

De turistes a propietaris

Ciutadans nord-americans entusiasmats per l'estil de vida gironí compren propietats històriques al Barri Vell de Girona

La immobiliària Lucas Fox obre una nova oficina a Girona després de detectar una gran demanda de la clientela internacional



Narcís Casteyó davant la porta de la nova oficina de la immobiliària de luxe Lucas Fox, al carrer Santa Clara de Girona. QUIM PUIG.

Sobretot nord-americans i britànics. Aquests són els clients majoritaris de la immobiliària dedicada al sector residencial de luxe, Lucas Fox, que fa un parell de mesos ha obert una nova oficina al centre de Girona després de detectar una gran demanda –el 90%– especialment de client internacional per adquirir cases al Barri Vell de Girona. El director de la immobiliària Lucas Fox a Girona, Narcís Casteyó, explica com aquesta clientela internacional interessada en el Barri Vell de Girona és sobretot nord-americana i creu que els inicis d'aquest interès per Girona en aquest cas es remunten a l'època en què hi vivia el ciclista professional Lance Armstrong. “Jo crec que des que Armstrong va aterrar –de fet ara tornem a tenir la seva casa en venda– es va donar a conèixer la ciutat a gent que pel motiu que fos no l'havien descobert i va fer l'entrada a un públic, sobretot ciclista professional, al Barri Vell. Ciclista professional primer, però també el cicloturista posterior. “Molts comencen a venir aquí per entrenar-se o per connexions que tenen amb altres ciclistes professionals o per recomanació i alguns lloguen apartaments o estan a casa d'amics ciclistes i després marxen, però molts d'aquests, quan han vingut i han descobert la ciutat i les meravelles que tenim aquí a nivell cultural,

gastronòmic, de l'entorn, doncs molts acaben comprant”, explica Casteyó, que destaca, per exemple, el cas d'uns americans de Califòrnia que van comprar primer un àtic al Barri Vell sense ascensor i que ara n'han comprat també a través seu un altre àtic a la rambla Llibertat. “Estan fent cursos de català i se senten part de la ciutat. No és un públic que ve de pas; els que conec tenen una especial sensibilitat.” El ciclisme, però també la gastronomia, és un dels altres factors que el director de Lucas Fox, opina que ha obert la ciutat a molta gent. “No hi ha només un motiu, són diversos, però al final, el que els ha enganxat és l'estil de vida, que ho inclou tot”, afirma convençut. Explica que s'interessen per apartaments, cases senyorials o edificis històrics. Aquests darrers segueixen a vegades un procés de rehabilitació per a una posterior comercialització. Els preus van des dels 400.000 euros als 2,5 milions.

Fora del Barri Vell de Girona, aquesta immobiliària també ha gestionat importants vendes de masies a ciutadans estrangers que s'hi instal·len com a primera residència però vinculant-la a una activitat com allotjament turístic, de retir. “Un company holandès de l'equip de Lucas Fox ha venut una masia a un client americà de Nova York al Pla de l'Estany i va anar de la mà d'ell en tot el procés. Després han anat a fer sortides amb bici junts i ara que ja ha passat per una etapa, aquest client ens ha comprat una casa al nucli històric de Pals totalment rehabilitada. Vull dir que són clients recurrents, amb qui s'estableix un lligam i que tenen una mentalitat de voler tenir un referent que es cuidi de tot i els doni un assessorament global. Això crec que és el que ens diferencia”,

puntualitza Casteyó, tot destacant també que no només és un client internacional el de Lucas Fox, sinó també local, però que aquest es decanta més cap a àrees residencials de més fàcil accés que el Barri Vell.

Fora de Girona, Casteyó explica que el client internacional comença a tenir més presència a la zona del Baix Empordà però que aquesta zona continua sent principalment del client nacional, del de segona residència i que els preus han pujat en general perquè hi ha una gran demanda. “Si parlem d’interior, el Baix Empordà és l’única zona on encara la demanda nacional supera la internacional”, diu el director de Lucas Fox que destaca la discreció amb què es tanquen les transaccions tant per compradors com per venedors.

Així, el 56% dels clients d’aquesta agència, que compta amb quatre oficines a les comarques gironines i que el 2025 ha facturat un 24% més que l’any passat, són internacionals i d’aquests, majoritàriament provenen dels EUA, seguits del Regne Unit, França i Holanda.

Sortint del Baix Empordà i el sud l’Alt Empordà –on s’han traslladat clients nacionals que han hagut d’obrir el ventall de zones–, la resta del comprador és majoritàriament internacional. Cap al nord, més francès, però també d’altres nacionalitats que valoren un entorn natural més que la ciutat, un contacte directe amb la natura, bons accessos i “una propietat històrica, això sempre”. Casteyó conclou: “Tenim compradors sense problema, el que ens falta és tenir producte per cobrir aquesta demanda.”

Publicat a:

-Setmanari Girona 16-01-2026, Pàgina 4

Font del document: <http://www.elpuntavui.cat/societat/article/5-societat/2611569-de-turistes-a-propietaris.html>