

RESEARCH RESIDENCIAL



MADRID

SUELO 2016



OFERTA

PRECIOS

DEMANDA

PERSPECTIVAS

HIGHLIGHTS

La inversión en suelo y edificios supera los 940 MM€ y aumenta casi un 10% respecto al año anterior

La superficie transaccionada de suelo finalista para promoción residencial supera los 750.000 m² en el área metropolitana de Madrid

Las variaciones de precios de repercusión siguen una tendencia alcista, alcanzando, en casos puntuales, diferenciales de hasta un 12%

La rentabilidad que ofrece el suelo seduce a inversores internacionales que esperan retornos más exigentes en sus inversiones

La financiación se abre tímidamente al mercado de suelo, llegando a financiar, en función de los proyectos y los operadores, hasta un 40%

EL MERCADO DE SUELO RECUPERA EL PULSO, A PESAR DE LA INCERTIDUMBRE

Si hay un activo inmobiliario que ha sufrido el azote de la crisis financiera e inmobiliaria, éste ha sido el suelo. Su valor cayó en picado entre 2008 y 2013 y fue a mediados de 2014 cuando empezamos a ver un escenario algo más favorable. 2015 ha sido el año de la reactivación del suelo, situándose de nuevo en el punto de mira de promotores e inversores. El número de transacciones de suelo finalista han aumentado, empujando los precios medios de repercusión hasta un 12% en algunos desarrollos del Norte de Madrid.

2015 ha sido un año complicado en el plano político. Los cambios de gobierno autonómico-local en el segundo semestre, un final de año marcado por las Elecciones Generales y el panorama de incertidumbre con el que se ha estrenado 2016, auguraban una ralentización de la actividad. Sin embargo, el volumen de inversión en suelo y rehabilitación ha superado los 940 millones de euros, lo que supone un 5% más que en 2014. Este incremento es considerablemente mayor si el foco se concentra en el municipio de Madrid, con casi un 10% de incremento en el volumen invertido.

35% disponible, va reduciendo su oferta paulatinamente.

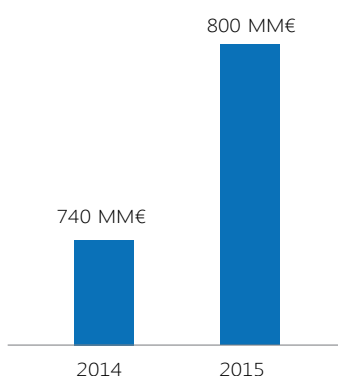
La gran bolsa de suelo que aporta El Cañaveral desequilibra la oferta ya que supone un 40% de la superficie edificable en la ciudad de Madrid.

La escasez de oferta en ciertos ámbitos del Norte de Madrid ha desplazado la demanda de suelo a zonas situadas más al Sur, donde años atrás no había prácticamente transacciones. De esta forma, vemos como durante los dos años anteriores la actividad se centraba en el municipio de Madrid mientras que en 2015 hemos visto ya operaciones de suelo fuera del anillo de la M-40.

Destacan operaciones de desinversión que han llevado a cabo empresas de titularidad pública entre las que se encuentran el Parque Central de Ingenieros de Villaverde (APE 17.02) propiedad de SEPES, suelos propiedad de Sareb y activos propiedad de Adif.

Cabe destacar los desarrollos urbanísticos con una gestión pendiente como Distrito Norte, Campamento o la

GRÁFICO 1
Inversión en suelo, municipio de Madrid



Fuente: Knight Frank

Oferta

La oferta de suelo finalista disponible se sitúa en torno a los 3.300.000 m² edificables en el municipio de Madrid, lo que supone una reserva de suelo finalista de unas 30.000 viviendas aproximadamente. Sin embargo, en el interior de la M-30, la oferta de suelo alcanza los 320.000 m² edificables, lo que supone un 10% de absorción respecto a 2014, si bien es cierto que esperamos llegar a los 500.000 m² si se aprueba la gestión urbanística de ciertos ámbitos en los próximos 18 meses.

En los PAUs del Norte -Las Tablas, Montecarmelo y Sanchinarro-, la oferta de suelo comienza a escasear y la disponibilidad continúa agotándose. Valdebebas tiene un 50% de suelo disponible y el PAU de Vallecas, con un

GRÁFICO 2
Suelo urbano consolidado disponible



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 3

Mapa de posicionamiento: suelo urbano y suelo en gestión para los próximos 10 años

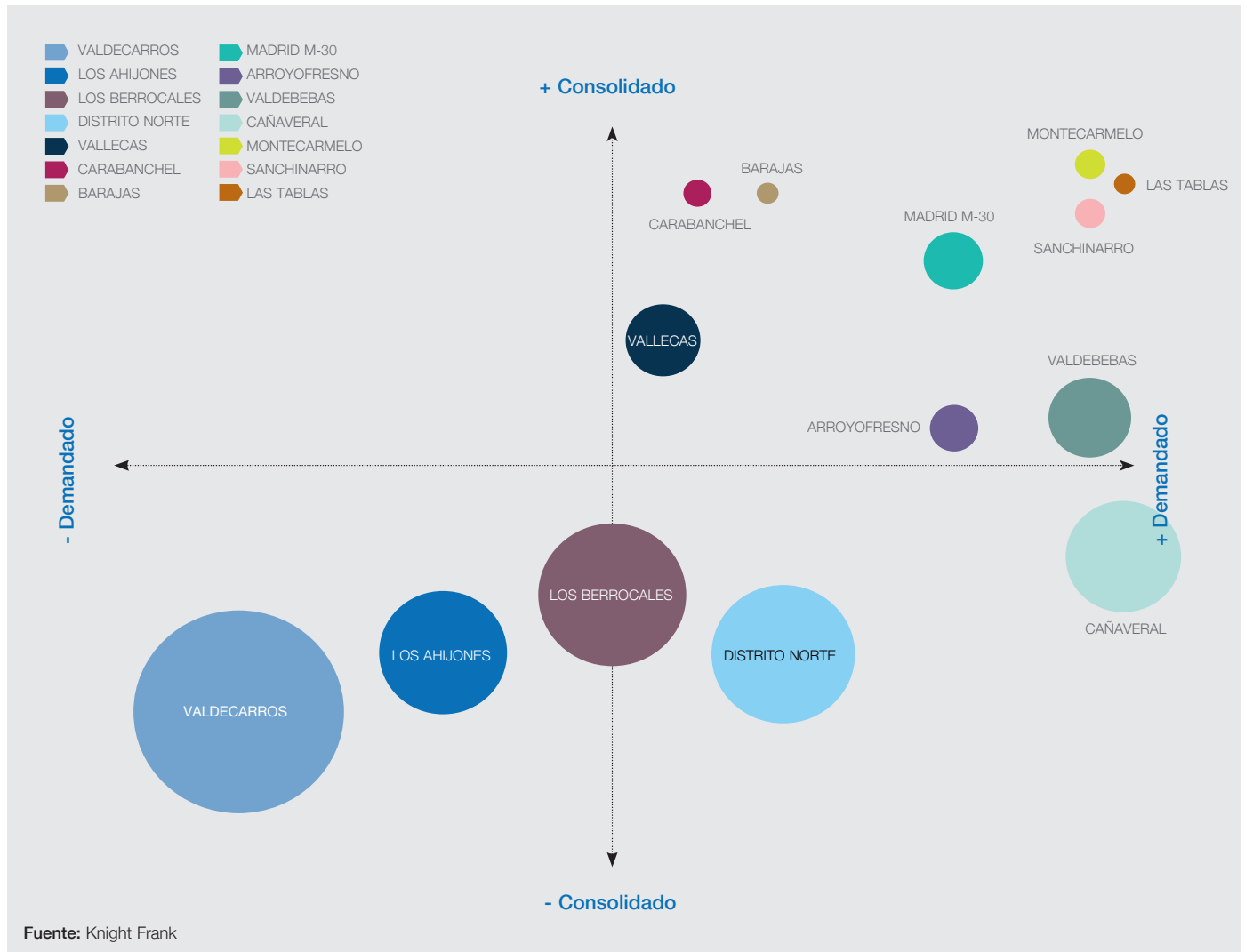
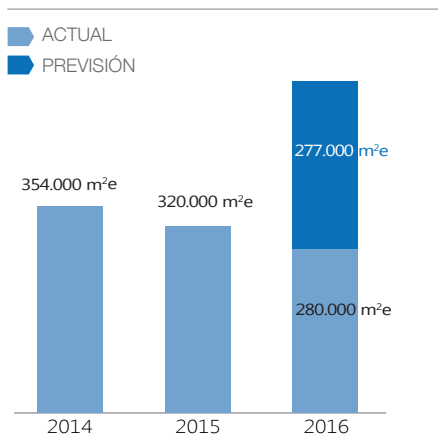


GRÁFICO 4

Previsión de nueva oferta disponible interior M-30



Operación Mahou (Vicente Calderón), que sin duda generarán mayor reserva de suelo a futuro en Madrid pero que de momento están pendientes de la gestión del Ayuntamiento.

Precios

Los propietarios de suelos consolidados, que han logrado mantener sus posiciones durante el ajuste de precios en el ciclo, se mantienen firmes en sus posiciones de venta. La competencia entre los compradores (promotores e inversores versus gestoras de cooperativas) y la todavía debilidad de la demanda han tratado de sostener los precios.

Sin embargo, los ámbitos más consolidados han alcanzado cierto calentamiento

GRÁFICO 5

Variación porcentual de precios de repercusión por ámbito 2014 vs 2015

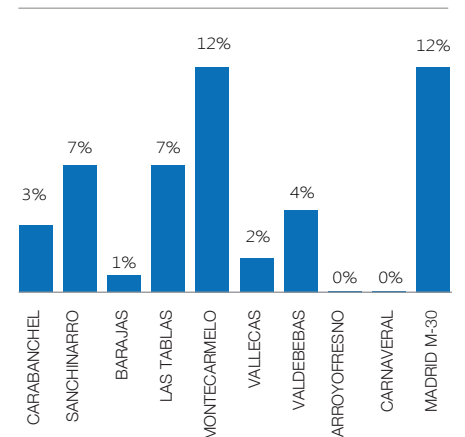


GRÁFICO 6
Estado de consolidación por ámbitos

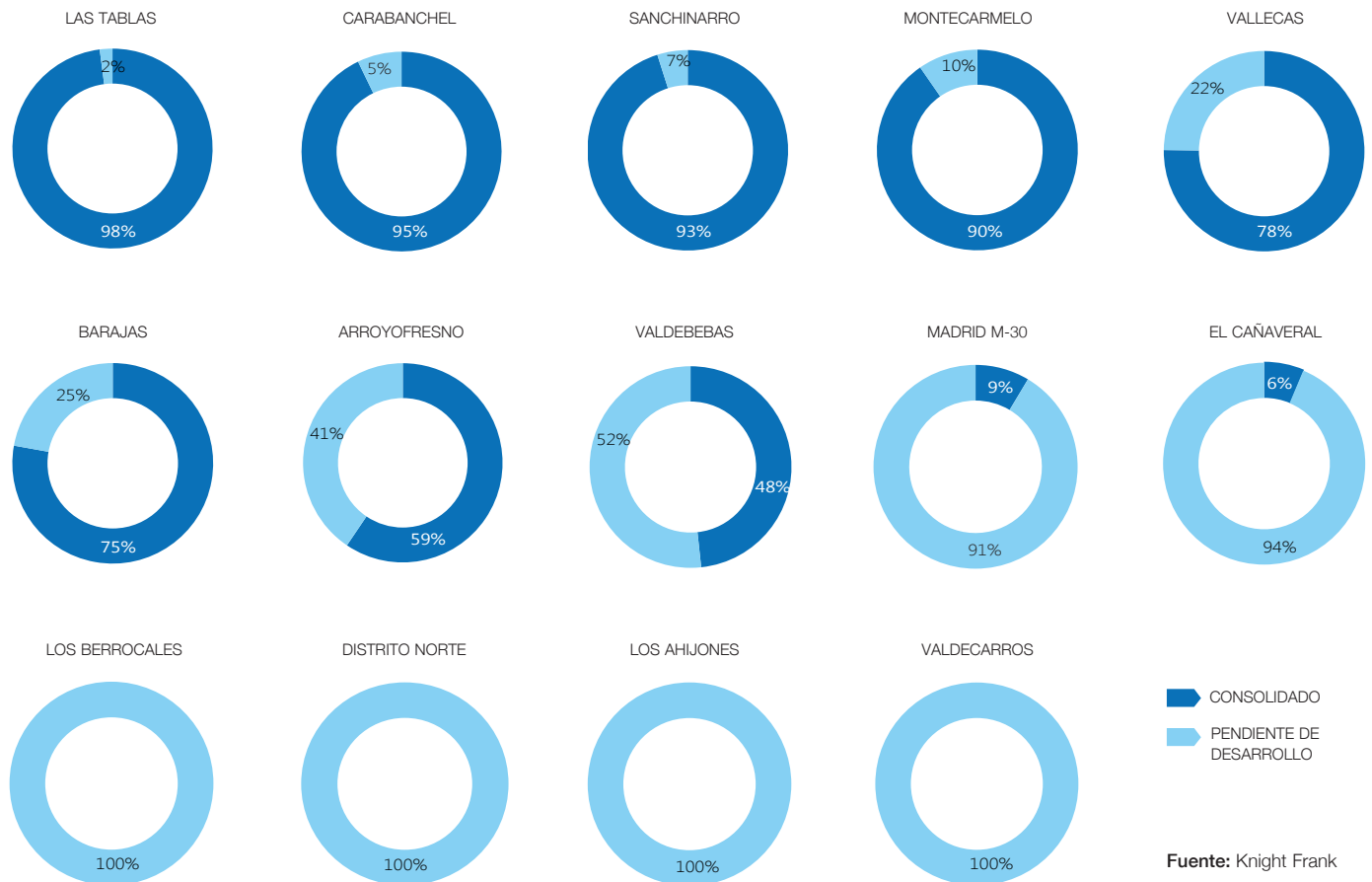
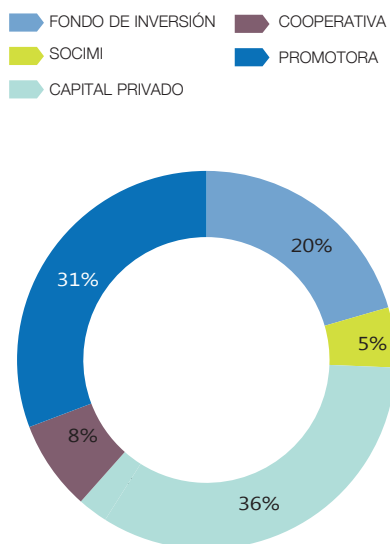


GRÁFICO 7
Tipo de inversor



en los precios de repercusión, con variaciones respecto al año anterior de hasta un 12% en los PAUs del Norte como Montecarmelo.

En el interior de la M-30, distinguimos entre precios de repercusión de suelo finalista para obra nueva, que se sitúan en torno a los 1.800€, y precios de repercusión para rehabilitación de edificios, que alcanzan los 2.900€.

Demanda

La situación actual del mercado ha despertado el interés de operadores con la finalidad de posicionarse en la promoción y el desarrollo a corto y medio plazo.

En este sentido, la demanda se caracteriza por la aparición de operadores de marcado carácter *value-add*, con operaciones destinadas a la creación de valor.

Los inversores internacionales, con exigencias de retornos mayores en sus inversiones, se han dejado seducir por el

suelo como activo con una proyección de rentabilidades más atractivas.

No obstante, el promotor local se reactiva, en algunos casos formando *joint ventures* con fondos internacionales, con apetito en suelos en ámbitos consolidados, donde la oferta de obra nueva es limitada, o en desarrollos con un nivel de consolidación inferior.

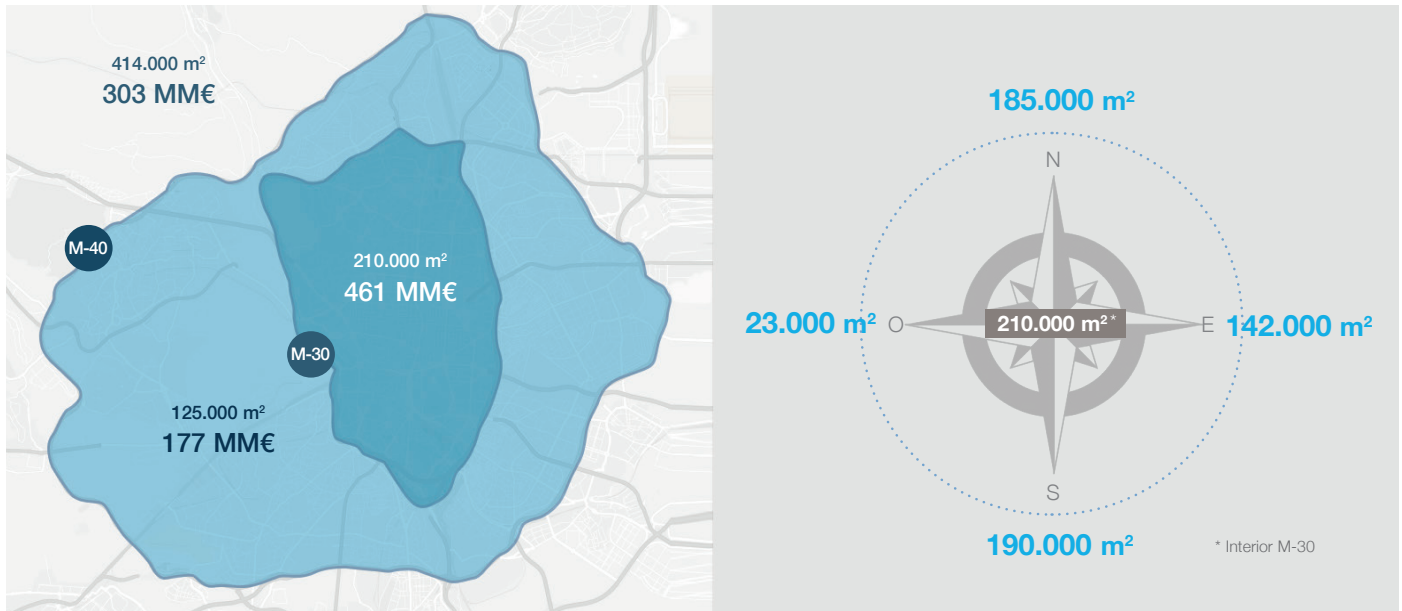
Por volumen, el 36% de las operaciones en 2015 se han cerrado de la mano de capital privado, el 31% vía promotor y el 20% a través de fondos de inversión. Cooperativas y SOCIMIs suman el 13% restante.

Las operaciones medias de inversión protagonizadas por inversores y promotores oscilan entre los 12 y los 15 millones de euros, mientras que aquellas protagonizadas por cooperativas alcanzan volúmenes superiores a los 25 millones de euros.

En el segmento de rehabilitación en zonas *prime*, el tamaño de las operaciones fluctúa entre los 6 y los 10 millones de euros.

GRÁFICO 8

Distribución geográfica de la inversión en suelo



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 9

Top 5 operadores de suelo (m² adquiridos)

1	Neinor Homes
2	Amenábar
3	Pryconsa
4	Harbert Management Corp.
5	Gran Roque

En cuanto a preferencias geográficas, el Norte de Madrid sigue siendo la localización favorita de promotores e inversores, con transacciones que alcanzan los 185.000 m² edificables. La zona Sur ha registrado transacciones por 190.000 m², sin embargo cabe incidir en que una única operación -el Parque Central de Ingenieros de Villaverde- ha supuesto por sí sola 120.000 m².

Las inversiones en la zona Este alcanzan los 142.000 m² transaccionados mientras que la zona Oeste no llega a los 23.000 m².

Respecto a tipología de operación, por volumen invertido y número de transacciones, un 63% corresponden a suelo y un 37% a rehabilitación de edificios.

Como decíamos al inicio de este análisis, una de las grandes diferencias en el mercado de suelo en Madrid en 2015 ha sido

el traslado de la mancha de operaciones de la zona más céntrica hacia el exterior de la M-40. Por primera vez después de la crisis, hemos visto operaciones en el radio exterior de esta circunvalación, en municipios como Alcobendas y San Sebastián de los Reyes.

Financiación

El mercado de suelo está estrictamente ligado al acceso a la financiación, por eso, este segmento del sector inmobiliario es el que ha sufrido más el cierre de flujo financiero y el que está bajo mayores medidas de revisión por parte de organismos como el BdE y las propias entidades financieras.

Desde finales de 2014 y en mayor medida durante 2015, estamos viendo ya concesión de financiación para la promoción inmobiliaria. Lo más habitual sigue siendo que el promotor/inversor financie el suelo y aporte recursos propios para el suelo. No obstante, algunas entidades estudian de forma pormenorizada el proyecto, su viabilidad y la compañía solicitante del crédito y con eso llegan a financiar hasta un 40% y un 50% sobre el valor de la inversión.

Los diferenciales oscilan entre el 2% y el 2,5% y aunque las exigencias de pre-comercialización dependen de cada proyecto y operador, se sitúan en una media de entre el 50% y el 60%.

Perspectivas

El mayor reto al que nos enfrentamos es la incertidumbre política. Si ésta se alarga, los inversores adoptarán indudablemente una posición de espera que enfriará el mercado, tanto en número de operaciones como en gestión de proyectos.

Constatamos que sigue habiendo interés del capital internacional, pero para que las operaciones sigan su curso se necesita estabilidad política y económica.

En cuanto a la tendencia de los precios, aquellas operaciones que se realicen en régimen de cooperativa o autopromoción podrán situar los precios de repercusión de nuevo en valores difícilmente justificables.

En el interior de la M-30 y los PAUs del Norte, la tendencia seguirá siendo alcista debido a la fuerte demanda existente y a la escasa oferta de suelo disponible. Sin embargo, esperamos que la salida al mercado de nuevas bolsas de suelo relajen los precios de repercusión en los PAUs de Vallecas o El Cañaveral.

2016 va a ser el año clave para la evolución de las negociaciones entre la Administración y los propietarios de grandes ámbitos pendientes de desarrollo, que sin duda condicionarán el futuro urbanístico de la ciudad de Madrid.



GLOBAL BRIEFING

For the latest news, views and analysis on the world of prime property, visit KnightFrankblog.com/global-briefing

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

Marcos Jiménez

Consultor Suelo
Marcos.Jimenez@es.knightfrank.com
+34 600 919 101

Cristina Peña

Consultora Suelo
Cristina.Pena@es.knightfrank.com
+34 600 919 118

Andrés de Riva

Consultor Suelo
Andres.DeRiva@es.knightfrank.com
+34 600 919 151

Jorge Pajares

Consultor Suelo
Jorge.Pajares@es.knightfrank.com
+34 600 919 158

Publicaciones recientes



The Wealth Report 2016



Obra Nueva 2014-2015



Madrid Residencial
Prime 2015



Prime Global Forecast
2016



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.