



**MATERIA**  
ESTATES

INFORME EXCLUSIVO 2025

# Análisis del Mercado Inmobiliario Español 2025

Perspectivas estratégicas del sector residencial y de lujo en la Comunidad Valenciana

En el umbral de un nuevo ciclo económico, el panorama inmobiliario español se encuentra ante una coyuntura singular: la confluencia de una demanda internacional creciente, una oferta limitada en ubicaciones privilegiadas y una evolución del concepto de lujo residencial que redefine las reglas del juego. Este informe ofrece un análisis pormenorizado de las dinámicas que configuran el mercado en 2025, con especial atención a las tres provincias de la Comunidad Valenciana — Valencia, Alicante y Castellón — y sus respectivos perfiles de inversión. Dirigido a inversores, patrimonios privados y profesionales del sector, el documento desglosa indicadores clave, comparativas regionales, tendencias emergentes y recomendaciones prácticas para la toma de decisiones informadas. Este análisis ha sido elaborado por Materia Estates, especialistas en inversión inmobiliaria de lujo en la Comunidad Valenciana.



# Panorama Nacional 2025: Resiliencia y Crecimiento Selectivo

El mercado inmobiliario español afronta el ejercicio 2025 con un optimismo fundamentado en datos sólidos. A diferencia de ciclos anteriores marcados por la especulación, la coyuntura actual se sustenta en pilares estructurales robustos: un endeudamiento hipotecario controlado entre los hogares, una demanda internacional que actúa como colchón de estabilidad y una escasez de producto nuevo en las ubicaciones más codiciadas. Esta combinación genera un entorno donde los precios no solo se mantienen, sino que experimentan incrementos selectivos en los segmentos de mayor calidad. Desde Materia Estates, hemos identificado que esta estabilidad estructural abre ventanas de oportunidad selectiva para inversores que comprenden las dinámicas del mercado premium.

Las proyecciones para el conjunto del año apuntan a una estabilización progresiva de los tipos de interés, circunstancia que reactivará el segmento hipotecario residencial. No obstante, el motor principal del mercado premium sigue siendo el comprador de efectivo — predominante en operaciones superiores al millón de euros — que mantiene un dinamismo constante tanto en grandes capitales como en la franja costera mediterránea. Se consolida así una bifurcación clara: mientras las zonas secundarias experimentan ajustes moderados, las ubicaciones de primera categoría registran incrementos sostenidos impulsados por la escasez de suelo finalista y el encarecimiento de los costes constructivos.

## 3.5%

### Crecimiento de Precios

Incremento medio estimado en vivienda residencial a nivel nacional durante 2025.

## 18%

### Demanda Extranjera

Proporción de compraventas totales realizadas por inversores internacionales.

## 650K

### Transacciones

Volumen estimado de operaciones de compraventa para el cierre del ejercicio.

Estos indicadores reflejan un mercado maduro que ha aprendido de los excesos del pasado. La demanda extranjera, que representa casi una quinta parte de todas las operaciones, se concentra en compradores procedentes del norte de Europa, Estados Unidos y, de forma creciente, de América Latina. El perfil de este inversor internacional ha evolucionado: ya no busca únicamente sol y playa, sino activos tangibles que preserven valor frente a la volatilidad de los mercados financieros globales. España, con su marco jurídico estable, su conectividad aérea y su calidad de vida reconocida internacionalmente, se posiciona como destino preferente para esta rotación de capital hacia el ladrillo de alta gama.

# Factores Impulsores del Mercado de Lujo

El segmento premium opera bajo dinámicas propias que lo diferencian del mercado generalista. En 2025, tres vectores principales canalizan capital hacia el inmobiliario español de alta gama. Comprender estos impulsores resulta imprescindible para anticipar dónde se producirán las mayores revalorizaciones en los próximos veinticuatro meses. En Materia Estates, hemos analizado en profundidad estos tres vectores para identificar las oportunidades más sólidas en la Comunidad Valenciana.

1

## El Efecto "Refugio de Valor"

La volatilidad de los mercados financieros y la incertidumbre geopolítica global han consolidado el inmobiliario prime español como un activo refugio de primer orden. Grandes patrimonios están rotando posiciones hacia propiedades tangibles en ubicaciones consolidadas, priorizando la preservación de capital sobre la especulación a corto plazo. Este fenómeno ha blindado los precios en el segmento superior a un millón de euros, generando una demanda que supera ampliamente la oferta disponible en zonas como el centro histórico de Valencia o la Costa Blanca norte.

2

## Nómadas Digitales y Nueva Legislación

La consolidación de los visados para trabajadores remotos ha introducido un perfil de comprador joven, con alto poder adquisitivo y remuneraciones en moneda fuerte, que demanda viviendas de altas prestaciones con espacios de trabajo dedicados y conectividad avanzada. Ciudades como Valencia y Alicante se han convertido en polos receptores de este talento, incrementando la presión sobre el alquiler residencial y disparando la demanda de viviendas reformadas con diseño contemporáneo en barrios céntricos.

3

## Sostenibilidad como Nuevo Estándar

La eficiencia energética ha dejado de ser un valor añadido para convertirse en un requisito de mercado ineludible. Las viviendas con certificaciones energéticas de categoría A, sistemas de aerotermia, paneles solares integrados y domótica avanzada cotizan con primas de hasta un quince por ciento sobre viviendas equivalentes no actualizadas. El comprador de 2025 valora la salud, el bienestar y la huella de carbono reducida tanto como la ubicación o las vistas al mar.

La confluencia de estos tres factores genera un ecosistema de inversión singular: el comprador internacional busca seguridad patrimonial, el profesional remoto demanda funcionalidad y diseño, y ambos coinciden en exigir estándares de sostenibilidad y tecnología que elevan el listón de lo que el mercado debe ofrecer. Las promociones que integran estos tres pilares se agotan en fases de pre-comercialización, mientras que aquellas que los ignoran acumulan stock y se ven obligadas a competir en precio.

# Foco Regional: La Comunidad Valenciana

La Comunidad Valenciana se ha posicionado como la alternativa más sólida a los mercados tradicionales de Madrid y Barcelona. Ofrece un equilibrio entre precio y calidad de vida difícil de replicar en el sur de Europa: infraestructuras de primer nivel, conexiones aéreas internacionales a través de los aeropuertos de Manises y El Altet, un clima privilegiado durante más de trescientos días al año y una oferta gastronómica y cultural que rivaliza con cualquier capital europea. La región atrae inversión heterogénea, desde el jubilado norteeuropeo hasta el fondo de inversión corporativo. Materia Estates ha desarrollado una presencia estratégica en las tres provincias, permitiéndonos ofrecer a nuestros clientes acceso a las mejores oportunidades en cada micro-mercado.



## Valencia: La Capital Vibrante

Cosmopolita, verde y cultural. El mercado se concentra en la rehabilitación de edificios históricos en Ciutat Vella y el lujo contemporáneo en zonas como Cortes Valencianas y la Alameda. Precios prime que superan los 5.000 €/m<sup>2</sup> con tendencia alcista sostenida.



## Alicante: La Costa Blanca

El destino residencial turístico por excelencia del Mediterráneo español. Lujo costero en Altea, Jávea y Denia, con un mercado de segunda residencia extremadamente líquido y rentable que lidera la compraventa por extranjeros a nivel nacional.



## Castellón: La Joya Emergente

Oportunidades de alto potencial de revalorización. Zonas exclusivas en Benicàssim y un mercado menos saturado que ofrece precios de entrada hasta un 40% inferiores a ubicaciones comparables en la Costa Blanca.

## Valencia Capital: Elegancia Urbana y Rentabilidad

La ciudad de Valencia ha experimentado una transformación radical en la última década, consolidándose en 2025 como una de las mejores ciudades del mundo para vivir según diversos índices internacionales. El mercado de lujo se articula en torno a dos tipologías dominantes: los pisos señoriales de techos altos en el Eixample — Pla del Remei, Gran Vía — y los áticos con vistas al mar en la Patacona o la zona de la Ciudad de las Artes y las Ciencias.

La escasez de obra nueva en el centro ha disparado el valor de las rehabilitaciones integrales. Los precios en las calles más exclusivas — Colón, Cirilo Amorós — superan holgadamente los 5.000 €/m<sup>2</sup>, acercándose a cifras de capitales europeas, aunque todavía con recorrido al alza. Para el inversor, Valencia ofrece una rentabilidad dual: apreciación del capital a medio plazo y rendimientos por alquiler residencial muy atractivos gracias a la elevada demanda de ejecutivos y expatriados.

Ubicación	Precio Medio (€/m <sup>2</sup> )	Precio Prime (€/m <sup>2</sup> )
Eixample	~4.500	~5.500
Colón	~4.000	~5.000
Patacona	~3.500	~4.500
Gran Vía	~3.000	~4.000
Artes y Ciencias	~2.500	~3.500

### Tendencia 2025

+4-6% en zonas prime

### Perfil Comprador

40% Nacional, 60% Internacional

### Activo Estrella

Apartamentos >150m<sup>2</sup> con terraza

### Rentabilidad

4,5% - 5,2% bruto anual

# Alicante: El Motor del Lujo Internacional

Alicante y la Costa Blanca conforman el mercado más internacionalizado de toda España. En 2025, la provincia mantiene su liderazgo indiscutible en el ranking de compraventa por compradores extranjeros. Sin embargo, el análisis debe trascender las medias provinciales para centrarse en los micro-mercados de ultra-lujo que se han desacoplado completamente de la estadística general. Localidades como Altea Hills, Jávea, Moraira y Denia manejan precios que rivalizan con Ibiza o Marbella, pero ofreciendo una calidad de vida más serena y una privacidad difícil de encontrar en destinos más masificados. Materia Estates cuenta con una red de contactos exclusivos en estos micro-mercados, facilitando el acceso a propiedades que raramente llegan al mercado abierto.

La orografía singular de la costa alicantina, con sus villas colgadas sobre acantilados y vistas panorámicas al Mediterráneo, define el producto estrella: villas independientes con privacidad absoluta, parcelas generosas y arquitectura de vanguardia firmada por estudios reconocidos internacionalmente. La demanda en este segmento es notablemente inelástica a las variaciones en los tipos de interés, dado que la gran mayoría de las transacciones que superan el millón y medio de euros se realizan sin recurrir a financiación bancaria.

## ★ Altea Hills y Moraira

El epicentro del lujo más exclusivo de la costa mediterránea. Villas de autor con seguridad permanente, parcelas ajardinadas de más de mil metros cuadrados y acceso directo a calas privadas. Los precios de entrada en el segmento lujo arrancan desde 1,2 millones de euros, con operaciones que frecuentemente superan los tres millones en las ubicaciones más codiciadas.

## 🏠 Alicante Ciudad (PAU 5)

La zona de expansión urbana más premium de la capital. Complejos residenciales con servicios tipo resort — piscinas infinity, gimnasios, zonas ajardinadas — a escasos minutos de la Playa de San Juan. Combina el atractivo de la vida urbana con la proximidad al mar y precios aún competitivos frente a los micro-mercados costeros del norte.

## 📈 Rentabilidad Vacacional

La ocupación en temporada alta alcanza cotas excepcionales. Mediante gestión profesional de alquiler turístico, los rendimientos pueden superar el 7% bruto anual, una cifra que sitúa a la Costa Blanca entre los mercados vacacionales más rentables del Mediterráneo occidental. La clave reside en la calidad de la propiedad y la profesionalización de la gestión.

# Castellón: La Oportunidad de Inversión Inteligente

Frecuentemente eclipsada por sus vecinas meridionales, Castellón emerge en 2025 como la opción más inteligente para el inversor que busca recorrido de revalorización. La provincia ofrece kilómetros de costa virgen y una densidad urbanística sensiblemente menor. Localidades como Benicàssim, con sus históricas villas de la "Ruta de las Villas", y Oropesa del Mar proporcionan propiedades en primera línea a precios significativamente inferiores a los de la Costa Blanca, con un diferencial que tiende a cerrarse progresivamente.

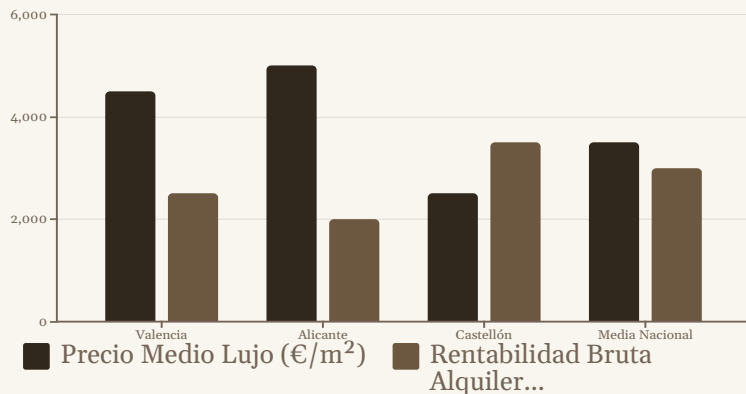


*"Castellón representa actualmente la mejor relación calidad-precio del Mediterráneo español. El coste de adquisición por metro cuadrado en primera línea de playa es hasta un 40% inferior al de ubicaciones comparables en Alicante, ofreciendo un margen de revalorización técnica superior a cinco años vista."*

El segmento del golf también desempeña un papel estratégico, con urbanizaciones alrededor de campos de prestigio que atraen a un comprador del norte de Europa que busca tranquilidad y clima templado en invierno. La mejora de las conexiones aéreas del aeropuerto de Castellón está facilitando la entrada de capital internacional, lo que previsiblemente acelerará la absorción de stock de calidad y presionará los precios al alza en las zonas costeras más demandadas.

# Comparativa Regional: Datos Estratégicos

Para visualizar las diferencias estructurales entre las tres provincias de la Comunidad Valenciana, presentamos una comparativa de los indicadores financieros más relevantes para 2025. Mientras Valencia ofrece liquidez y seguridad en un entorno urbano consolidado, Alicante maximiza el valor por ubicación exclusiva, y Castellón se posiciona como la apuesta de crecimiento con mayor recorrido potencial. Es fundamental considerar que la rentabilidad bruta por alquiler suele ser inversamente proporcional al precio del activo: los inmuebles "trofeo" en zonas ultra-prime presentan rendimientos por alquiler más ajustados, pero ofrecen mayor seguridad en la preservación del valor patrimonial a largo plazo. Nuestro análisis en Materia Estates demuestra que la selección correcta del micro-mercado es más determinante que el timing de entrada.



## Lectura de los Datos

El gráfico revela una dinámica esencial para el inversor: **Alicante** lidera en precio medio de lujo gracias a sus micro-mercados de ultra-prime, pero presenta la rentabilidad bruta más ajustada. En contraste, **Castellón** ofrece los precios de entrada más competitivos y la mayor rentabilidad relativa, lo que la convierte en la opción más atractiva para estrategias de crecimiento patrimonial.

**Valencia Capital** ocupa la posición intermedia equilibrada: precios robustos con rendimientos sólidos, ideal para perfiles que buscan la combinación de liquidez, seguridad y flujo de caja predecible.

Indicador	Valencia	Alicante	Castellón	Media Nac.
Precio Medio Lujo (€/m²)	~4.500	~5.000	~2.500	~3.500
Rentabilidad Bruta Alquiler	4,5-5,2%	5-7%	5,5-6,5%	4,8%
Compraventa Extranjera	60%	72%	35%	18%
Crecimiento Precios 2025	+4-6%	+5-8%	+3-5%	+3,5%

\*Datos estimados para el segmento del cuartil superior (top 25% del mercado) en Q1 2025.

# Tendencias del Lujo Residencial 2025

Más allá de la ubicación y el precio, el concepto de "lujo" ha experimentado una transformación profunda. Ya no basta con materiales de alta gama o acabados costosos; el comprador actual exige una integración holística de tecnología, sostenibilidad, servicios y bienestar. Las promociones que no cumplen con estos nuevos estándares sufren penalizaciones significativas en precio, mientras que aquellas que los integran se agotan sobre plano a ritmos sin precedentes. En Materia Estates, priorizamos estas cuatro tendencias en la evaluación de cada oportunidad de inversión.



## Sostenibilidad Certificada

Certificaciones BREEAM o LEED, aerotermia, paneles solares integrados y sistemas de recuperación de aguas grises. El lujo contemporáneo exige responsabilidad medioambiental. Las viviendas con calificación energética A cotizan con primas del 10-15% sobre equivalentes no actualizadas, y esta brecha se amplía cada trimestre.



## Servicios "Hotel-Like"

Los complejos residenciales premium integran conserjería permanente, gimnasios privados con entrenadores personales, zonas de coworking equipadas, gestión integral de alquileres y servicios de mantenimiento bajo demanda. El comprador ya no adquiere solo un espacio; adquiere una experiencia de vida completa.



## Smart Living y Conectividad

Domótica integral controlada por voz, seguridad biométrica, climatización inteligente por zonas y espacios de "Home Office" profesionalizados e insonorizados. La vivienda se convierte en un ecosistema digital que responde a las necesidades del habitante de forma anticipada y personalizada.



## La Ciudad de los 15 Minutos

Se prima la ubicación que permite acceder a servicios esenciales, ocio, colegios internacionales y naturaleza sin depender del vehículo privado. Este paradigma urbanístico redefine qué barrios son "prime" y cuáles pierden atractivo, generando nuevas oportunidades para el inversor atento a las dinámicas urbanas emergentes.

- 📌 **Nota para el inversor:** Las viviendas que integran las cuatro tendencias anteriores — sostenibilidad, servicios, tecnología y ubicación funcional — están registrando velocidades de venta un 60% superiores a la media del mercado y primas de precio que oscilan entre el 12% y el 20%.

# Oportunidades para Inversores y Compradores

VIVIENDA HABITUAL

SEGUNDA RESIDENCIA

INVERSIÓN

El mercado inmobiliario de la Comunidad Valenciana en 2025 presenta un abanico de oportunidades adaptadas a perfiles diversos. Ya se trate de la adquisición de una primera residencia, una segunda vivienda vacacional o una inversión pura orientada a la rentabilidad, comprender las motivaciones y las estrategias óptimas resulta determinante para maximizar el retorno y alinear la operación con los objetivos personales de cada comprador. Materia Estates ofrece asesoramiento personalizado para cada uno de estos perfiles, garantizando que la estrategia de compra se alinea perfectamente con los objetivos de cada cliente.

## Perfiles de Inversión Recomendados

### Perfil Conservador: Valencia Capital

Busca seguridad patrimonial y rentabilidad moderada pero predecible. La ciudad de Valencia ofrece un mercado líquido, demanda estable y una apreciación constante del valor, convirtiéndose en la opción ideal para la preservación del capital y la generación de flujos de alquiler regulares a largo plazo.

### Perfil Dinámico: Costa Blanca

Prioriza una mayor rentabilidad y exposición al mercado internacional de lujo. Las micro-zonas premium de Alicante — Altea, Jávea, Moraira — ofrecen altos rendimientos por alquiler vacacional, valoraciones elevadas y una demanda que no depende de la coyuntura económica nacional.

### Perfil Estratégico: Castellón

Ideal para quienes buscan potencial de revalorización a medio y largo plazo. Castellón presenta un diferencial de precio significativo respecto a sus provincias vecinas, con ubicaciones en primera línea aún accesibles y una trayectoria de crecimiento que se acelera trimestre tras trimestre.

## Mercado de Vivienda Habitual y Segunda Residencia

### Vivienda Habitual

El comprador de residencia principal en 2025 se segmenta en tres perfiles clave:

- **Jóvenes profesionales (25-35):** Priorizan ubicación céntrica, eficiencia energética y espacios de teletrabajo.
- **Familias en expansión:** Buscan 3+ habitaciones, proximidad a colegios y zonas verdes seguras.
- **Cambios de vida:** Jubilación o reubicación laboral. Énfasis en accesibilidad, servicios cercanos y entorno tranquilo.

La decisión trasciende el precio: ubicación, calidad de vida, conectividad y comunidad son factores determinantes.

### Segunda Residencia

El mercado vacacional atrae perfiles complementarios:

- **Inversores con capital:** Buscan rentabilidad mediante alquiler vacacional y revalorización patrimonial.
- **Familias:** Refugios de ocio costero para periodos vacacionales y fines de semana prolongados.
- **Compradores internacionales:** Atraídos por el clima, la calidad de vida y precios competitivos frente a otros mercados europeos.
- **Jubilados europeos:** Desean un entorno soleado y tranquilo como nuevo hogar de larga estancia.

La motivación combina rentabilidad por alquiler con estilo de vida y diversificación patrimonial.

## Estrategias de Compra

1

### Obra Nueva

Diseños modernos, eficiencia energética y garantías. Mayor inversión inicial con beneficio en demanda de viviendas sostenibles.

2

### Segunda Mano

Flexibilidad en ubicación céntrica y margen de negociación. La reforma integral permite personalizar y añadir valor.

3

### Pre-comercialización

Entrar en fases tempranas de proyectos exclusivos garantiza mejores precios y primera elección de unidades.

# Previsiones para 2026: Escenarios y Tendencias

Anticiparse a los movimientos del mercado constituye una ventaja competitiva fundamental en el sector inmobiliario de lujo. Para 2026, la Comunidad Valenciana se perfila con una serie de escenarios macroeconómicos que definirán las oportunidades de inversión. Desde Materia Estates, monitoreamos continuamente estos indicadores para anticipar los movimientos del mercado y posicionar a nuestros clientes en las mejores oportunidades. Analizamos los posibles rumbos y las estrategias recomendadas para maximizar el retorno y mitigar riesgos en función de cada contexto.

## 1 Escenario Base: Estabilidad Controlada

Se espera un crecimiento moderado del PIB regional (1,5-2,0%), con inflación contenida y tasas de interés estabilizándose o con ligeros descensos en la segunda mitad del año. El mercado inmobiliario mantendría una apreciación constante pero no especulativa, con una absorción saludable de nuevas construcciones. Es el escenario más probable según los principales indicadores adelantados.

## 2 Escenario Optimista: Recuperación Acelerada

Una mejora sustancial del contexto económico europeo, sumada a una mayor inversión extranjera directa, podría impulsar el PIB por encima del 2,5%. Esto resultaría en una apreciación acelerada de los activos inmobiliarios, especialmente en segmentos premium, y una mayor liquidez en el mercado. Las zonas de Castellón serían las mayores beneficiarias de este escenario.

## 3 Escenario Conservador: Desaceleración

Factores externos como una recesión global o tensiones geopolíticas podrían generar una desaceleración que impacte la demanda. Sin embargo, el segmento ultra-prime históricamente ha demostrado resistencia incluso en escenarios adversos.

## Tendencias Definitivas del Lujo en 2026

### Sostenibilidad y Eficiencia Energética

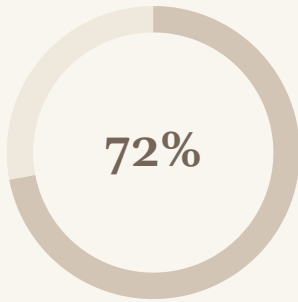
La demanda por propiedades con certificaciones de alto nivel y soluciones de bajo impacto ambiental continuará creciendo de forma exponencial. Para 2026, se prevé que las viviendas sin calificación energética A o B sufran descuentos significativos en el mercado de reventa, consolidando la sostenibilidad como factor decisivo tanto de compra como de valorización.

### Tecnología y Automatización del Hogar

La domótica avanzada, los sistemas de seguridad inteligentes y la conectividad total del hogar serán características estándar que el comprador de lujo dará por supuestas. La integración de inteligencia artificial en la gestión energética y la personalización de espacios definirá la próxima generación de residencias premium.

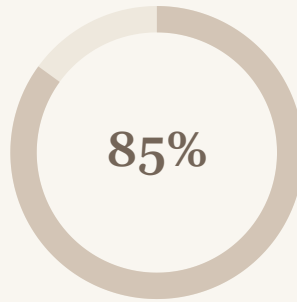
### Regulación y Fiscalidad

Las posibles modificaciones en la normativa de alquiler turístico y los ajustes fiscales para no residentes podrían reconfigurar la ecuación de rentabilidad en determinadas zonas. Mantenerse informado y contar con asesoramiento fiscal especializado será más importante que nunca para optimizar el retorno neto de la inversión.



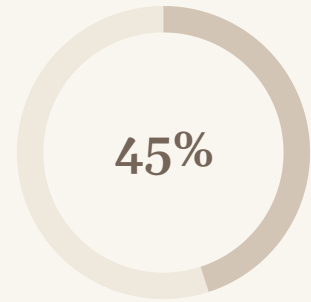
#### Compradores

Consideran la eficiencia energética como factor decisivo en 2026



#### Viviendas Premium

Integrarán domótica avanzada como estándar en nuevas promociones



#### Crecimiento Esperado

En inversión extranjera directa en la Comunidad Valenciana

# Conclusiones y Recomendaciones Estratégicas

El mercado inmobiliario de la Comunidad Valenciana se consolida en 2025 como un escenario de oportunidades diversas y sólidas. La corrección de precios anticipada por algunos analistas no se ha materializado en el segmento premium, confirmando la fortaleza estructural de la región. La confluencia de demanda internacional, escasez de oferta de calidad y evolución de los estándares de lujo configura un entorno propicio para la inversión selectiva e informada. Materia Estates ha posicionado a sus clientes en las mejores oportunidades de este ciclo, aprovechando nuestro conocimiento hiper-local y nuestra red de contactos exclusivos.

La estrategia recomendada se fundamenta en priorizar la ubicación y la calidad constructiva sobre el precio de oportunidad. En un mercado donde la oferta premium se agota antes de llegar a comercialización abierta, el tiempo invertido en el mercado será más valioso que intentar cronometrar el punto óptimo de entrada.



Estos tres pilares estratégicos sintetizan el enfoque recomendado: clarificar si el objetivo prioritario es la generación de rentas mensuales — lo que orienta hacia la Costa Blanca y Castellón — o la apreciación patrimonial a largo plazo — que favorece Valencia Capital —; confiar en el conocimiento hiper-local de expertos que comprenden las diferencias de valor entre calles adyacentes; y posicionarse en fases tempranas de proyectos exclusivos para asegurar las mejores condiciones.

*"El inversor que triunfa en el mercado inmobiliario español de 2025 no es quien busca gangas, sino quien identifica valor donde otros ven precio. La Comunidad Valenciana ofrece hoy una ventana de oportunidad que, vista en perspectiva, podría no repetirse."*

## ¿Listo para dar el siguiente paso?

Materia Estates le invita a contactarnos para recibir asesoramiento personalizado sobre las oportunidades de inversión que mejor se alinean con su perfil y objetivos. Nuestro equipo de analistas y asesores inmobiliarios está a su disposición para guiarle en cada fase del proceso.

**Materia Estates · Especialistas en Inversión Inmobiliaria de Lujo**