

RESEARCH



Residencial

2019 | OBRA NUEVA MADRID



Amara Homes, promovido por Neinor Homes

CONTEXTO ECONÓMICO

OFERTA

DEMANDA

PRECIOS

El mercado de la vivienda en España



El mercado de la vivienda vive uno de sus mejores momentos debido al crecimiento de la economía, la creación de empleo y la recuperación de la confianza perdida tras la crisis"

Con la mejora de la economía española y la reducción de la tasa de paro, que a cierre de 2018 se ha situado en el 14,5%, la menor desde principios de 2009, la sociedad recupera la confianza y esto se refleja en un incremento en la compra de viviendas. A cierre de 2018 el número de transacciones de vivienda en España alcanzó las 560.000, en base a datos oficiales, lo que supone un aumento del 9% con respecto al año anterior, desglosado en obra nueva y segunda mano, supone un 13% y un 9% respectivamente.

Las demandas de inversión residencial y de *resales* seguirán teniendo un elevado protagonismo en la evolución del mercado durante 2019. Para el perfil inversor, esto es debido en gran parte a la escasa rentabilidad de los activos financieros de bajo riesgo, la tendencia positiva del precio de la vivienda y la mayor confianza en el sector residencial.

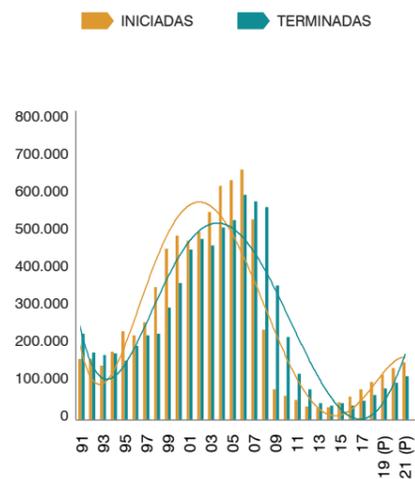
En 2018 las viviendas de segunda transmisión han representado más del 90% de las

transacciones totales debido a la mayor oferta de viviendas, precios de forma general más asequibles respecto a la obra nueva, facilidad para encontrar un comprador para la vivienda antigua, revalorización con respecto al precio de compra, siempre que no se adquiriera en el pico de mercado, y a la reaparición de las hipotecas puente, entre otros factores.

2019 abre las puertas del mercado residencial en régimen de propiedad a familias que desean cambiar su alquiler por una vivienda propia, debido sobre todo, al incremento del precio del alquiler en algunas provincias, a las facilidades financieras para la compra, al aumento de los ingresos familiares y a unas mejores perspectivas de futuro.

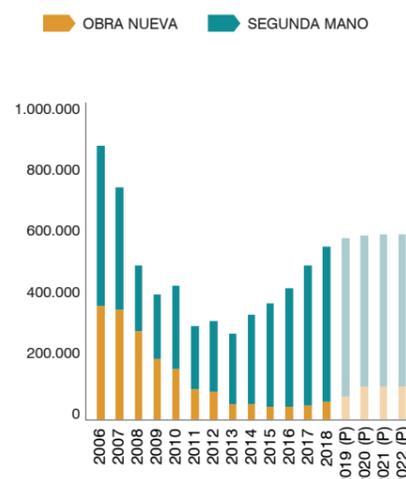
Los precios de la vivienda siguen al alza registrando este último año un incremento anual del 4%, consecuencia del elevado aumento de la demanda conjugado con el controlado incremento de la oferta.

GRÁFICO 1
Viviendas iniciadas y terminadas 1991 - 2021 (P)



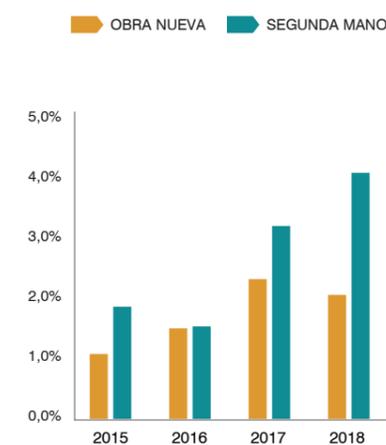
Fuente: Ministerio de Fomento
Knight Frank Departamento de Valoraciones

GRÁFICO 2
Nº de transacciones inmobiliarias de viviendas. 2006 - 2022 (P)



Fuente: Ministerio de Fomento | Knight Frank
Departamento de Consultoría y Valoraciones

GRÁFICO 3
Variación anual del precio de viviendas 2015 - 2018



Fuente: Ministerio de Fomento

¿En qué se diferencia este ciclo del anterior?

La buena marcha del sector inmobiliario, sobre todo en grandes capitales como Madrid y Barcelona, ha encendido las alarmas ante la posibilidad de que exista una nueva burbuja inmobiliaria. Sin embargo, existen varios factores que diferencian la situación que vivimos en 2008 de la actual.

GRÁFICO 4
Factores diferenciadores mercado residencial 2008 - 2019



Fuente: Knight Frank Research

La concesión de hipotecas es más restrictiva y moderada

Una de las diferencias más destacadas es que en la etapa pre-crisis había un exceso de créditos e incluso se concedían hipotecas por encima del valor de la vivienda. En la actualidad, las entidades financieras son más sólidas e imponen condiciones mucho más restrictivas concediendo un máximo del 80% de financiación con respecto al valor más bajo, ya sea de venta o de tasación. En el año 2018 se firmaron un 74% menos de hipotecas en comparación con los máximos alcanzados en el año 2006.

Otra gran diferencia que ha contribuido a aumentar la seguridad del consumidor, es el mayor control financiero permitido hasta 30 años vista, sin depender de la fluctuación del Euribor y reduciendo los problemas de impagos y morosidad.

Promotores menos arriesgados y más profesionalizados

El sector ha dado la vuelta y esto se observa en el papel de los promotores. En la época

de pre-crisis la oferta de promociones era muy elevada debido a la necesidad de dar respuesta a una demanda muy dinámica.

De tal forma, que algunas de las promociones puestas en el mercado en aquella época han tenido dificultades para ser una alternativa real a las necesidades de los compradores.

En cuanto a los promotores, plantean proyectos que cumplen con las expectativas y necesidades de los compradores más exigentes mediante materiales y tecnologías sostenibles de alta calidad.

Menos esfuerzo para comprar una casa

Actualmente es necesario dedicar 7,4 años de media de la renta bruta anual de una familia para adquirir una vivienda, continuando con la tendencia ligeramente ascendente que comenzó en 2014. Este incremento se debe al crecimiento de los precios de la vivienda, por encima del aumento de los salarios. Aunque el crecimiento del esfuerzo es notable, aún nos encontramos muy lejos de los 9 años que eran necesarios para comprar una vivienda en 2007.

Precio por debajo del pico

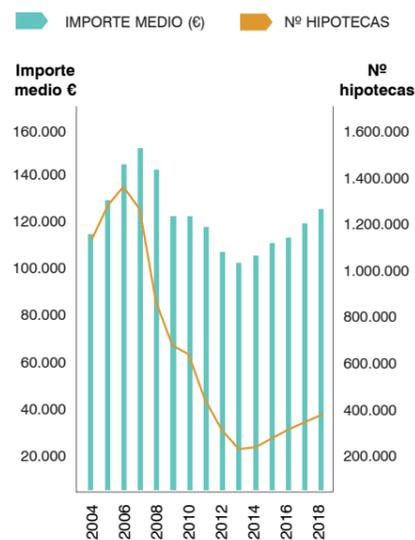
En 2014 los precios de la vivienda experimentaron un cambio de tendencia al alza. El año pasado el precio de la vivienda de obra nueva aumentó un 2,3% y el de la segunda mano un 4% para el conjunto de España. Sin embargo, no ha sido un cambio homogéneo. Mientras que en algunas zonas de Madrid o Barcelona se han registrado incrementos de precios de dos dígitos, acercándose a máximos históricos, en otras provincias aún están muy lejos de los precios de hace una década.

Evolución en la oferta y la demanda de vivienda

Durante el 2018 se han formalizado más de 560.000 transacciones de vivienda libre, muy por debajo de las más de 900.000 de 2006. Esto muestra, que a pesar de encontrarse muy activo el mercado, aún está muy lejos de alcanzar el pico.

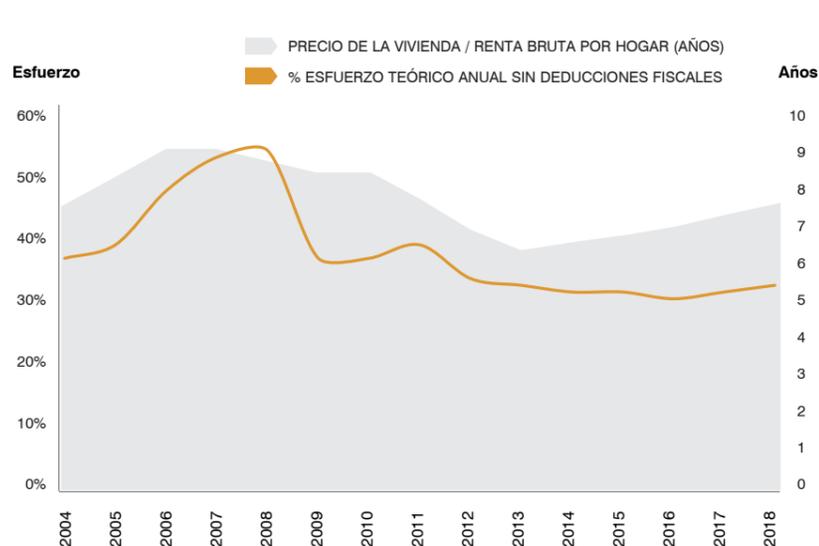
Las transacciones de segunda mano siguen siendo las más numerosas, estimándose en un 90% frente al 10% de la obra nueva, sin llegar a un número saneado de viviendas de nueva promoción absorbible por el mercado.

GRÁFICO 5
Evolución hipotecas
2004 - 2018



Fuente: INE

GRÁFICO 6
Esfuerzo teórico anual (%)
2004 - 2018



Fuente: Banco de España | Knight Frank Departamento de Consultoría y Valoraciones

Proptech

La transformación digital se presenta como el reto más importante para la competitividad entre las empresas.

La tecnología es la herramienta principal para hacer más eficiente el día a día. El proptech es la aplicación de la tecnología a cualquier aspecto del sector inmobiliario. Engloba a las empresas que usan la tecnología para modificar y mejorar la forma en

que compramos, alquilamos, vendemos, diseñamos, construimos y administramos propiedades residenciales y comerciales.

La palabra surge de la unión del prefijo "prop" de property (propiedad) y del sufijo "tech" de technology (tecnología) para definir aquellas empresas relacionadas con el Real Estate con un alto componente tecnológico. Este nuevo término asociado a la revolución tecnológica es una tendencia a la que se están sumando cada vez más empresas debido a las grandes ventajas de eficiencia y productividad que proporciona.

Existen diferentes ámbitos en los que se puede utilizar la tecnología para la creación de valor en el mercado inmobiliario. Proptech es una terminología nueva que se puede aplicar a un gran universo de empresas que incluye desde marketplaces, empresas de software y análisis de datos, hasta las últimas tendencias en inversión inmobiliaria.

Esta tecnología aplicada al mercado inmobiliario residencial ha supuesto toda una transformación digital hasta la fecha, ofreciendo un servicio global adaptado a la demanda actual.



Big Data

El Big Data proporciona información a las empresas, recopilando un elevado volumen de datos de diversas fuentes, que son procesadas en el menor tiempo posible y organizadas en tres categorías diferentes:

1. Recopilación de información sobre clientes, fechas, imágenes, video y audio.
2. Datos detallados sobre actividades comerciales.
3. Interacciones sociales.

A partir de un análisis de datos eficiente y estructurado, permite dar respuesta al consumidor y adaptarse a sus necesidades, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

En el futuro, el uso de perfiles del estilo de vida del comprador, en el que se tengan en cuenta tanto datos extraídos de sus redes sociales como de las preferencias reveladas a través de su comportamiento en la red, mejorará la capacidad de los expertos para ofrecer a un cliente cada vez más exigente, lo que quiere y necesita. En este nuevo entorno, la colaboración entre las organizaciones que cuentan con la capacidad de recopilar la información, los expertos en analizarla y los que conocen la oferta y las características del mercado, será fundamental.



Crowdfunding y crowdlending

El crowdfunding y el crowdlending son formas alternativas de inversión a los canales tradicionales de obtener financiación para proyectos, que de otra forma, quedarían sólo al alcance de fondos o inversores institucionales.

El crowdfunding permite involucrarse en un proyecto a todos los niveles, no solamente económicos, obteniendo una rentabilidad proporcional al éxito del proyecto. En el crowlending, donde se participa únicamente de forma económica, siempre se va a generar un retorno fijo más moderado, y pactado previamente, excepto en el caso de que el proyecto quiebre.

Ya en 2016, Housers lanzó el primer proyecto residencial financiado a través de una campaña de crowdfunding. Se trataba de una rehabilitación completa de un edificio en Tetuán para construir 8 viviendas con un coste total superior a 1M €. Recientemente, la inmobiliaria Forcadell ha apostado por la innovación con el lanzamiento de su herramienta "myFunding" para captar fondos para comprar y convertir en pisos de lujo un edificio de oficinas en Barcelona. En 2018, la proptech Civislend consiguió financiación para un proyecto residencial de 20 viviendas en Brunete a través de crowdlending.



Blockchain

El blockchain, o cadena de bloques, es uno de los elementos clave en la actual transformación digital de la economía ya que permite integrar gran cantidad de datos por parte de todos los participantes de la red sin necesidad de que se centralice la información. Es una tecnología ideal para situaciones que requieran el almacenamiento de forma creciente de datos ordenados en el tiempo.

En términos generales, el blockchain permite hacer las transacciones de forma segura sin necesidad de intermediarios. Compradores y vendedores se conectarán a través de una plataforma, permitiendo la adquisición de viviendas para alquiler o compra.

En la práctica ha conseguido garantizar la seguridad y el desarrollo para operar con el dinero digital o criptomonedas (Bitcoin, Ethereum). En España ya se han puesto en venta propiedades aceptando los bitcoins como medio de pago. Pero no sólo eso, el hecho de permitir el acceso a la información en tiempo real sobre transacciones, precios y propietarios, dotará al mercado de más transparencia y seguridad, permitiendo realizar transacciones de una forma más eficaz.

La tecnología en el proceso de venta

Hoy en día, y con el desarrollo de las nuevas tecnologías y medios de comunicación, existen diversas técnicas que nos facilitan la venta en el sector inmobiliario y que han supuesto un beneficio tanto para el vendedor como para el comprador de la vivienda.

La incorporación de las nuevas tecnologías en el proceso de venta en el sector inmobiliario, mejora la capacidad de los agentes para identificar las necesidades reales de los clientes antes de la realización de la visita física. También mejora la eficacia de las mismas ya que los potenciales compradores cuentan con más información a la que acceder en cualquier momento del proceso de compra.

Un buen ejemplo es el caso de la inmobiliaria Neinor Homes que, consciente del potencial de la tecnología para entender a sus clientes, está convirtiendo las tradicionales oficinas de ventas en Neinor Stores. Se trata de espacios tecnológicos, equipados con las últimas herramientas, que facilitarán una experiencia de compra, integrando el canal físico y el digital, con el fin de que el cliente obtenga información sobre el mejor producto diseñado para él de una forma intuitiva y que, de manera inmediata, le ayude a encontrar lo que necesita.

Realidad virtual

Permite realizar una visita virtual y recreaciones visuales de la vivienda. Muchas inmobiliarias ya han optado por incorporar esta herramienta facilitando las visitas virtuales a sus potenciales compradores.

Esta tecnología causa mayor impacto y mejora favorablemente la experiencia de sus clientes.

Visión 360º

Esta nueva tecnología se acerca a la visión que tiene el ser humano ofreciendo una experiencia más realista. Frente a las imágenes estáticas y planas convencionales, las imágenes en 360º nos ofrecen una visión global mucho más clara y amplia de una vivienda, permitiéndonos una vista panorámica y facilitando a los clientes la visión del espacio.

Home staging virtual

El concepto de Home Staging consiste en un conjunto de técnicas que permiten amueblar y decorar estancias vacías de manera virtual, para darle un aspecto más atractivo y aumentar las posibilidades de encontrar compradores o arrendatarios en el menor tiempo posible, obteniendo el máximo beneficio. Tras aplicar las técnicas del Home Staging los inmuebles destacan frente al resto.

Drones

La tecnología está cambiando la forma de vender viviendas y el uso de drones se ha convertido en una herramienta excepcional para potenciar la venta o el alquiler de propiedades. Los drones permiten mostrar una visión más amplia, algo que a pie de calle no se consigue, como vistas, altura, servicios y zonas verdes cercanas, accesos por carretera, etc.

Impresión en 3D

El desarrollo de la impresión en 3D está siendo una revolución en el inmobiliario.



Abaratan la construcción de maquetas que ayudan al cliente a tomar su decisión de compra permitiendo y agilizando la realización de prototipos personalizados. Además, ya existen las primeras experiencias de esta tecnología para la construcción de viviendas en sólo 24 horas.

Beacons

Son pequeños dispositivos que mediante una señal bluetooth pueden localizar otros dispositivos móviles que cuenten con la aplicación en su smartphone para enviar promociones a los posibles compradores de vivienda que estén cerca de un anuncio inmobiliario, ofreciendo la opción de ver imágenes de la vivienda. Este avance tecnológico apoya el papel del agente inmobiliario, ya que reduce el número de reuniones entre cliente y agente, lo que agiliza el proceso de compra.

Arquitectura como valor añadido

Actualmente la figura del arquitecto está siendo cada vez más influyente en la decisión de compra del inmueble por parte del futuro propietario. Un inmueble logra reconocimiento y diferenciación por el poder de la marca, además de por la eficiencia de un buen diseño.

Estos factores aportan un valor añadido que

se ve reflejado en el precio del inmueble.

Cada desarrollo inmobiliario posee un factor intangible que aporta cada autor y que es denominado como "valor de diseño". Este valor crea la diferenciación entre una promoción de igual manera que factores determinantes como la localización, los materiales o el precio.

"Un buen diseño puede llegar a incrementar hasta un 25% el valor de una propiedad, debido a la influencia que aporta la arquitectura como elemento diferenciador y creador de marca"

LOS ESTUDIOS DE RENOMBRE LLEGAN A LA PROMOCIÓN RESIDENCIAL

Cano y Escario

La firma Cano y Escario nace en 1988 de mano de los arquitectos Benjamín Cano y Diego Escario. Han conseguido diversos premios en concursos nacionales, participaciones en Bienales de Arquitectura y la inclusión de su obra en diversas guías de arquitectura española del siglo XX. El proyecto de rehabilitación de la Calle Recoletos 8, se ha convertido, según Idealista, en la casa más buscada del 2017.

Rafael Robledo

El estudio de Arquitectura de Rafael Robledo es reconocido en España, y principalmente en Madrid por su especialización en el desarrollo de proyectos residenciales exclusivos, en particular, en el barrio de Salamanca. Entre sus proyectos más destacados encontramos un edificio ubicado en Serrano 7, que consiste en la reestructuración total con ampliación de dos plantas y la ejecución de un sótano bajo rasante.



Serrano 7

Lamela

Estudio Lamela es un prestigioso estudio fundado en 1954 por Antonio Lamela, que ha desarrollado casi 2.000 proyectos. Cuenta con oficinas en Madrid, Varsovia, Ciudad de México y Rotterdam. El Estudio Lamela tiene entre sus trabajos más destacados edificios en Madrid como las Torres de Colón o el estadio Santiago Bernabéu.

En la actualidad, está inmerso en uno de los proyectos más relevantes para la ciudad de Madrid, el Centro Canalejas Madrid y sus residencias Four Seasons Private Residences Madrid (FSPRM). Se trata de la remodelación del conjunto de siete edificios históricos madrileños, conformando un complejo de 50.000 m² con diferentes usos. El proyecto comprende un hotel de lujo, operado por la cadena Four Seasons con 200 habitaciones, una galería comercial de 15.000 m², 22 viviendas de lujo y 400 plazas de aparcamiento.



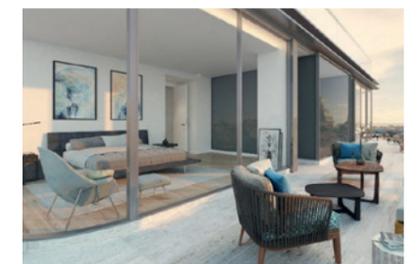
Centro Canalejas Madrid

Touza

El estudio Touza Arquitectos, fundado en 1975 por el arquitecto y urbanista Julio Touza, abarca todos los campos de la arquitectura en general así como interiorismo y urbanismo. En 40 años ha desarrollado más de 2.000 proyectos de todo tipo. José Abascal 48, es una de las grandes promociones situada en uno de los barrios residenciales más demandados de Madrid.

Rafael de La-Hoz

Rafael de La-Hoz es un arquitecto afincado en Madrid con gran proyección internacional. Desde su fundación en 1920, la experiencia, conocimiento y un gran equipo de profesionales, ha hecho posible llevar a cabo proyectos en diferentes países del mundo. Lagasca 99 es un nuevo concepto residencial, un edificio sostenible en pleno corazón de Madrid, en el histórico barrio de Salamanca.



Lagasca 99

El desarrollo de las nuevas tecnologías está llegando a todos los ámbitos de nuestra vida, potenciando el concepto de vivienda y edificio inteligente y ampliando sus funciones.

Características de las nuevas viviendas

Smart Home

Informáticos y diseñadores están trabajando juntos para crear prototipos de nuevas tecnologías que facilitarán la vida en el hogar, y la harán más eficiente. La "casa inteligente" es una tendencia que comienza a cobrar gran importancia.

Smart Home, es el nuevo término fruto de los cambios que el smartphone ha traído a nuestras vidas. Una vivienda inteligente permite tener el control de prácticamente todos sus componentes tecnológicos en el teléfono móvil. Son casas conectadas que facilitan las tareas diarias, además de ser capaces de adelantarse ante un posible siniestro e intentar prevenirlo.

Con las Smart Homes es posible optimizar el gasto de agua y luz, administrar automáticamente la climatización de la casa, conectar electrodomésticos inteligentes que pueden llegar a hacer la lista de la compra, e incluso contactar directamente con la policía o bomberos en caso de atraco o incendio.

Los nuevos edificios y hogares inteligentes son mucho más que casas con domótica. Son sostenibles y eficientes, poseen instalaciones y sistemas (climatización, iluminación, electricidad, seguridad, telecomunicaciones, multimedia, control de acceso, etc.) que permiten una gestión y control integrado y automatizado.

"Smart Living Plat" es la plataforma tecnológica de referencia en España en el sector residencial y en los edificios inteligentes, teniendo por objetivo fomentar la investigación, el desarrollo y la innovación.

El año 2020 es la fecha que ha establecido la Unión Europea para cumplir la normativa que obliga a los países a ser más eficientes energéticamente, para reducir el consumo de energía.

Internet de las cosas o casas hiperconectadas

El Internet de las Cosas se basa en conectar lo físico con lo digital, permitiendo que máquinas y electrodomésticos se conecten entre sí y que puedan administrarse desde un smartphone. Con la llegada del 5G este proceso tendrá un mayor desarrollo. Vodafone ya está comercializando, gracias a su alianza con Samsung, "Safety Starter Kit" un sencillo sistema que conecta y sincroniza los dispositivos inteligentes y permite monitorizar el hogar. De esta manera, los usuarios pueden conocer a tiempo real lo que ocurre en su hogar y recibir ofertas. También se están desarrollando sistemas que permiten el control de todos estos elementos conectados a través de la voz, como Google Home. Además, el Internet de las Cosas analizará el funcionamiento de las máquinas con la intención de conseguir anticiparse a cualquier fallo o necesidad que pudiera surgir, permitiendo un mantenimiento predictivo.

Casa Pasiva o Passivhaus

Aporta múltiples beneficios económicos y de salud a sus habitantes. Se trata de un tipo de vivienda que, a partir de una construcción bioclimática, logra mantener unas condiciones atmosféricas favorables para la salud de sus habitantes y reducir el consumo energético respecto a la vivienda actual. Las ventajas son diversas ya que posee un consumo energético muy bajo y gracias a su climatización inteligente, ofrece una temperatura ambiente confortable. El proceso de ventilación interior es natural, lo que mantiene un control de la humedad con respecto a una casa convencional.

Se considera casa pasiva a construcciones que son prácticamente autónomas para sus necesidades de climatización, salubridad y electricidad. Se calientan principalmente mediante el sol y los materiales utilizados en su construcción reducen las pérdidas por calor y poseen una elevada insonorización.

Evolución de la tecnología



Mensajes de texto



Acceso a Internet



Mensajes de texto



Acceso a Internet



Ultra HD y video 3D



Mensajes de texto



Acceso a Internet



Ultra HD y video 3D



Casas inteligentes

Smart Home



Seguridad



Iluminación



Climatización



Conexión con electrodomésticos

Passivhaus



Insonorización



Ventilación



Climatización



Control de la humedad



El mercado residencial de la capital es uno de los primeros en experimentar la consolidación de la recuperación del sector inmobiliario en España"

GRÁFICO 7
Visados y certificados fin de obra nueva. Comunidad de Madrid 2007 - 2018



Fuente: Ministerio de Fomento

Mercado residencial en Madrid

En 2018 continuó el incremento de la aprobación de visados de obra nueva y de los certificados de fin de obra con un crecimiento del 17% y de casi un 25% respectivamente, en comparación con el año anterior. Este incremento en el parque de viviendas influyó positivamente en el número de operaciones de compra-venta aumentando más de un 20%, llegando a las 9.500 transacciones de obra nueva durante 2018.

El precio medio de las viviendas de obra nueva en la capital se sitúa en más de 2.700 €/m², acercándose a los máximos del anterior boom, aunque aún un 0,8% por debajo de los de 2008.

En la actualidad hay disponibles cerca de 3.500 viviendas de obra nueva libre en Madrid, de las cuales sólo algo más del 21% del total se localiza en el interior de la M-30 debido principalmente a la escasez de suelo finalista.

Desde el año 2017, la mayor concentración de stock se registra, además de en el exterior de la M-40, en la zona de los PAUs. Estas áreas son nuevos desarrollos urbanísticos, normalmente situados en la periferia de la capital, donde el suelo urbanizable abunda permitiendo crear nuevos barrios con todos los servicios y equipamientos necesarios para satisfacer la demanda de la población residente.

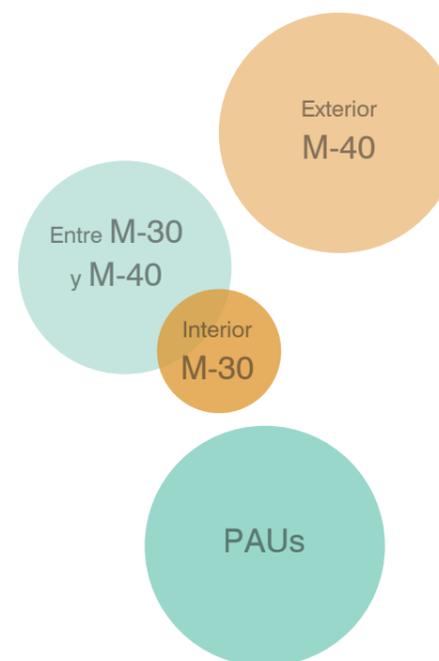
La mayor absorción, a día de hoy, se registra en los PAUs, donde se han vendido un 80% de viviendas desde el año 2017, representando un 24% del total de Madrid. Esto se debe, en gran parte, a los precios más asequibles y al mayor número de compradores que pueden acceder a este tipo de viviendas, al contrario que en el interior de la M-30, donde debido a la menor oferta y a los precios más elevados de la capital, la absorción es más baja.

La tipología más común es la vivienda de tres dormitorios, representando un 43% del total de Madrid, excepto en el interior de la M-30, donde la de dos dormitorios se sitúa prácticamente al mismo nivel.

En esta misma zona, también se puede encontrar un número significativo de estudios y viviendas de un dormitorio, mientras que en los PAUs esta tipología es prácticamente inexistente. Las viviendas de cuatro dormitorios cobran una mayor importancia fuera del anillo de la M-30.

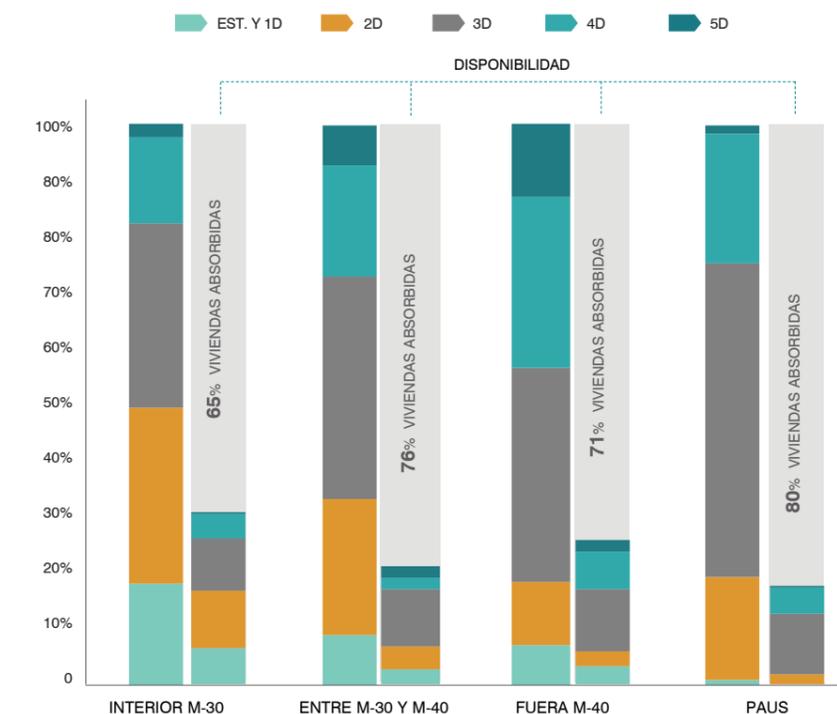
Estos valores demuestran que los compradores más habituales en los PAUs son familias en busca de espacios amplios con servicios, mientras que las zonas céntricas son más demandadas por perfiles unipersonales o parejas jóvenes que entre sus preferencias prima la cercanía al centro o vivir en edificios más representativos.

GRÁFICO 8
Volumen viviendas proyectadas por zonas Madrid. 2017 - T1 2019



Fuente: Knight Frank Research

GRÁFICO 9
Viviendas proyectadas y disponibilidad por zonas de Madrid y tipologías 2017 - T1 2019



Fuente: Knight Frank Research

El ritmo de ventas puede aumentar o disminuir, entre otros factores, por el precio de la vivienda, la variedad de tipologías de una promoción, la confianza en la promotora o por la ubicación. Hay que tener en cuenta además, que tiene diferentes fases, siendo muy alto tanto en el inicio de la comercialización como en el inicio de obra, pasando luego por un periodo de descenso durante la fase de construcción y, en el caso de contar con viviendas disponibles a la hora de entregarlas, el ritmo vuelve a aumentar al

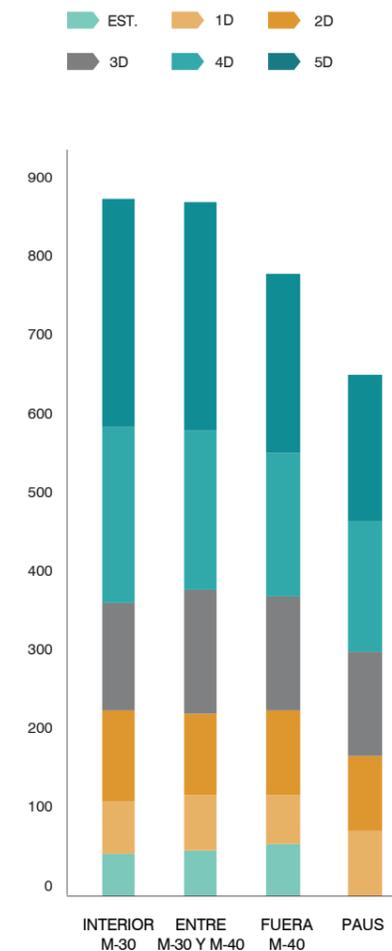
poder ver la vivienda *in situ*.

El mayor ritmo de ventas durante el 2018 se ha registrado en el área de los PAUs, con una media de más de 10 viviendas vendidas al mes.

En cuanto a las superficies medias de las viviendas en comercialización, podemos observar que la construcción sigue la trayectoria habitual, cambiando la proporción de incremento de superficie en función del número de estancias.

El mayor ritmo de ventas de 2018 se ha registrado en Valdebebas, en el distrito de Hortaleza, seguido de El Montecillo, en Las Rozas.

GRÁFICO 10 Superficie media de vivienda plurifamiliar libre proyectada por tipología en Madrid. 2017 - T1 2019



Fuente: Knight Frank Research

GRÁFICO 11 Top ritmo de ventas por barrios 2017 - T1 2019

PAUs | HORTALEZA

VALDEBEBAS



>10 VIVIENDAS / MES

EXTERIOR M-40 | LAS ROZAS

EL MONTECILLO



>7 VIVIENDAS / MES

ENTRE M-30 Y M-40 | ARAVACA

VALDEZARZA



>4 VIVIENDAS / MES

INTERIOR M-30 | ARGANZUELA

DELICIAS



>3 VIVIENDAS / MES

Fuente: Knight Frank Research

Las tipologías de uno y dos dormitorios ocupan una superficie muy similar en todas las zonas analizadas, alrededor de los 65 m² en las viviendas de un dormitorio y de los 100 m² en el caso de las de dos. Sin embargo podemos decir que las viviendas de tres y cuatro dormitorios son significativamente más pequeñas, hasta un 35% menos, en los PAUs que en otras zonas de Madrid.

En cuanto a las viviendas de cinco dormitorios podemos observar que cuanto más nos acercamos al centro de la capital, la media de metros cuadrados de esta tipología tiende a aumentar.

En la zona de los PAUs es posible encontrar la tipología de cinco dormitorios en vivienda unifamiliar, siendo inexistente en vivienda plurifamiliar. En el resto de zonas esta tipología representa más del 5% de la oferta plurifamiliar.



VISTA ÁREA MADRID

"La reactivación del sector inmobiliario se deja sentir en las zonas más cotizadas de Madrid. La limitada oferta de viviendas disponibles en la capital ha contribuido al alza de los precios y se estima que sigan creciendo durante este año aunque de forma más moderada"

Interior de la M-30



1. ARGANZUELA

Su conexión con Atocha y proximidad a la M-30, así como su cercanía a numerosas zonas verdes son los grandes atractivos de este distrito. El precio medio €/m² se encuentra entre los 3.500 y 5.300.

2. CENTRO

Uno de los distritos más atractivos para los inversores. La limitada oferta de suelo en la zona favorece la proliferación de proyectos de rehabilitación de edificios históricos. El amplio abanico de precios depende de la localización, oscilando entre los 4.000 €/m² en el barrio de Embajadores hasta los 8.500 €/m² en Justicia o Cortes.

3. CHAMARTÍN

Es una de las zonas residenciales más cotizadas de la capital, aunque presenta grandes diferencias entre sus barrios. Los precios medios de la oferta actual de

obra nueva oscilan entre los 4.300 €/m² en Castilla, Prosperidad o Nueva España hasta los 7.900 €/m² para las promociones más exclusivas de Hispanoamérica.

4. CHAMBERÍ

Está en el punto de mira para quienes buscan un piso de lujo para comprar o invertir. La oferta de vivienda nueva en este distrito es muy limitada y con un precio metro cuadrado por encima de los 7.000 €. Su seña de identidad está en el barrio de Almagro, donde encontramos edificios reformados íntegramente que acogen viviendas amplias con excelentes calidades y zonas comunes.

5. RETIRO

La oferta es muy escasa con precios que van de los 4.000 hasta los 5.000 €/m² en el barrio de Adelfas, donde encontramos la mayor parte de la oferta de obra nueva del distrito, hasta los más de 8.700 €/m² en las promociones más

prime de los barrios de Ibiza y Jerónimos.

6. SALAMANCA

Sigue siendo uno de los distritos donde se encuentra la mayor cantidad de promociones. Los precios varían mucho, entre los 4.700 €/m² en Guindalera, el barrio más económico del distrito, y alrededor de los 10.300 €/m² de Castellana y Recoletos. En estos exclusivos barrios es donde se concentra la mayor parte de la oferta del distrito.

7. TETUÁN

Muchas parejas jóvenes se han animado a cambiar el régimen de tenencia en este distrito por la ventajosa oferta económica de vivienda en propiedad. Es el distrito con mayor número de promociones en comercialización del interior de la M-30, representando el 24%. Los precios oscilan entre los 2.200 €/m² en Valdeacederas y los 5.100 €/m² en Cuatro Caminos.



Las tipologías de vivienda más frecuentes son las de dos y tres dormitorios, que concentran más del 60% de la oferta total del interior de la M-30, seguidas por los estudios y viviendas de un dormitorio.

Las viviendas de tres dormitorios, de unos 160 m² de media, son las más habituales en las promociones de obra nueva dentro de este área. Es en los distritos de Salamanca, Chamartín y Arganzuela donde existe una mayor oferta de esta tipología, mientras que

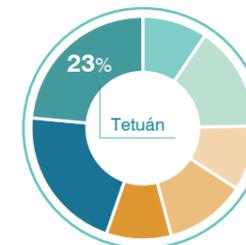
las viviendas de dos dormitorios, de unos 100 m², son más abundantes en Tetuán, Retiro, Chamberí y Centro. En Tetuán destaca también la oferta de estudios y viviendas de un dormitorio que representan casi el 30% de la oferta del distrito, seguido muy de cerca por el distrito Centro.

Aunque las viviendas de cuatro dormitorios no predominan en este área, la mayor parte las encontramos en los distritos de Arganzuela, Salamanca y Chamartín.

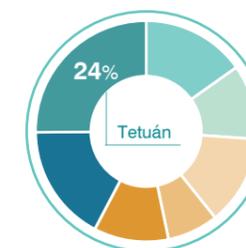
GRÁFICO 12
Oferta obra nueva libre proyectada por distritos 2017 - T1 2019



Nº de promociones (%)

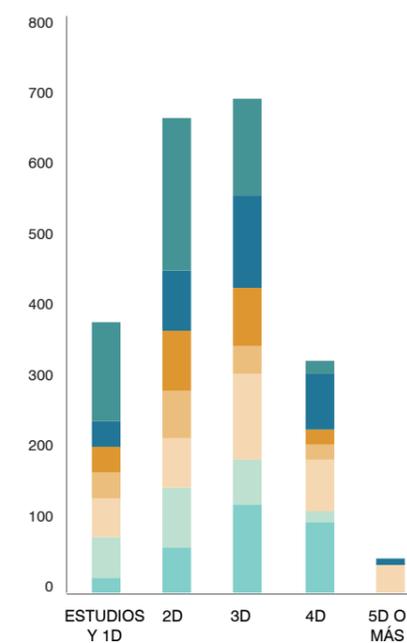
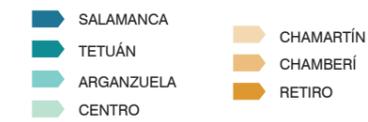


Nº de viviendas proyectadas (%)



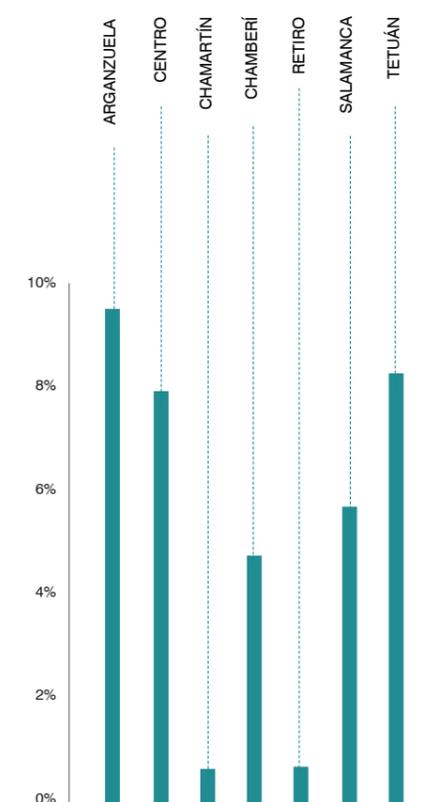
Fuente: Knight Frank Research

GRÁFICO 13
Oferta obra nueva libre proyectada por distritos según tipologías 2017 - T1 2019



Fuente: Knight Frank Research

GRÁFICO 14
Crecimiento de la población previsto 2018 - 2031

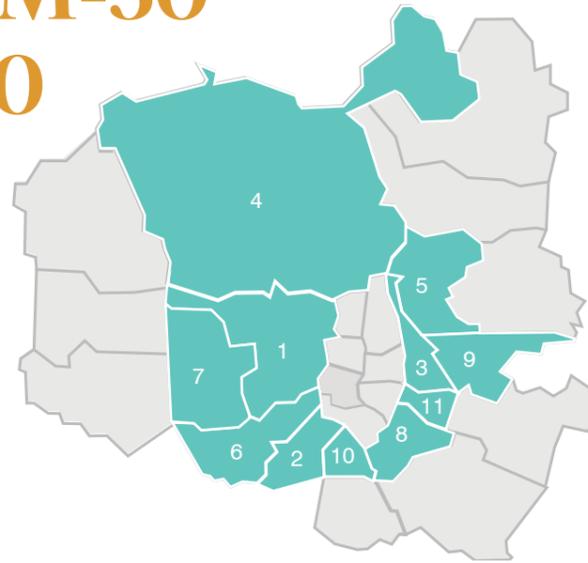


Fuente: Knight Frank Research

“

La subida de precios en el centro de la ciudad está impulsando la demanda en los distritos más periféricos”

Entre M-30 y M-40



1. MONCLOA - ARAVACA

Es una de las zonas residenciales más importantes y demandadas. Los precios van desde los 3.500 €/m² en algunas zonas de Aravaca hasta los 7.500 €/m² alcanzados en las promociones más exclusivas del barrio de Argüelles. Moncloa-Aravaca engloba el 16% del total de viviendas en desarrollo entre la M-30 y la M-40.

2. CARABANCHEL

Es de los distritos más económicos de la capital y donde la subida de los precios de la vivienda evoluciona más lentamente. Existe cierta homogeneidad en el precio de las promociones de este distrito, que van desde 2.100 €/m² hasta los 3.000 €/m². En las zonas de Puerta Bonita, Opañel y Buenavista se concentra la mayor parte de la oferta del distrito.

3. CIUDAD LINEAL

Este distrito cuenta con una oferta de obra nueva más reducida. El precio de la mayor parte de las promociones nuevas está en torno a los 3.400 €/m², salvo en la zona de Costillares y Colina, donde superan los 6.000 €/m².

4. FUENCARRAL - EL PARDO

En este distrito el número de promociones

de vivienda unifamiliar es superior al de vivienda en altura. Las promociones de pisos de las zonas más privilegiadas de este distrito llegan a superar los 4.500 €/m².

5. HORTALEZA

Uno de los barrios con menor oferta de vivienda donde los precios están en torno a los 3.500 €/m², aunque en algunas de las promociones de Piovera y Palomas llegan a superar los 5.000 €/m².

6. LATINA

Es el segundo distrito más poblado de Madrid. Una de las zonas más asequibles y con menos diferencias de precio entre las promociones de obra nueva en comercialización, al igual que Carabanchel. El fracaso, hace algunos años, de la Operación Campamento limita su capacidad de crecimiento. Actualmente el precio metro cuadrado se sitúa en 3.000 €.

7. POZUELO DE ALARCÓN

El municipio de Pozuelo de Alarcón aporta gran parte de la oferta de obra nueva de la periferia de la ciudad de Madrid. Mientras que en Somosaguas y Zona Pueblo se concentra el mayor número de promociones en comercialización, es en La Finca donde se llegan a alcanzar los precios más elevados, unos 5.000 €/m² de media.

8. PUENTE DE VALLECAS

Es uno de los distritos, junto con Usera, Carabanchel y Latina con el precio por metro cuadrado más económico de la capital, entre los 2.300 €/m² y los 3.500 €/m². Cuenta con una de las ofertas de obra nueva más limitadas de la periferia de Madrid.

9. SAN BLAS

Las Rosas es uno de los barrios a destacar de San Blas, en auge desde la inauguración del estadio Wanda Metropolitano y donde aún cabe la posibilidad de desarrollos urbanísticos futuros por la disponibilidad de suelo. Cuenta con precios que van desde los 3.000 hasta los 4.000 €/m².

10. USERA

Las promociones de este distrito se sitúan en los barrios de Pradolongo y Almendrales. Los precios rondan, por norma general, los 2.500 €/m² excepto en la zona más cercana al río Manzanares donde pueden alcanzar los 4.500 €/m².

11. MORATALAZ

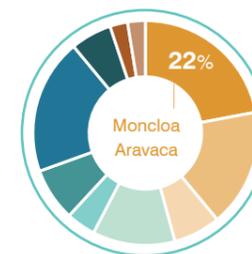
Según las estadísticas oficiales, este distrito ha envejecido en los últimos años, manteniendo su volumen de población prácticamente al mismo nivel que en el año 2015. Actualmente no dispone de oferta de obra nueva.



GRÁFICO 15
Oferta obra nueva libre proyectada por distritos 2017 - T1 2019



Nº de promociones (%)



Nº de viviendas proyectadas (%)

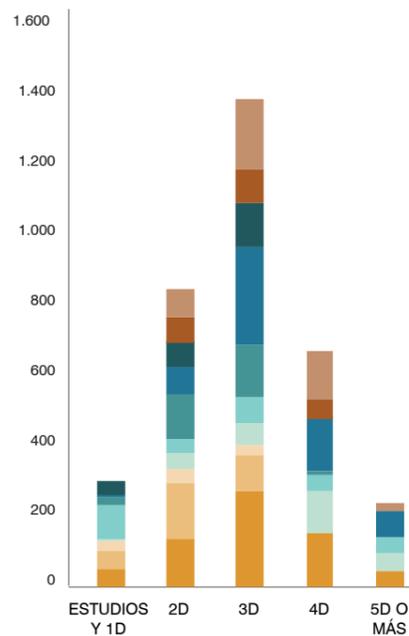


Fuente: Knight Frank Research

En cuanto a la tipología, las viviendas de dos y tres dormitorios son las más numerosas, sumando más del 65% de la oferta total entre la M-30 y la M-40, llegando a representar entre el 70% y el 90% en los distritos situados más al sur (Carabanchel, Ciudad Lineal, Latina, Puente de Vallecas, San Blas y Usera).

Los estudios y viviendas de un dormitorio representan el 9% de la oferta total de la zona periférica, por debajo de lo que encontramos en el interior de la M-30. En el distrito de Hortaleza se localiza una mayor presencia de este tipo de vivienda, destinada principalmente a solteros e inversores. Las viviendas de 4 dormitorios son más re-

GRÁFICO 16
Oferta de obra nueva libre proyectada por tipología de vivienda 2017 - T1 2019



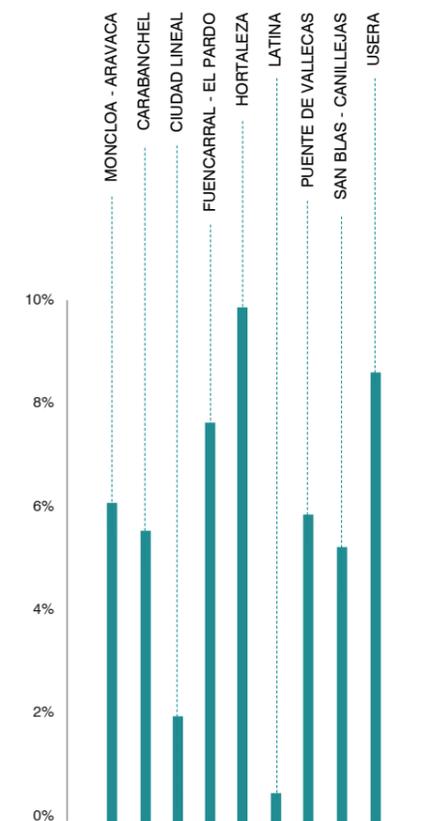
Fuente: Knight Frank Research

presentativas en Pozuelo y Moncloa - Aravaca. Sin embargo, en Fuencarral destacan varias promociones, la mayoría unifamiliares con un precio medio de 3.300 €/m², que elevan la presencia de esta tipología.

La oferta de viviendas de cinco o más dormitorios se limita, al igual que las anteriores, a las zonas de Fuencarral, Moncloa - Aravaca, Hortaleza y Pozuelo de Alarcón, con mayor poder adquisitivo.

Destaca el municipio de Pozuelo donde el número de promociones de viviendas unifamiliares supera al plurifamiliar, siendo la zona de Somosaguas la que recoge el mayor número de promociones de este tipo.

GRÁFICO 17
Crecimiento de la población previsto 2018 - 2031

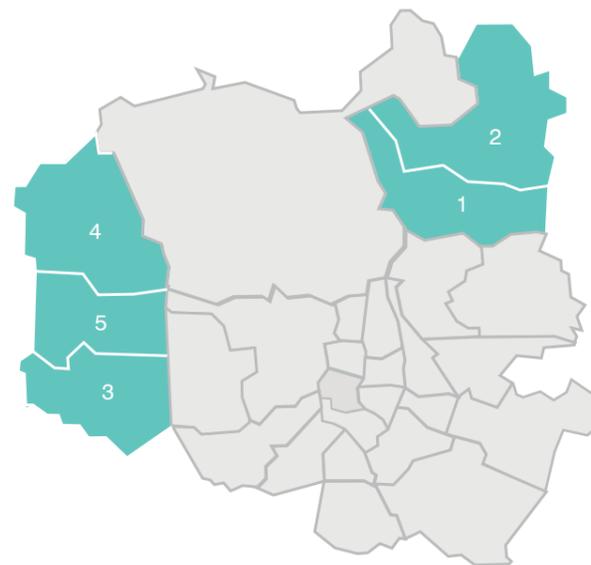


Fuente: Knight Frank Research

"Los municipios al noroeste de Madrid están experimentando un gran desarrollo debido a la escasez de suelo dentro de la M-30 unido a la elevada demanda residencial en las zonas más verdes



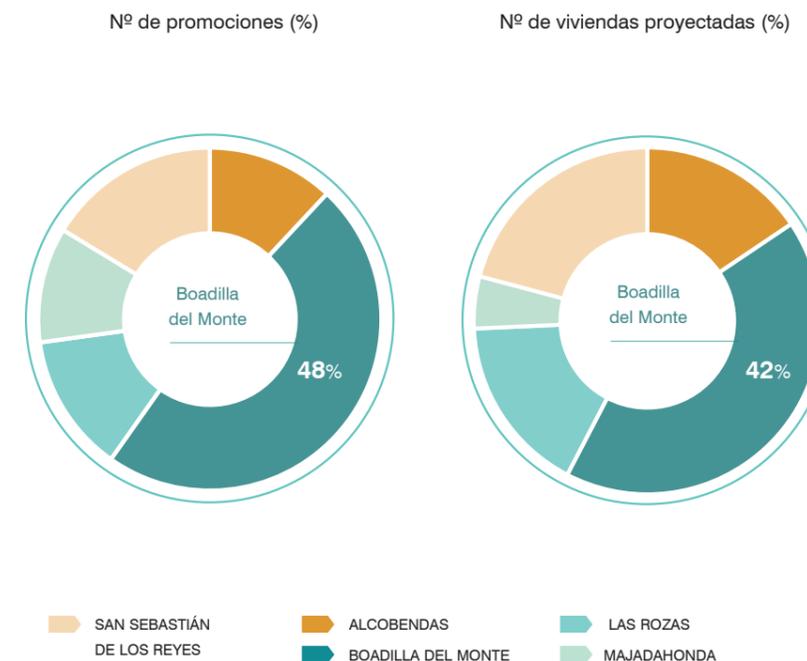
Fuera de la M-40



Fuera de la M-40 es donde encontramos el mayor número de viviendas de cuatro dormitorios aunque siempre precedidos de la tipología reina de tres dormitorios.

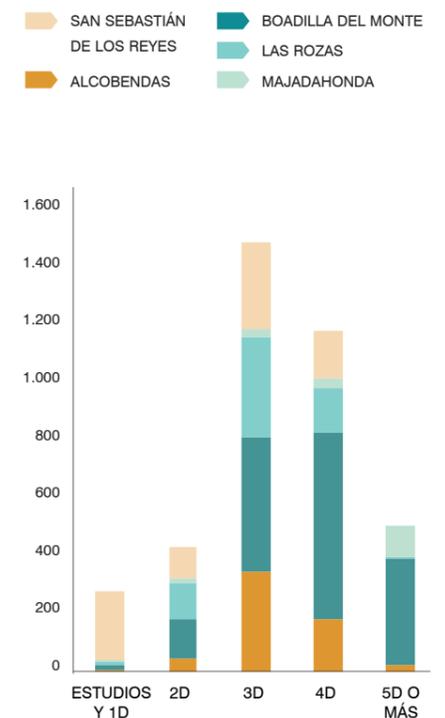
Cuanto más nos alejamos del centro de la capital, más difícil es encontrar estudios y viviendas de un dormitorio y más frecuente encontrar unifamiliares de cinco o más dormitorios, especialmente en los municipios del noroeste, zonas muy demandadas por familias con capacidad adquisitiva alta.

GRÁFICO 18
Obra nueva libre proyectada por zonas fuera de la M-40
2017 - T1 2019



Fuente: Knight Frank Research

GRÁFICO 19
Obra nueva libre proyectada por tipología de vivienda. 2017 - T1 2019



Fuente: Knight Frank Research

NORTE

1. ALCOBENDAS

Las promociones de obra nueva situadas en La Moraleja elevan el precio metro cuadrado en este municipio del norte de la capital, ya que el precio llega a superar los casi 5.000 €/m², en algunas de ellas, mientras en otras zonas de Alcobendas el precio es de unos 2.800 €/m² de media.

2. SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES

Muy cerca de Alcobendas, pero algo más económico, encontramos San Sebastián de los Reyes, con un precio medio de 2.700 €/m². En este municipio se están llevando a cabo algunos de los proyectos de obra nueva más grandes en la provincia de Madrid. Cuenta con mayor presencia de vivienda en altura que otros municipios de la zona con mayor oferta de vivienda unifamiliar.

NOROESTE

3. BOADILLA DEL MONTE

Está experimentando un gran desarrollo en los últimos años. Cabe destacar el gran número de promociones actualmente en comercialización, siendo en su mayoría de vivienda unifamiliar con un precio medio de 2.700 €/m². Los precios de vivienda plurifamiliar oscilan entre los 2.000 y los 3.200 €/m².

4. LAS ROZAS

Cerca del 50% de la oferta de obra nueva se concentra en el barrio de La Marazuela. Los precios van desde los 2.700 €/m² en La Marazuela hasta los 3.900 €/m² en Las Rozas Centro.

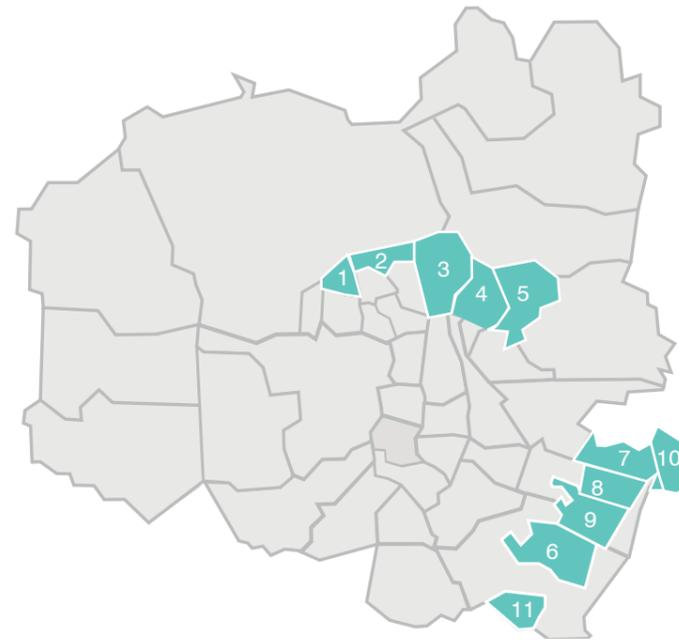
5. MAJADAHONDA

En este municipio la mayor parte de la oferta de obra nueva se compone de vivienda unifamiliar, situándose en su mayoría en la zona de la Roza Martín. La vivienda en altura se concentra en El Carralero, donde el precio medio alcanza los 3.500 €/m².



El crecimiento de la demanda en la zona de los PAUs está favoreciendo su desarrollo lo que, en ocasiones, choca con la visión estratégica del gobierno municipal, que ralentiza el desarrollo en algunas de estas zonas"

PAUS



FUENCARRAL

(1. Arroyofresno, 2. Montecarmelo, 3. Las Tablas)

Estos barrios residenciales del norte son los más demandados entre las parejas y familias jóvenes por sus excelentes comunicaciones con las zonas de oficinas más consolidadas del eje de la A-1, pudiendo disfrutar a su vez de la tranquilidad de sus amplias avenidas y abundantes zonas verdes. La oferta actual es limitada y concentrada en Montecarmelo que, además, cuenta con los precios más elevados de los PAUs madrileños. La repercusión media se sitúa en torno a los 3.700 €/m².

HORTALEZA

(4. Valdebebas, 5. Sanchinarro)

Sanchinarro fue el primer PAU en desarrollarse y hoy es uno de los nuevos barrios más consolidados y de mayor calidad del norte de Madrid, donde el suelo finalista es prácticamente inexistente. Valdebebas es una de las zonas actualmente con mayor potencial de desarrollo, ya con precios semejantes a Montecarmelo. Tras meses de parálisis, el Ayuntamiento reanuda el otorgamiento de licencias de obra por lo que se prevé un aumento considerable de promociones en construcción y nuevas comercializaciones.

6. ENSANCHE DE VALLECAS

Uno de los PAUs más consolidados en el mercado de Madrid debido al crecimiento que vivió durante el anterior boom residencial. La parálisis de algunos de los desarrollos urbanísticos como Ahijones o Valdecarros están haciendo crecer los precios en la zona, donde el precio medio es de 2.000 €/m² llegando a alcanzar los 2.800 €/m².

DESARROLLOS DEL SURESTE

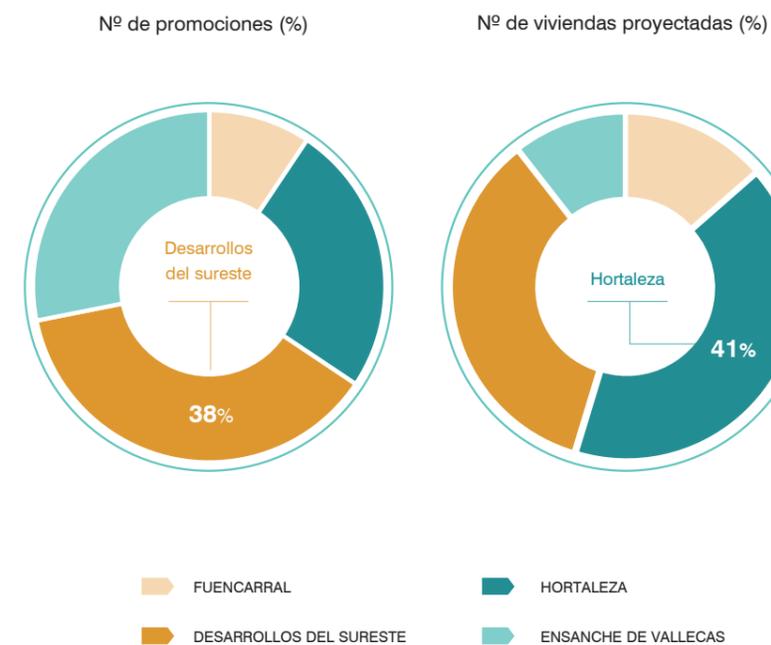
(7. Cañaverl, 8. Los Ahijones, 9. Los Berrocales, 10. Los Cerros, 11. Valdecarros)

El PAU de Cañaverl es el mayor desarrollo residencial contando con el número más alto de promociones en comercialización. Oferta gran cantidad de promociones gestionadas por cooperativas y viviendas protegidas, lo que favorece que sea uno de los barrios más asequibles en este momento. Además, las viviendas clasificadas como libres, con un precio medio de 2.000 €/m², son las que tienen un mayor potencial de desarrollo con precios aún con bastante recorrido.

El PAU de los Berrocales podrá ver sus primeras obras en el 2020.



GRÁFICO 20
Oferta obra nueva libre proyectada por zonas en los PAUs de la capital 2017 - T1 2019



Fuente: Knight Frank Research

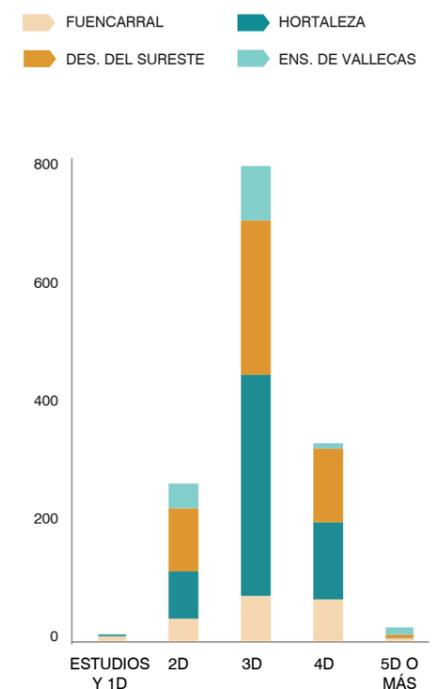
En los nuevos desarrollos del sur y sureste es donde encontramos el mayor número de promociones, en torno al 55%.

Por tipología, cerca del 60% de la oferta proyectada en los PAUs o desarrollos corresponde a viviendas de tres dormitorios, destinadas a familias o parejas jóvenes.

Con la excepción del Ensanche de Vallecas, que concentra tres cuartas partes de su oferta en viviendas de dos y tres dormitorios, las viviendas de cuatro dormitorios son también representativas en el resto de localizaciones, teniendo el 20% de la oferta proyectada total en estas zonas.

Las tipologías de estudios y de un dormitorio no son representativas ya que la demanda de la zona en este momento está compuesta por familias que buscan una vivienda de reposición más amplia.

GRÁFICO 21
Oferta de obra nueva libre proyectada por tipología de vivienda PAUs. 2017 - T1 2019



Fuente: Knight Frank Research

2019 VA A SER UN AÑO CLAVE PARA LA EVOLUCIÓN Y LOS DESARROLLOS PREVISTOS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO EN LA COMUNIDAD DE MADRID.

DIVERSAS OPERACIONES URBANÍSTICAS, ASÍ COMO PLANES DE REHABILITACIÓN YA HAN SIDO APROBADOS Y PUESTOS EN MARCHA PARA LA CREACIÓN DE NUEVAS PROMOCIONES RESIDENCIALES.

LAS ZONAS DE DICHS PROYECTOS SE SITUAN EN EL INTERIOR DE LA M-30 (TETUÁN, ARGANZUELA, CHAMARTÍN Y CHAMBERÍ) Y EN LA ZONA NOROESTE DEL ÁREA MEROPOLITANA DE LA CAPITAL (POZUELO DE ALARCÓN).



Perspectivas

1. Paseo de la Dirección

La Junta de Gobierno ha dado luz verde al proyecto del Paseo de la Dirección en el distrito de Tetuán, que transformará los 165.991 m² de superficie con la incorporación de nuevas parcelas al patrimonio municipal de suelo para desarrollar políticas de vivienda social e incrementar el área de las parcelas dotacionales.

2. Mahou – Calderón

Inicialmente aprobado por la Junta de Gobierno del Ayuntamiento de Madrid, el P.E.R.I que actúa sobre 33.339 m² de suelo, consolidará una edificabilidad de 132.344 m² de los cuales 13.234 m² serán para vivienda de protección pública, lo que supone más de un 11% del total de uso residencial. El número de viviendas de obra nueva será en torno a unas 1.300.

3. Madrid Nuevo Norte

Con una edificabilidad total de 2,3 millones de metros cuadrados, la nueva Operación Chamartín prevé la construcción de 10.500 viviendas, 4.000 de ellas públicas, y un espacio de oficinas de un millón de metros cuadrados con la que será la torre más alta de España, que alcanzará las 70 alturas. El proyecto reconfigurará el norte de la ciudad y dibujará el nuevo skyline madrileño.

4. Taller de Artillería

Un edificio de 350 viviendas sustituirá El Taller de Artillería de la calle de Raimundo Fernández Villaverde, junto al Paseo de la Castellana. La parcela tiene una superficie de 14.500 m² y 54.225 m² de edificabilidad. El plan inicial se basa en la construcción de un complejo de viviendas libres de uno a cinco dormitorios, en urbanización cerrada, con piscina, zonas comunes y locales comerciales.

5. Cocheras de Cuatro Caminos

El Ayuntamiento ha aprobado el plan parcial promovido por la cooperativa Residencial Metropolitana para que en los 40.000 m² que hoy ocupa la zona, puedan construirse 443 viviendas. Están previstas seis edificaciones con una altura de 5 y 8 plantas como máximo y una torre de 31 pisos.

6. ARPO

El mayor proyecto urbanístico de Pozuelo de Alarcón en el que se levantarán 5.500 viviendas, repartidas como vivienda libre, protegida, residencial en baja densidad y unifamiliar, con alturas no superiores a los 3 pisos y tipologías que dependerán del tamaño de las mismas y de su clasificación.

RESEARCH RESIDENCIAL 2019



Carlos Zamora

Director Residencial

+34 600 919 041

Carlos.Zamora@es.knightfrank.com



Manuel Juzgado

Manager Residencial Obra Nueva

+34 600 919 061

Manuel.Juzgado@es.knightfrank.com



Rosa Uriol

Directora Área Research

+34 600 919 114

Rosa.Uriol@es.knightfrank.com



Laura García

Consultora Área Research

+34 600 919 113

Laura.Garcia@es.knightfrank.com

Knight Frank Research ofrece asesoramiento estratégico, servicios de consultoría y previsiones a una amplia gama de clientes en todo el mundo incluyendo particulares, promotores, inversores, instituciones corporativas y el sector público. Todos nuestros clientes reconocen la necesidad de asesoramiento experto e independiente a su compañía, adaptado a sus necesidades específicas.

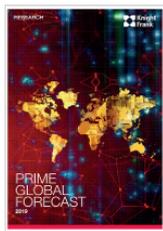
INFORMES RECIENTES



[Snapshot Residencial T1 2019](#)



[Madrid Insight 2019](#)



[Prime Global Forecast - 2019](#)



[The Wealth Report 2019](#)

Los estudios de mercado de Knight Frank están disponibles en www.knightfrank.es/investigacion-de-mercados y en www.knightfrank.com/research

Aviso importante

© Knight Frank LLP 2019 – 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.

