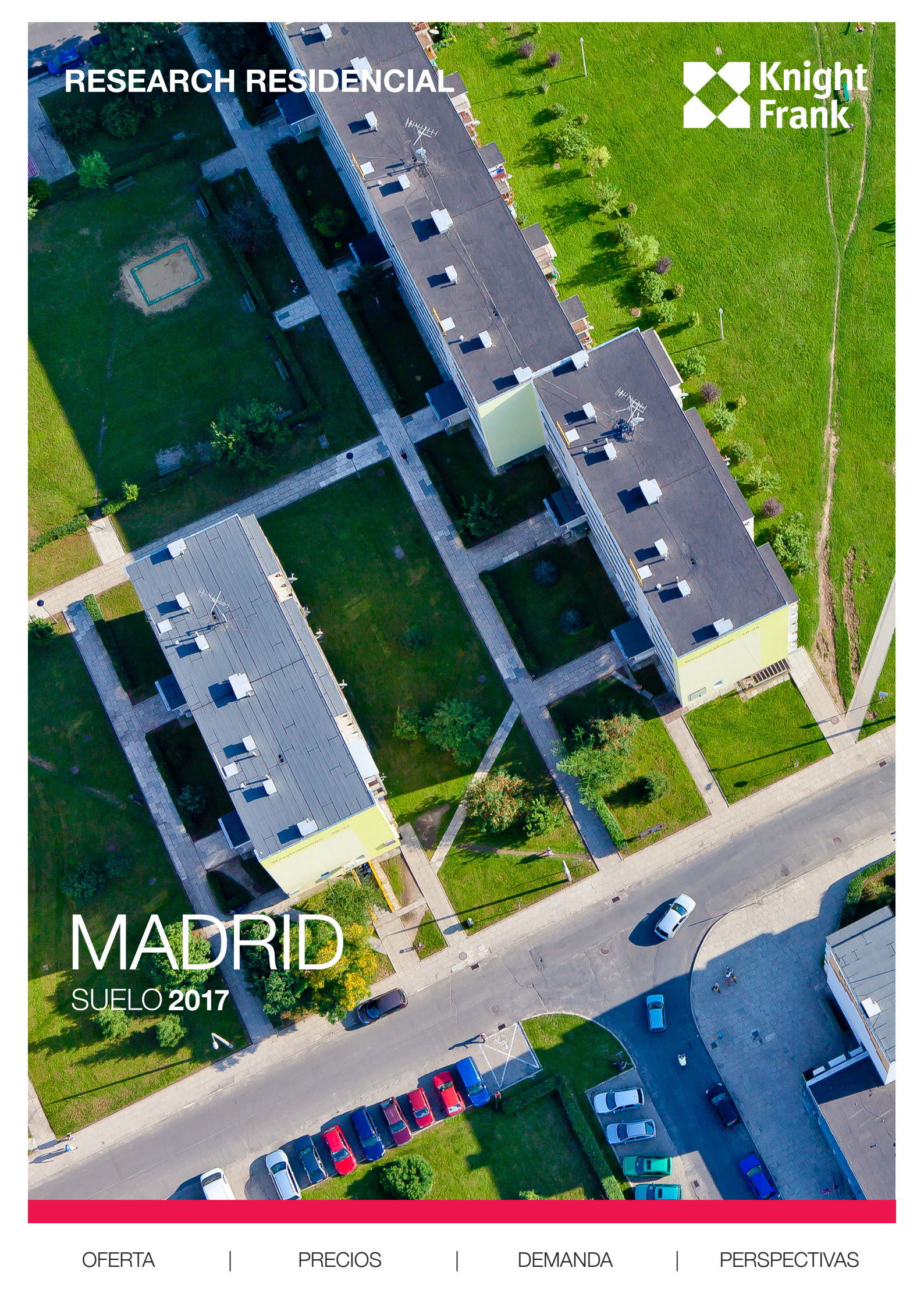




RESEARCH RESIDENCIAL



MADRID
SUELO 2017

OFERTA

PRECIOS

DEMANDA

PERSPECTIVAS

DESTACADOS

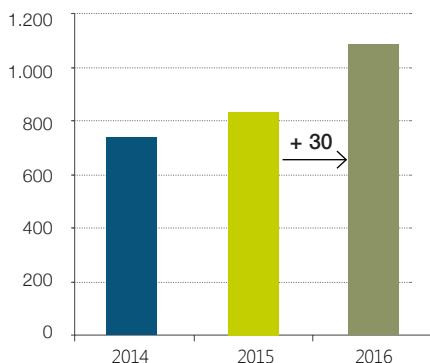
La inversión en suelo y edificios supera los 1.200 millones € en la Comunidad de Madrid, lo que supone un incremento de casi el 30% respecto al año anterior.

La falta de oferta de suelo disponible en el interior de la M-30 aumenta la competitividad entre los inversores y los precios fijados por los propietarios, llegando a alcanzar un crecimiento del 12% respecto al año anterior.

Esta limitación de oferta disponible y el crecimiento de los precios ha provocado que la demanda se extienda a otras zonas que habían quedado congeladas principalmente en el este y sur de la Comunidad como Cañaveral, Alcalá de Henares o Getafe.

Los márgenes del inversor en la compra de suelo se han visto reducidos al no haberse incrementado proporcionalmente el precio de la vivienda.

GRÁFICO 1
Inversión en suelo, municipio de Madrid (millones de euros)



Fuente: Knight Frank

SUELO, ¿RECUPERACIÓN O BURBUJA?

Si 2015 supuso el inicio de una recuperación del mercado que se situaba bajo la sombra de la incertidumbre política, 2016 ha sido el año en el que se ha consolidado dicha recuperación.

El volumen de inversión en residencial ha sido muy superior al del año anterior, con un crecimiento de más del 30% en el municipio de Madrid, lo que demuestra que el mercado ha resistido bien a la incertidumbre política que sufrimos buena parte del año, incluyendo unas segundas elecciones.

La fuerte demanda de vivienda y la falta de oferta de suelo en las zonas más demandadas de la ciudad, que hasta ahora han sido el centro, el norte y el oeste, han provocado que las inversiones se extiendan a otras zonas, hasta hace unos años inactivas. Los inversores que apuestan por estas otras zonas pueden tener acceso a valores más competitivos y mantener los retornos que siempre han buscado.

Oferta

Actualmente existen cerca de 3 millones de metros cuadrados edificables disponibles en el municipio de Madrid, la mayor parte de ellos muy localizados en zonas concretas.

El Cañaveral aglutina la mayor bolsa de suelo disponible en la capital, concentrando el 39% de la oferta total de suelo consolidado. De hecho, el grado de consolidación en este ámbito durante el último año ha pasado del 6% al 19%, lo que demuestra cómo la escasez de oferta en otras áreas ha desplazado la demanda.

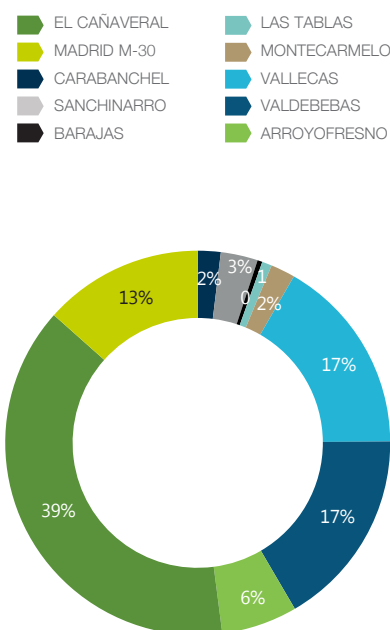
Al Cañaveral le siguen Valdebebas y el PAU de Vallecas, que engloban cada uno un 17% de la oferta disponible. Valdebebas avanza rápidamente con su consolidación, a pesar de la incertidumbre jurídica que ha sufrido el último año, y actualmente cuenta con menos del 40% de su oferta inicial de suelo disponible.

Respecto al interior de la M-30 ahora mismo hay disponibles casi 400.000 m² edificables, un 13% de la oferta total. Si bien la oferta sigue siendo muy limitada,

el número de metros cuadrados se ha visto incrementado por la incorporación al mercado de buena parte del ámbito de Méndez Álvaro, donde ya se han visto las primeras transacciones de suelo y ha supuesto la incorporación de cerca de 100.000 m² edificables a la oferta disponible. Dejando este hecho a un lado, la absorción de suelo finalista dentro del perímetro de la M-30 ha sido del 7,5% este año.

Por otro lado, destaca este año el desbloqueo del proyecto de Paseo de la Dirección, que ultima sus obras de urbanización, y que contribuirá en buena medida a incrementar la oferta disponible en los próximos dos años, en los que se espera que se incorporen cerca de 180.000 m² edificables al mercado. Sin embargo es necesaria la voluntad política para sacar adelante, de forma definitiva, proyectos como Calderón-Mahou y Distrito Norte que supondrán un alivio a la descompensada relación oferta-demanda de suelo que existe ahora mismo.

GRÁFICO 2
Suelo urbano consolidado disponible



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 3

Mapa de posicionamiento. Suelo urbano y en gestión para los próximos 10 años

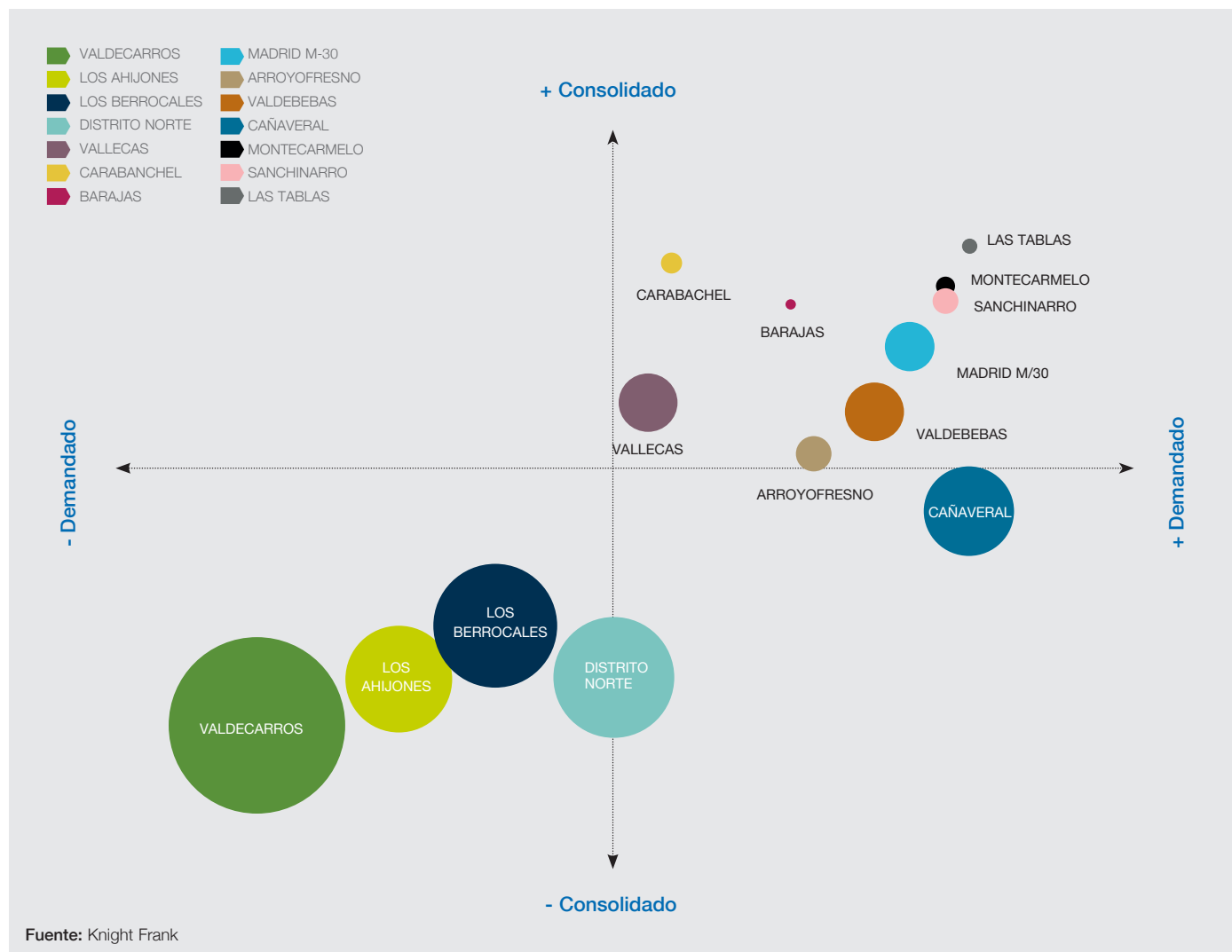
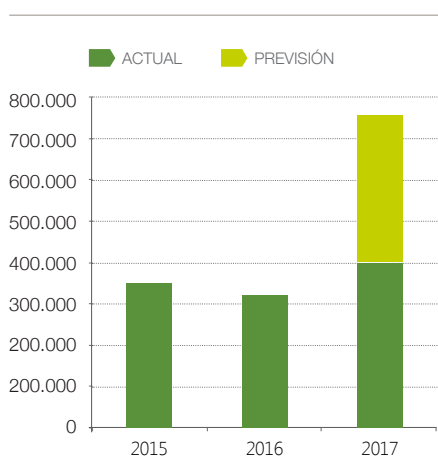


GRÁFICO 4

Previsión de nueva oferta disponible, interior de la M-30 (m² edificables)



Fuente: Knight Frank

Precios

Dentro de la M-30, el crecimiento medio del precio del suelo ha sido de un 12% en el último año. La limitada oferta de suelo disponible aumenta la competitividad entre los inversores, presionando los precios al alza. Sin embargo, en determinadas zonas, aunque el crecimiento del precio de la obra nueva ha sido sostenido, no ha alcanzado los niveles de crecimiento del precio del suelo. De esta forma, se ha producido un ajuste en los márgenes de los inversores.

Fuera de la M-30, nos encontramos con distintas situaciones en función del grado de consolidación, de la oferta de obra nueva y de la situación jurídica de cada desarrollo.

En Vallecas, donde la oferta de suelo y de obra nueva es más amplia, el precio de la vivienda terminada se ha incrementado ligeramente, permitiendo que el precio del suelo aumente sin necesidad de reducir tanto el margen promotor como en otras zonas del interior de la M-30. Por este motivo muchos inversores se han desplazado a estas áreas, que anteriormente no resultaban tan atractivas.

En otros ámbitos, como Valdebebas, donde la oferta de suelo también es amplia, debido a los problemas jurídicos que ha sufrido, el precio del suelo no ha subido tanto como correspondería a un ámbito con su misma oferta de suelo y de obra nueva.

Cabe destacar las importantes ventas de suelo realizadas este año en el

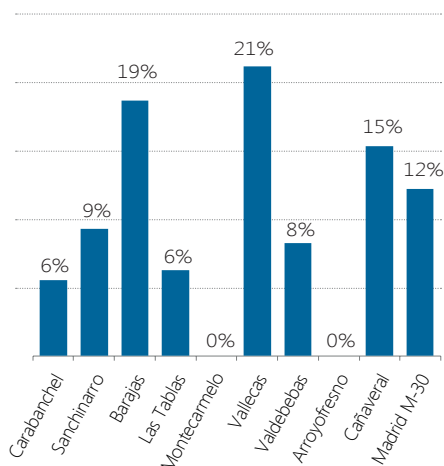
GRÁFICO 5

Estado de consolidación por ámbitos



GRÁFICO 6

Variación porcentual de precios de repercusión por ámbito 2015 vs 2016



Fuente: Knight Frank

Cañaveral. Ha pasado de ser un ámbito cuya demanda era muy escasa a ser uno de los más requeridos por los principales players del mercado.

Demanda

El principal player del mercado de suelo continúan siendo las promotoras, seguidas por inversores de capital privado y fondos de inversión, que actúan de forma similar, aunque se diferencian en las fuentes de las que obtienen su capital.

Esta diferencia se ha reducido en los últimos años, encontrando figuras societarias puntuales entre el promotor y el fondo de inversión, buscando ser más competitivos y eficientes. Del mismo modo, muchos gestores de cooperativas han seguido la misma estructura societaria con el mismo fin.

Este mismo tipo de estructuras de colaboración se encuentran en el mercado, aunque en menor medida, con alianzas de carácter permanente, como es el caso de hace unos años de Neinor con Lone

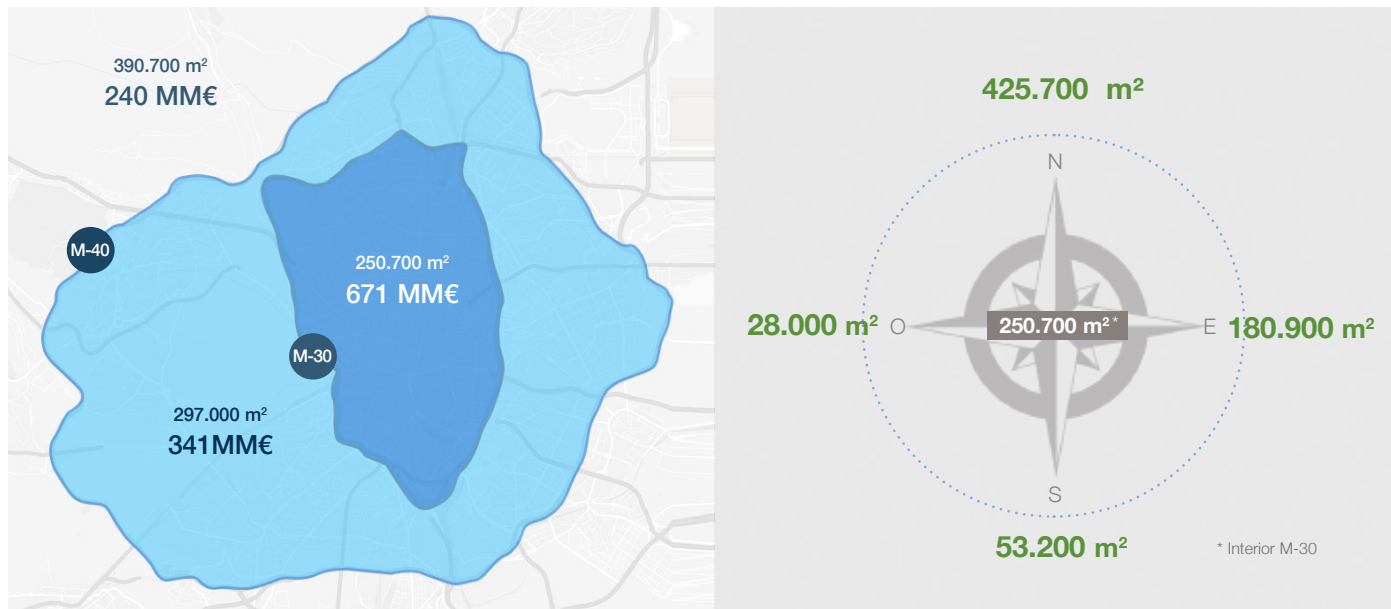
Star y, más recientemente, otras como la de Aedas con Castlelake.

A pesar de que se han reducido los márgenes en las operaciones por la competitividad generada en el mercado, el contexto económico internacional favorece que las rentabilidades de la promoción residencial sigan siendo atractivas para los inversores internacionales en comparación con otras formas de inversión alternativas.

La inversión en suelo edificable en el interior de la M-30 supone más de la mitad del volumen de inversión total. En la mayoría de los casos, al inversor le resulta más atractivo acceder a volúmenes más grandes de suelo, lo cual es cada vez más difícil de encontrar en el interior de la M-30 y aumenta su interés en otras zonas de la periferia. En este sentido, cabe destacar cómo el anillo M30-M40 ha aumentado su presencia en el último año, suponiendo un 27% del volumen de inversión total frente al 18% del año anterior, mientras que la inversión fuera de la

GRÁFICO 7

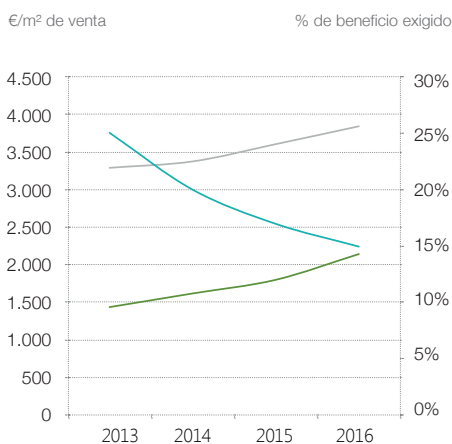
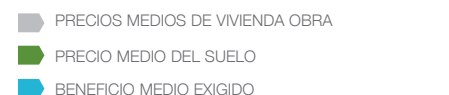
Distribución geográfica de la inversión en suelo (m² edificables)



Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 8

Evolución de los precios de vivienda y suelo vs beneficio exigido



+48%

Crecimiento del valor del suelo en 3 años

+16%

Crecimiento de los precios de venta en los últimos 3 años

Fuente: Knight Frank

GRÁFICO 9

Principales operadores de suelo (m² adquiridos)

AMENÁBAR
IBOSA
VÍA CÉLERE
DAZIA CAPITAL
NEINOR HOMES

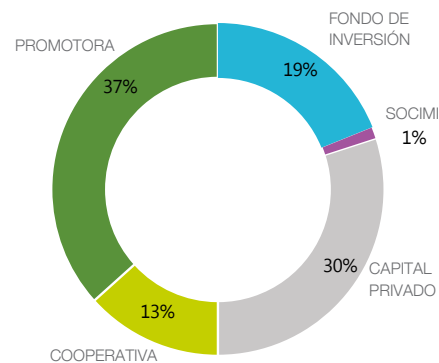
M-40 ha reducido su peso relativo durante el último año.

Las zonas más demandadas siguen siendo el centro, norte y oeste de la capital, pero la limitación de la oferta disponible y los altos asking prices han provocado que la demanda de suelo se extienda a otros desarrollos que habían quedado congelados principalmente en el este y sur de la Comunidad. El Cañaveral, Alcalá de Henares y Getafe son un ejemplo de este desplazamiento de los volúmenes de inversión.

Destaca la concentración de operaciones en el norte donde se han adquirido 425.700 metros cuadrados de suelo edi-

GRÁFICO 10

Número de operaciones por tipo de inversor



ficables, especialmente en el ámbito de Valdebebas.

Respecto a la tipología de las operaciones, la inversión en edificios para rehabilitar ha supuesto un 41% del volumen de inversión total frente al 59% correspondiente a transacciones de suelos. Por otro lado, del total de metros cuadrados adquiridos, el 83% ha sido a través de las compras de suelos, mientras que los edificios para rehabilitar representan el 17% restante.

Financiación

El incremento de la inversión residencial en el último año se ha visto favorecido por los estímulos monetarios del BCE. Mientras el BCE mantenga los estímulos monetarios seguiremos en una situación ideal para el desarrollo de promoción residencial.

El sector inmobiliario se percibe como un valor seguro y estable dentro del contexto actual respecto a otro tipo de inversiones, que conceden una menor rentabilidad.

Los bancos pueden llegar a financiar la totalidad del CAPEX cuando se demuestra solvencia financiera, como en el caso de los grandes players del mercado, o bajo el respaldo de un socio financiero.

Perspectivas

El precio del suelo, que se ha visto incrementado en los últimos meses, podrá tener ligeras subidas a lo largo de este año, sujetas a la solvencia del comprador final de la vivienda y, a su vez, a la mejora de la financiación.

Al mismo tiempo podemos encontrarnos con situaciones en las que el mercado de alquiler, muy bien posicionado en los últimos años, se vea perjudicado debido a que la elevada demanda de obra nueva provoque una subida en los precios y, por tanto, la rentabilidad en los alquileres, baje.

La descompensación entre la oferta y la demanda de suelo que hay en determinadas zonas, y que presiona los precios al alza, podría contrarrestarse con el desbloqueo político de algunos proyectos en marcha como Distrito Norte o la operación Mahou-Calderón.

Sin embargo, fiel reflejo de que la financiación bancaria al pequeño promotor sigue siendo limitada es el gran número de partnership promotor-fondo que seguiremos viendo en el mercado actual. En este sentido, los fondos prefieren promotoras con pipeline que les permita reciclar su capital en varias operaciones para mejorar sus retornos.



GLOBAL BRIEFING

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

RESEARCH

Carlos Zamora

Director Residencial & Suelo
Carlos.Zamora@es.knightfrank.com
+34 600 919 041

Cristina Peña

Manager Suelo y Edificios
Cristina.Pena@es.knightfrank.com
+34 600 919 118

Jorge Pajares

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

Rosa Uriol

Directora de Research
Rosa.Uriol@es.knightfrank.com
+34 600 919 114

Tamara de la Mata

Consultora de Research
Tamara.delaMata@es.knightfrank.com
+34 600 919 126

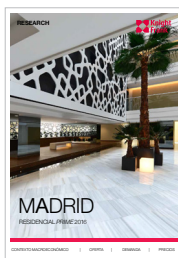
Publicaciones recientes



The Wealth Report 2017



Madrid Obra Nueva 2016



Madrid Residencial Prime 2016



Global Cities 2017



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.