

Islas perdidas, la nueva tendencia

Los altos precios del sector inmobiliario mueven a algunos inversores a comprar islas para convertirlas en resorts turísticos o residencias privadas

La isla más cara del mundo se encuentra en España. Se trata de Sa Ferradura, frente a la costa norte de Ibiza, en la preciosa bahía de San Miguel. Cuenta con preciosos acantilados, piscina con cascada, terrazas, baño turco y se puede acceder a ella por barco y helicóptero. Sus 56.658 metros cuadrados cuestan la increíble cifra de treinta y tres millones de euros, y la sitúan en el puesto número uno del ranking de "Las islas más caras del mundo" realizado por la revista Forbes en 2006. La lista continúa con otras trece exclusivas y paradisíacas islas cuyo precio no baja de los 15 millones de euros.

El armador griego Onassis fue quien instauró la moda de poseer una isla, en los ambientes de la jet set internacional cuando adquirió en los años 50, la magnífica isla griega de Skorpios en el mar Jónico, que en la actualidad ha sido puesta a la venta por su nieta Athina. En los últimos treinta años, los millonarios reconocen que ser dueño de una isla es la única manera de escapar de las multitudes, tener intimidad y seguridad aunque la mayoría lo disfrute sólo dos o tres meses al año.

La lista de fortunas millonarias con islas en los rincones más bellos del planeta es extensa. Malcon Forbes en Fi-

ji, Richard Brandson en las islas Vírgenes Británicas, Mick Jagger y David Bowie en Mustique, la princesa Nina Aga Khan en Jamaica, y familias de rimbombantes apellidos como los Rockefeller, Du Pont, Agnelli, Barcardi y Rotschild, estrellas del deporte mundial como el tenista Bjorn Borg, y los actores Nicolas Cage, Johnny Depp y Brooke Shields, disfrutaban del privilegio de tener su isla privada en un paradisíaco lugar.

Un negocio en pleno auge

Los avances tecnológicos como la energía solar, las plantas desalinizadoras de agua, casas prefabricadas y la telefonía móvil han supuesto una ventaja para poder vivir en una isla remota. Y han animado a los inversores a plantearse este nuevo sector inmobiliario.

El negocio de las islas es un mercado en alza donde los precios aumentan entre un 10% y un 20% por año, tal como afirma Farhad Vladi, dueño y broker de Vladi Private Islands, una de las compañías más importantes del sector con sede en Hamburgo, Alemania y oficina en Halifax, Canadá. Vladi, es economista y lleva más de treinta y cinco años dedicándose a la venta y alquiler de islas. Su compañía cuenta con más de 120 islas en los

VALORES SOLICITADOS POR LOS CLIENTES

Descansar en una isla privada supone discreción, lujo, y seguridad para sus exclusivos clientes.



©www.vladi.de*



©www.vladi.de*

RANKING 2006	PRECIO
1. Sa Ferradura, Ibiza, España.	33 millones de euros.
2. Pakatoa, Nueva Zelanda.	29 millones de euros.
3. Cerralvo, México.	29 millones de euros.
4. Temptation Island, Tailandia.	24.9 millones de euros.
5. Caritas Island Fairfield County, EE.UU.	20.86 millones de euros.
6. Allan Island, EE UU.	20.8 millones de euros.
7. Grand Bogue Caye, Belice.	20.8 millones de euros.
8. Blue Lagoon, Fiji.	20.8 millones de euros.
9. Thatch Cay, Islas Vírgenes.	19.9 millones de euros.
10. Isla de San Stefano, Italia.	19.9 millones de euros.



©www.vladi.de*



©www.vladi.de*



©www.vladi.de*

cinco continentes. “Vendemos unas 30 islas al año, aunque la mayoría de nuestras transacciones oscilan entre los 160.000 euros y los 6,5 millones de euros”, asegura Vladi.

La Polinesia Francesa, por su excelente clima, con más de tres mil horas de sol al año, su paisaje, y la hospitalidad de sus gentes con los foráneos y el Caribe son las zonas más caras, pero también las más demandadas del planeta. “Estados Unidos y Europa son los principales mercados emisores y

des multinacionales. El estrés de la vida en las ciudades, la contaminación y la masificación de las urbes y el romper con la rutina diaria, son otros de los factores que impulsan a los compradores a invertir en este negocio.

En opinión de Farhad Vladi “poseer una isla no resulta más caro o más aventurado que tener un buen coche”.

Si bien a priori puede parecer un capricho propio de millonarios el abanico de precios es muy amplio. Se puede adquirir una isla desde el módico pre-



Coldwell Banker Morrison's Private Islands

Nicaragua, Honduras y Belice las zonas más baratas de El Caribe”, declara Cheyenne Morrison, otro de los grandes magnates de la venta de islas. Su compañía, Coldwell Banker Morrison's Private Islands ubicada en Queensland, (Australia), está solamente especializada en la venta y cuenta con el catálogo más extenso de islas, unas 165, con una facturación anual de 400 millones de euros. Recientemente se ha asociado a Sheldon Good, la mayor inmobiliaria de Estados Unidos para crear The Crown Jewels of Seven Seas que será la primera compañía del mundo en ofrecer islas privadas.

El perfil de sus clientes es muy variado y va desde millonarios, presidentes de compañías, artistas y actores hasta cadenas hoteleras. “Un 70% de mis clientes invierte para uso exclusivamente privado mientras que el 30% restante lo hace como negocio para adquirir o crear un resort turístico”, afirma Morrison.

Privacidad y cautela

La palabra clave o la principal razón que motiva a los compradores a adquirir una isla es la privacidad. Disponer de un territorio privado al que no pueda acceder nadie que no esté invitado, lejos de los fotógrafos indiscretos, y de las masas, es lo que buscan los millonarios y las celebridades del cine y de la música y los magnates de las gran-

cio de 100.000 dólares. Si bien no es oro todo lo que reluce, y en este sentido, Vladi aconseja tener en cuenta una serie de premisas antes de lanzarse a la compra porque mantenerla cuesta también mucho. Recomienda siempre a sus clientes alquilar primero para que experimenten in situ, si pueden residir en ella. Comprobar si la isla reúne una serie de condiciones mínimas: un título de propiedad válido, la disponibilidad de agua potable, la proximidad a tierra firme, la estabilidad política del país o de la región, y que sea susceptible de desarrollo o explotación.

La isla más cara vendida por Vladi es la Norman Island en las Islas Vírgenes Británicas por doce millones de dólares y la más barata y más pequeña (500 metros cuadrados) por menos de 1.500 dólares en el Lago Charlotte, Nueva Escocia (Canadá). Cheyenne Morrison vendió su isla más barata por 120.000 dólares en Japón y su isla más cara en Tailandia por 30 millones de dólares. Su isla preferida puesta a la venta se encuentra en su opinión, en la laguna más bella del mundo, Bora Bora, que pertenece a la Polinesia Francesa.

Comprar una isla puede entrañar riesgos ya que en algunos países de Asia como Tailandia, Malasia y Filipinas, está estrictamente prohibido por ley la venta de islas a extranjeros. En otras zonas como el mar de la China y el Pacífico, las islas son propiedad de los go-

*Esta isla se vende en Vladi Private Island. Tf: +49-40-33-89-89. www.vladi.de

biernos que otorgan concesiones por cincuenta años. En las Seychelles se ha de obtener un permiso estatal para poder explotarla o construir.

En la actualidad la zona más de moda es Norteamérica y los inversores alemanes se interesan particularmente por la región de Nueva Escocia.

Nicaragua, Honduras y Belice son los mercados emergentes en la zona Caribeña. Muchos de los propietarios las adquieren para disfrutarlas durante dos o tres meses y el resto del año las alquilan para poder hacer frente a su mantenimiento.

Ventas online

La compra por Internet es algo que se va imponiendo, poco a poco, en las empresas del ramo aunque en la práctica es más una ventana de información sobre las características, extensión, infraestructuras, energías con las que cuenta, vistas, playas y las posibilidades de explotación de una isla. La mayoría de las compañías poseen sus páginas web, aunque como es lógico los posibles compradores deberán desplazarse al destino para conocerla personalmente porque como afirma Farhad Vladi "en una foto no se pueden apreciar detalles como si hay mosquitos y también algo muy importante, el clima, ya que muchas se pueden encontrar en zonas de riesgo por los tifones, huracanes o tsunamis.

Private Islands Online.com es una empresa que lleva ya diez años en Internet y que se enorgullece de tener más de dos millones de visitantes al año. Consta de 30.000 miembros repartidos por el globo.

Caribbean Island Brokers es otra de las empresas que ofrece una amplia gama de islas centrada en el Caribe. Vladi Private Island se estrenó en Internet en 2000 con su lista de 126 para vender y de 130 para alquilar en cualquier parte del globo. La aceptación no ha podido ser mejor ya que ha tenido más de 45 millones de visitantes hasta la fecha.

Islas artificiales

El no va más, en el negocio de las islas, es el ambicioso proyecto The World, en el Emirato de Dubai frente a las costas del golfo Pérsico. Promovido por el sultán Ahmed Bin Sulayin y desarrollado por la empresa Nakheel, se están construyendo trescientas islas privadas ar-



©www.vladi.de



Coldwell Banker Morrison's Private Islands

tificiales, que quedarán como un mapamundi de siete kilómetros de largo por nueve de ancho, sobre el mar de Dubai. Se utilizarán 326 metros cúbicos de arena y 32 millones de toneladas de roca para los diques de protección. Las islas albergarán mansiones, hoteles y resorts, apartamentos, restaurantes y un puerto deportivo. Cada isla tendrá una extensión entre 45.000 y 140.000 metros cuadrados y distará cincuenta o cien metros de su vecina a un precio aproximado entre 8 y 36 millones de euros.

Islas de alquiler

Pasar unos días en una isla no es un lujo reservado a millonarios porque existen otras fórmulas como el alquiler.

Vladi Private Islands ofrece la preciosa isla de Bone Fish, en Nueva Zelanda, por 500 euros la semana con capacidad para quince personas y otras islas en Nueva Escocia por un precio similar. Empresas como Sothebys International ofrecen una isla privada en Ibiza por 23.000 euros a la semana con siete suites, siete piscinas y catorce cascadas.

El paraíso en la tierra es la isla Necker, propiedad de Sir Richard Brandon en las exquisitas Islas Vírgenes Bri-

tánicas del Caribe. La compró en 1978 por 303.000 dólares por mediación de Cheyenne Morrison y hoy está valorada en 106 millones de dólares. Un paraíso de aguas turquesas, playas de arena blanca y palmeras con spa, gimnasio, pistas de tenis, piscinas, veleros, y la posibilidad

de disfrutar de una fiesta con música local, con cincuenta personas de servicio. Se puede alquilar en su totalidad desde 33.600 euros por noche con capacidad para 26 personas aunque también se alquila en ciertas fechas por 18.000 euros a la semana por pareja.

Paraísos vírgenes

También hay islas con un importante valor ecológico donde perderse como es el caso del bellissimo archipiélago de Tonga en el Pacífico, compuesto por más de 174 islas, muchas de las cuales son paraísos vírgenes a los que sólo se puede acceder por barco. Unos españoles compraron parte del terreno de Tapanua, una pequeña isla cerca de Nukualofa, la capital de Tonga, donde la tienen gracias a una concesión de cincuenta años y montaron el restaurante La Paella. Muchos de los propietarios de las islas son navegantes que en sus recorridos por el mundo el mar les ha llevado a puertos recónditos o a tierras a las que inicialmente no tenían intención alguna de ir.

EL archipiélago de las islas Lakadivas frente a la India es una reserva natural protegida. El verdadero lujo aquí no es un resort con todas las comodidades sino el privilegio de estar en uno de los parajes del mundo con más diversidad de flora y fauna. Para visitarlas se requiere aparte del visado al país, un permiso especial que se concede para quedarse en Bangarán la única isla donde uno puede alojarse aunque luego se pueden hacer excursiones guiadas a otras islas deshabitadas.

Sillustani, una isla en el lago Titicaca peruano, es un auténtico oasis sobre agua al que sólo se puede llegar en barca. La calma y la tranquilidad están aseguradas en esta isla propiedad de una empresaria peruana que ha creado un hotel de lujo ecológico de acuerdo con el entorno.

AVANCES EN TECNOLOGÍA

La autonomía energética que suponen los paneles solares y las desaladoras de agua dan autonomía y confort a estas islas.