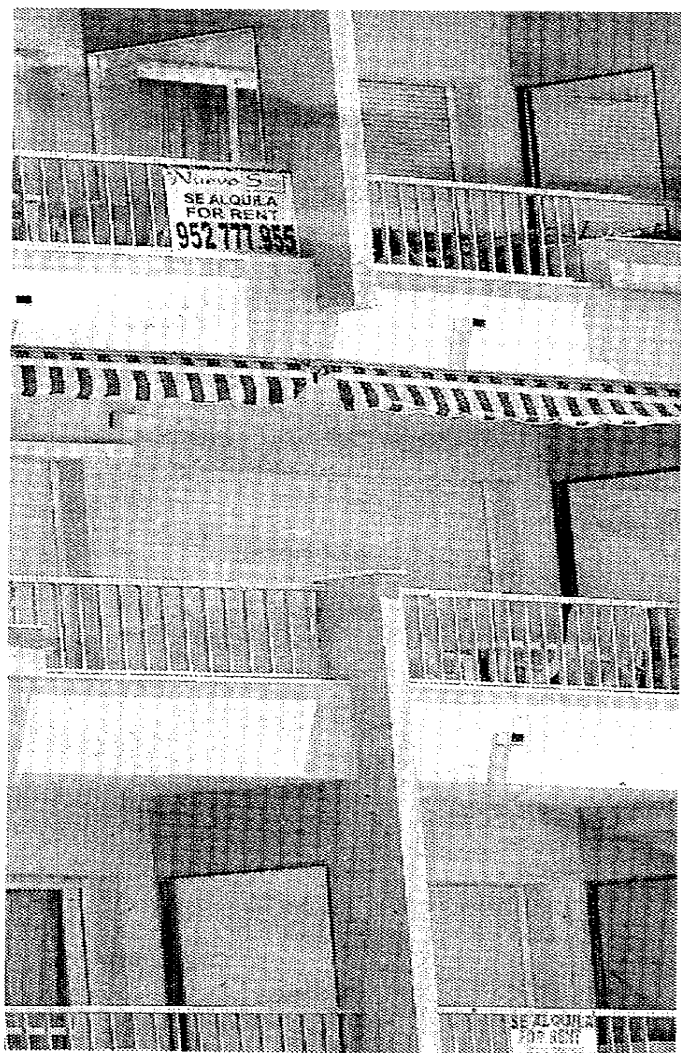
y villas de lujo que resisten el embate de la crisis. A este tipo de viviendas no les falta demanda ni sufre las rebajas.

La Milla de Oro

La Milla de Oro, Puerto Banús y en general, la primera línea de playa, son las zonas más cotizadas por los turistas extranjeros, que pagan verdaderas fortunas por disfrutar sus vacaciones con servicios que sólo están al alcance de unos pocos. Por ejemplo, una villa de 2.000 metros cuadrados en Puerto Banús, cerca de la playa, con servicio doméstico incluido, entre seis y diez dormitorios, otros tantos cuartos de baño, pista de tenis, spa, gimnasio y jacuzzi puede superar los 3.000 euros al día. «Los chalés oscilan entre los 2.000 y los 15.000 euros por semana y si son apartamentos, la media está en 2.000», explica Yolanda López, responsable del Departamento de Alquiler de la agencia inmobiliaria Cristina Szekely.

En estos casos, se trata de clientes de alto poder adquisitivo que alquilan la vivienda un mes de media entre julio y agosto. La mensualidad no es el único desembolso que hacen. Como explica López: «La mayoría son familias que nos demandan servicio doméstico, alquiler de coches de lujo, organización de cenas, excursiones exclusivas... y todo eso son pluses que se van sumando al precio del alquiler».

Algunos incluso piden sus propios muebles para estar como en casa, como señala Francisco Bobis, propietario de la inmobiliaria que lleva su nombre. «La mayoría son jubilados ingleses, alemanes o escandinavos que aceptan el precio que fija el propietario sin rechistar», afirma Yolanda López.



Marbella. / JOSELE-LANZA