

INVERSIÓN & FINANCIACIÓN RESIDENCIAL OCTUBRE 2016

- El volumen de inversión residencial en Madrid en 2016 superará los 1.000 millones de euros
- La inversión residencial supone el 19% del total de la inversión
- Promotores y capital privado son los actores más destacados en inversión residencial, aunque los fondos de inversión ganan protagonismo
- La morosidad se ha reducido un 2,4% en los últimos dos años y España se sitúa ya cerca de la media europea

2016 cerrará con un volumen de inversión residencial superior a 2015, a pesar de la incertidumbre política

Si hay algo que está caracterizando 2016 es la situación de incertidumbre política que vive España. Tras casi un año desde que se celebraran las primeras Elecciones en diciembre de 2015, el país sigue inmerso en una situación de inercia que se refleja en el sector.

Sin embargo y a pesar de la situación y de que la toma de decisiones de inversión se han visto pospuestas, el volumen de inversión residencial al acabar el año estará en niveles muy similares e incluso superiores a 2015, alcanzando los 1.000 millones de euros en 2016.

En cuanto al tamaño del mercado de inversión, residencial supone un 19% frente al producto comercial o terciario (oficinas, retail e industrial y logístico). Es curioso valorar como la tipología de inversor difiere si nos enfocamos en producto residencial.

Apenas encontramos operaciones oportunistas (3%) en el sector residencial y sin embargo, los operadores *value added* son los protagonistas (91%).

GRÁFICO 1
Inversión residencial vs comercial y tipo de operaciones

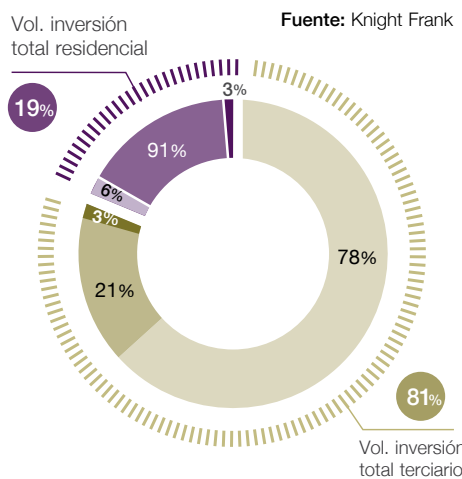
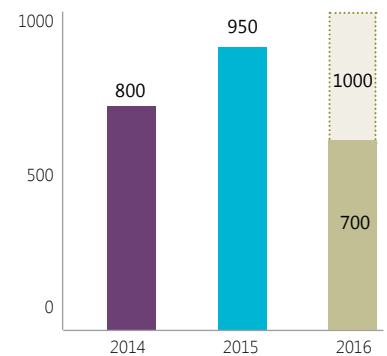
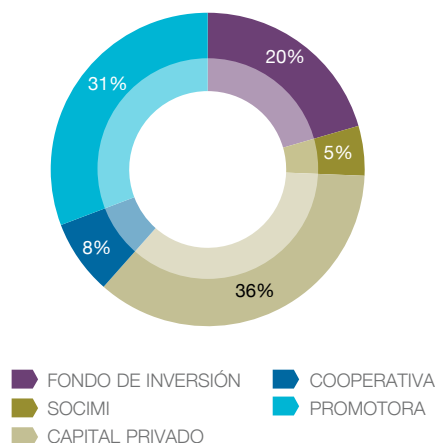


GRÁFICO 2
Inversión residencial Madrid M€



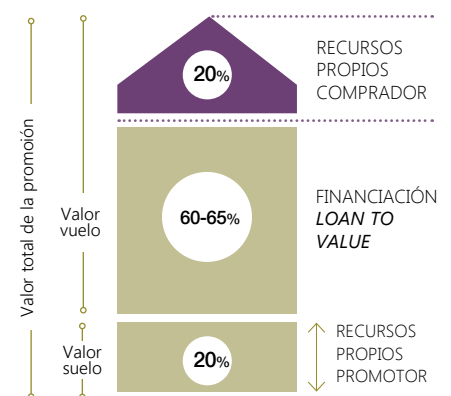
Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 3
Tipo de inversor



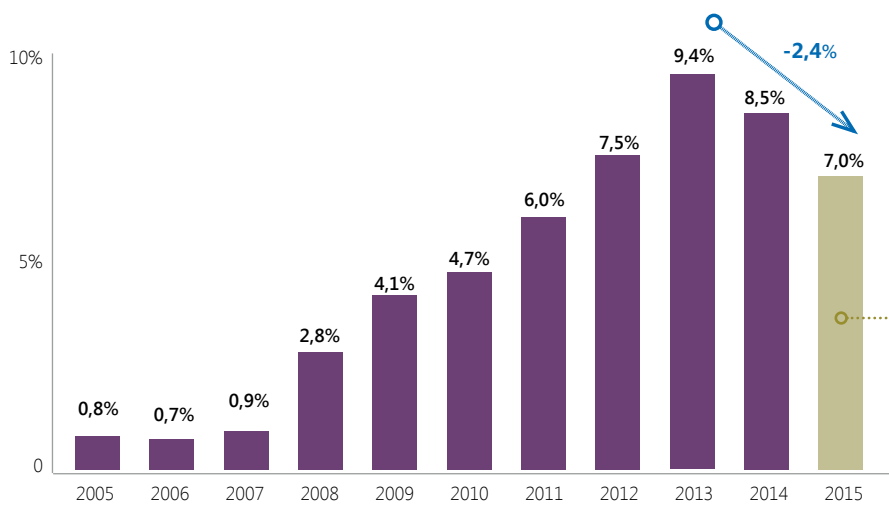
Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 4
Estructura de financiación actual para promoción residencial



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 5

Non performing loans en España (%)

Fuente: Statista y elaboración propia Knight Frank

Esta situación encaja perfectamente con el momento del ciclo en el que nos encontramos. Operaciones de carácter *value added*, que implican la asunción de cierto riesgo por parte del inversor al tener que reposicionar el activo, son las más numerosas teniendo en cuenta que la mayor parte de las inversiones han sido edificios para rehabilitar. Destaca también el paulatino incremento de operaciones *core*, más seguras pero que ofrecen menor rentabilidad. Las SOCIMIs son las grandes protagonistas de estas inversiones.

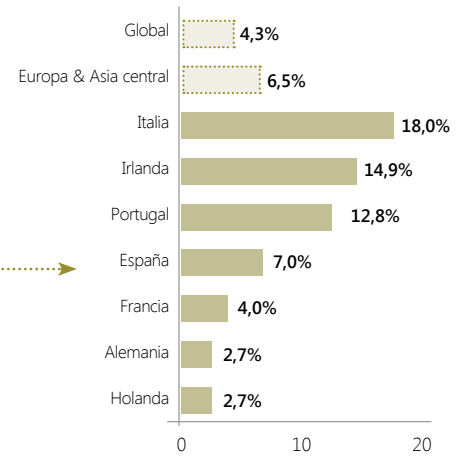
Capital privado (36%) y promotores (31%) siguen siendo los actores más destacados, seguidos de cerca por los fondos de inversión (20%). Las alianzas de promotores locales, que aportan el

conocimiento y la gestión, con fondos internacionales que aportan capital, siguen siendo una fórmula de éxito.

Financiación alternativa, una realidad

La situación en el ámbito de la financiación inmobiliaria ha cambiado mucho desde los inicios de la crisis en 2008 hasta inicios de 2014, años caracterizados por la rescisión del crédito. El gran ajuste de los criterios de ponderación de la banca, tras la transformación del sistema financiero, junto con el *scoring* de clientes y las políticas de *loan to value*, generan que la morosidad en España se haya reducido un 2,4% en los dos últimos años, llegando a estar en cifras cercanas a la media europea del 6,5%.

GRÁFICO 6

Non performing loans en Europa 2015 (%)

Fuente: Statista y elaboración propia Knight Frank

Sin embargo, países como Alemania y Francia, lejos de esa media europea, tendrían que postularse como nuestros referentes en el futuro.

La banca vuelve a prestar a los promotores, acercándose a valores de entre un 60% y 65% del *loan to value* del valor del suelo y el vuelo (ver gráfico 4). Sin embargo, una de las diferencias destacables de este nuevo ciclo es que las entidades financieras no solo le dan importancia al valor de tasación sino que ponen su foco en el proyecto, antes de financiar.

Las alternativas a la financiación clásica del crédito promotor, que ya se configuran en un futuro cercano son el auge de las SOCIMIs como vehículos especializados y la financiación vía renta fija, por ejemplo a través de los bonos.



RESEARCH

Ernesto Tarazona
Socio
Director Residencial & Suelo
Ernesto.Tarazona@es.knightfrank.com
+34 600 919 065

Davinia Benito
Research Residencial & Suelo
Davinia.Benito@es.knightfrank.com
+34 600 919 087

KnightFrank.es

Aviso importante

© Knight Frank España, S.A.U. 2016

El presente informe se publica a efectos meramente informativos, sin por ello animar al lector a confiar en la información contenida en el mismo. Si bien se han observado los parámetros más estrictos a la hora de preparar la información, el análisis, las opiniones y las previsiones presentadas en este informe, Knight Frank España, S.A.U. no asume responsabilidad alguna por los posibles daños que se deriven del uso, dependencia o referencia al contenido de este documento. Cabe señalar que, en calidad de informe general, este documento no refleja necesariamente la opinión de Knight Frank España, S.A.U. sobre un proyecto o inmueble determinado. No se permite la reproducción de este informe —ni en su totalidad ni en parte— sin el consentimiento previo por escrito de Knight Frank España, S.A.U. en relación con la forma y el contenido en el que se presenta el informe. Knight Frank España es una Sociedad Anónima Unipersonal inscrita en el Registro Mercantil de Madrid con C.I.F. A-79122552. Nuestro domicilio social se sitúa en Suero de Quiñones 34, 28002 Madrid.