



## EL BUILD TO RENT CONVIERTE A MADRID EN EL MERCADO RESIDENCIAL MÁS ACTIVO



- Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.
- Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.
- Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.

9 de diciembre de 2020

### **"BUILD TO RENT" CONSTRUIR PARA ALQUILAR**

- **Forward Funding vs Forward Purchase**

- **Madrid se posicionó como el mercado residencial más activo, tanto de obra nueva como de segunda mano, según el informe "El mercado Residencial en España" elaborado por la consultora Colliers International. El informe analiza en detalle la oferta, demanda y precio de la vivienda, tanto nueva como de segunda mano y el mercado del alquiler, descendiendo desde el nivel provincial hasta cada distrito madrileño.**
- **El mercado de alquiler basado el BTR es una tendencia que ha llegado para quedarse. Madrid se constituye como principal foco de inversión en esta modalidad. Desde el año 2018 se han invertido en BTR más de 1.800 millones de euros y la Comunidad de Madrid ha logrado captar el 70% del total de inversión.**

### **Build to Rent**

El mercado de alquiler basado el Build to rent (BTR) es una tendencia que ha llegado para quedarse. Madrid se constituye como principal foco de inversión en esta modalidad. Desde el año 2018 se han invertido en BTR más de 1.800 millones de euros y la Comunidad de Madrid ha logrado captar el 70% del total de inversión. Madrid es la zona geográfica más demandada por los inversores,

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



que se sienten cada vez más preparados y han mostrado su interés en expandir esta tipología de inversión. En Madrid capital, podemos encontrar proyectos en marcha de BTR en distritos como Valdebebas, Tetuán, Arganzuela, Vicálvaro o Villaverde, y lo largo de su corona metropolitana en municipios como Torrejón de Ardoz, Alcalá de Henares, Móstoles, San Sebastián de los Reyes o Arganda del Rey entre otros.

Durante el primer semestre de 2020 la Comunidad de Madrid se posicionó como el mercado más activo de España tanto en obra nueva como en segunda mano: Concentró el 21,1% de las transacciones de vivienda nueva, más del doble que la segunda provincia más activa, Barcelona. Una de cada cinco operaciones de obra nueva fue registrada en Madrid. Además, incrementó ligeramente sus cifras respecto al mismo periodo del año anterior, incluso en el segundo trimestre, el más afectado por el confinamiento, consiguiendo un crecimiento del 2,9% en el primer trimestre y del 1,2% en el segundo.

Respecto al mercado de segunda mano, la comunidad de Madrid también lideró el ranking captando el 13% de las transacciones en España, pero sufrió una importante contracción del 35% respecto al mismo periodo del año anterior, que llegó a ser muy acentuada en el segundo trimestre 2020 (-48%).

Las transacciones del mercado de obra nueva se concentraron principalmente en Madrid capital, con un tercio de las operaciones, y los municipios de su corona metropolitana con algo más del 50%. Destacan los municipios de Getafe (13%), Boadilla del Monte (8%), Valdemoro (6,5%), Rivas-Vaciamadrid (4,5%), Pinto (3,9%) y Alcalá de Henares (3,3%). En cambio, en el mercado de segunda mano, Madrid Capital concentró el 50% de las operaciones y su corona metropolitana una tercera parte. Los municipios que han tenido un comportamiento más dinámico durante el primer semestre de 2020 han sido Getafe, Boadilla del Monte, Pinto y Valdemoro que han logrado incrementar sus cifras respecto al año anterior a pesar de la contracción que ha experimentado el mercado de vivienda usada.

“Madrid es el centro principal de la actividad y de la inversión en residencial en España. Tanto por su dinamismo económico como por la mayor seguridad jurídica que ofrecen sus Administraciones locales” afirma Mikel Echavarren, CEO de Colliers.

## PRODUCCIÓN DE VIVIENDA

La crisis sanitaria del Covid19 ha afectado de manera significativa al proceso de producción de la vivienda. Las restricciones de movilidad para combatir la pandemia junto a las incertidumbres generadas en la economía han sido factores claves en la reducción de los visados registrados (-31%) y del número de viviendas iniciadas (-59%) durante el primer semestre de 2020. Las transacciones de suelos también se han visto perjudicadas con retrocesos del 50%. Como punto positivo, hay que destacar que la absorción (transacciones de





vivienda nueva, frente a las viviendas entregadas) se situó en un 87%, durante el primer semestre de 2020 mejorando el ratio medio del año 2019.



## MERCADO HIPOTECARIO



El importe medio de las hipotecas de viviendas se situó en 173.000 euros, un 2% superior al registrado en 2019. La comparativa entre el número de hipotecas registradas y las transacciones de viviendas escrituradas evidencia que el ahorro familiar se está agotando. "En 2018 se firmaron 75 hipotecas por cada 100 transacciones de viviendas, en 2019 esta cifra subió a 89 y en el primer semestre de 2020 ascendió a 123, lo que puede ser debido al decalaje temporal entre el acto ante notario de la compra de la vivienda y la inscripción de la constitución de la hipoteca en el Registro de la Propiedad. Este plazo, que normalmente es de aproximadamente un mes, puede haberse prolongado debido a los efectos del confinamiento y dichas cifras podrían además evidenciar la necesidad de particulares y empresas de hipotecar sus viviendas para afrontar problemas de liquidez." – afirma Jorge Laguna, responsable de la elaboración del informe y Director de Business Intelligence en Colliers.

## ACCESIBILIDAD AL CRÉDITO – FINANCIACIÓN

La banca comercial afronta una muy compleja gestión de los efectos de esta crisis, que afectará, fundamentalmente, a la morosidad de la financiación otorgada al consumo y a las pequeñas y medianas empresas. Esta crisis convive con las dificultades que ha sufrido el mercado bancario por la regulación del Banco Central Europeo sobre mayores niveles de capitalización, en momentos donde sus márgenes se han reducido significativamente por la bajada de tipos de interés. Ante esta tormenta perfecta que el sector bancario tiene que gestionar de nuevo, está restringiendo significativamente la financiación a nuevos proyectos residenciales y a proyectos inmobiliarios de todo tipo. Esta restricción conllevará una mayor concentración de su negocio hipotecario en sus mejores clientes y en los mercados menos afectados por la crisis.

"Las dudas que se ciernen sobre la economía española en esta segunda ola de la pandemia y sobre la solvencia de algunas empresas, hogares y sectores clave para nuestra economía tendrán un significativo impacto en la financiación. Veremos mayores exigencias de precomercialización y reducción de los niveles de financiación, que en muchos casos serán barreras inexpugnables, así como modificaciones en las minutas hipotecarias que permitan a las entidades financieras regular de forma más ventajosa las distribuciones hipotecarias futuras sobre los bienes vendidos." -- explica Jorge Laguna.

Paralelamente se está incrementando el número de fondos que han entrado en el negocio de financiación alternativa, aunque por sus límites mínimos de financiación y su perfil se enfocarán más a la financiación de activos comerciales que al negocio de promoción residencial.



## PRECIOS

En el mercado de segunda mano de la capital hemos detectado caídas de precio en torno al 5% respecto a la situación PRE-COVID, aunque el comportamiento en cada distrito ha sido muy diferente: Los distritos de Centro, Retiro, Salamanca, Chamberí, Moncloa, Chamartín y Hortaleza apenas sufren retrocesos, mientras que los distritos más periféricos al sur y este de Madrid acumulan caídas superiores al 5% como es el caso de Usera (6,4%), Villaverde(5,4%), Puente de Vallecas (6,6%), Villa de Vallecas (7,4%), Vicálvaro(5,6%), San Blas(5,8%) o Barajas(6,8%). Respecto al mercado de obra nueva observamos una consolidación de precios, pero aún no hemos detectado ajustes significativos, aunque tampoco podemos descartarlos si el contexto económico no mejora en el futuro.

Por su parte el mercado de alquiler, mucho más flexible, está ajustando precios debido a un aumento de la oferta proveniente de las viviendas que estaban destinadas para el alquiler turístico y a la incertidumbre económica/laboral de las familias. Los distritos más caros son Centro, Chamberí y Salamanca con rentas medias en torno a 18-19 €/m2/mes, y dentro de ellos los barrios que más destacan son Recoletos, Justicia y Castellana con niveles de renta por encima de los 20 €/m2/mes. Los distritos más asequibles son Usera, Villaverde, Puente de Vallecas y Vicálvaro con rentas medias por debajo de 11,5 €/m2/mes.

## ESFUERZO DE COMPRA Y DE ALQUILER EN LA CIUDAD DE MADRID

El esfuerzo hipotecario de un hogar medio para la compra de una vivienda en la ciudad de Madrid se sitúa en un 32,8% de su renta disponible y además es necesario 10 años de ahorro para afrontar el pago inicial, sin embargo, para los jóvenes se complica la situación. "En nuestro análisis, realizado sobre los ingresos de una pareja joven cuya renta procede de dos salarios mínimos interprofesionales (950 €/mes en 14 pagas), se evidencia que el esfuerzo necesario para la compra de una vivienda en Madrid se eleva a casi el 50% de sus ingresos y refleja la necesidad de ahorrar hasta 14 años para afrontar el desembolso inicial." – asevera Laguna.

En el mercado de alquiler, el esfuerzo que debe realizar un hogar medio para el arrendamiento de una vivienda es del 36%, ligeramente superior al de compra, sin embargo la accesibilidad a la vivienda por esta vía es más asequible ya que no es necesario disponer de un ahorro previo como es el caso de la compra de vivienda. Para los jóvenes con unos ingresos equivalentes a dos Salarios Mínimos Interprofesionales, Madrid se presenta como una de las ciudades de España con mayor dificultad de acceso al alquiler, teniendo que destinar casi el 55% de sus ingresos.



**2020**

**El sector  
residencial  
en España**

Noviembre



---

Copyright © 2020 Colliers International Spain. Todos los derechos reservados.

Este documento ha sido preparado por Colliers International únicamente con fines de información general. Los datos del informe proceden de fuentes y portales inmobiliarios públicos de reconocido prestigio. Dicha información no ha sido verificada. Colliers International no ofrece garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, respecto a la información publicada, incluidas, entre otras, las garantías de contenido, precisión y fiabilidad. Cualquier parte interesada debe realizar sus propias averiguaciones sobre la veracidad de la información. Colliers International no se hace responsable de los términos, condiciones y garantías inferidos o implícitos que surjan de este documento y declina toda responsabilidad por pérdidas y daños que surjan de ellos. Esta publicación es propiedad con derechos de autor de Colliers International.



# El sector residencial en España

Con la visión experta del equipo de Colliers



**Mikel Echavarren**

*CEO*

mikel.echavarren@colliers.com



**Jorge Laguna**

*Business Intelligence Director*

jorge.laguna@colliers.com



**Antonio de la Fuente**

*Managing Director | Corporate Finance  
Residential - M&A*

antonio.delafuente@colliers.com



**Miguel Martínez**

*Managing Director | Corporate Finance  
Debt & Portfolio*

miguel.martinez@colliers.com



**Alberto Díaz**

*Managing Director  
Capital Markets*

alberto.diaz@colliers.com



**Luis Valdés**

*Managing Director  
Residential Sales Advisory*

luis.valdes@colliers.com



**Borja Varela**

*Alternative Assets Director  
Capital Markets*

borja.varela@colliers.com



**Germán Fernández**

*Managing Director | Barcelona*

german.fernandez@colliers.com



**Rafael Paz**

*Director | Valencia*

rafael.paz@colliers.com



**Íñigo Molina**

*Director | Málaga*

inigo.molina@colliers.com





## Mikel Echavarren

*CEO*

Colliers International

El mercado residencial suscita siempre un enorme interés en los medios, la opinión pública y los profesionales del sector sobre su evolución futura. En un contexto de crisis e incertidumbre como el actual, ese interés se multiplica muy significativamente, por lo que resulta imprescindible contar con información estructurada, objetiva e independiente para poder evaluar con rigor los riesgos y oportunidades de este mercado.

Nuestro informe sobre el sector residencial español pretende facilitar la máxima información posible sobre la situación actual del mercado inmobiliario, de la oferta y demanda, de la financiación hipotecaria, de la evolución del alquiler y la demografía, a un gran nivel de detalle y con una especial atención a los importantes mercados de Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla.

Destaca este informe por el ingente volumen de información que hemos analizado y conseguido estructurar, así como por la opinión de nuestros expertos sobre determinados mercados y sobre las tendencias que configurarán su actividad futura.

Pretendemos marcar un hito en el análisis del sector residencial en España, aportando una herramienta de la máxima utilidad posible para promotores, inversores y entidades de financiación. Hemos puesto el zoom en los principales mercados sin perder la perspectiva global del impacto de esta crisis.





# CONTENIDOS

1. Visión general	6
2. Contexto Macroeconómico	12
3. Análisis de la Demanda	18
3.1 Población	34
3.2 Mercado laboral	44
3.3 Mercado financiero y accesibilidad al crédito	50
4. Producción de Vivienda	58
5. Precios de la vivienda	66
6. Mercado de Alquiler: Build to Rent	76

## ANEXOS

A1. Madrid	88
A2. Barcelona	138
A3. Valencia	188
A4. Málaga	232
A5. Sevilla	274



La crisis económica derivada de la pandemia está provocando una contracción significativa de la demanda de vivienda, mucho más acentuada en la vivienda de segunda mano que en la de obra nueva.

Estimamos que se está produciendo un trasvase de compradores de viviendas de segunda mano hacia el segmento de viviendas de obra nueva por las facilidades de pago de ésta. La compra de una vivienda sobre plano permite al comprador estructurar de una forma más adecuada su esfuerzo de compra y acceder directamente a la financiación asociada al préstamo promotor. Al mismo facilita organizar la venta de su actual vivienda durante un periodo más extenso y probablemente menos estresado por las circunstancias económicas. Creemos que esta circunstancia está detrás del incremento significativo de las ventas de obra nueva sobre plano, adicionalmente al embalsamiento de la demanda durante el confinamiento.

En este sentido, estimamos que las transacciones de viviendas podrían bajar entre un 20 y un 25% en el año 2021 respecto a los niveles de ventas del año 2019, fundamentalmente por la reducción del volumen de viviendas usadas vendidas y una drástica reducción de la venta de viviendas a extranjeros.

De la misma forma, estimamos una reducción en las viviendas iniciadas de obra nueva entre un 30-35% en 2021 respecto a 2019, por el doble efecto de la contracción de la demanda solvente y unas mayores restricciones a la financiación de nuevas promociones residenciales. Este efecto será más significativo en las zonas más afectadas por la crisis, fundamentalmente aquellas muy dependientes en su economía de la hostelería y del turismo, así como las dependientes del comprador extranjero.



Una de las claves del comportamiento del sector promotor residencial será la disponibilidad de nueva financiación bancaria que, en principio, estimamos que se restringirá en gran medida, tanto en su disponibilidad como en el incremento de su coste y la inclusión de cláusulas que otorguen flexibilidad a la banca en la distribución hipotecaria sobre los activos vendidos. Las restricciones de financiación al sector inmobiliario se podrían acentuar por la concentración del sector financiero derivada de las fusiones bancarias.

Por último, estamos observando que hay promociones residenciales en el entorno de ciudades que están siendo muy demandadas, sobre todo desarrollo de unifamiliares probablemente por el efecto derivado del test global de las familias españolas que han sufrido los inconvenientes de vivir en unidades de pequeñas dimensiones durante el confinamiento.

*Las transacciones de vivienda podrían descender hasta un 25% en 2021 respecto a 2019*

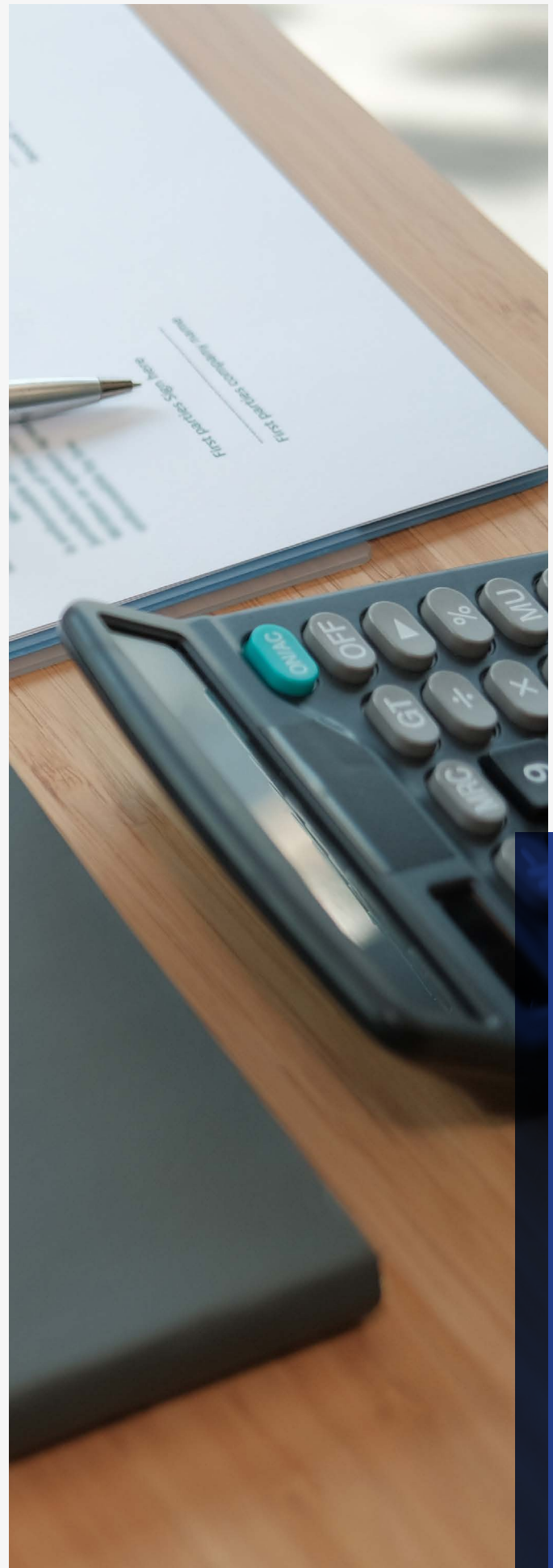
## EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

La evolución de los precios de venta de las viviendas se comportará de forma muy diferente entre las viviendas usadas y las viviendas de nueva construcción.

El principal factor que explica esta diferenciación proviene de la urgencia en la decisión de venta que tienen las familias y los propietarios individuales frente a las empresas promotoras. Las circunstancias económicas que vamos a vivir en los próximos meses presionarán muy mucho a propietarios de vivienda con pequeños negocios y a trabajadores de los sectores más afectados por esta crisis, fundamentalmente la hostelería y el turismo. En este sentido parece lógico pensar que dichos propietarios estarán más presionados a vender sus viviendas de una forma rápida, lo que provocará la bajada del precio de estas transacciones.

Desde el inicio de la pandemia estamos monitorizando la evolución de los precios de oferta de la vivienda de segunda mano que ha salido al mercado desde la segunda quincena de marzo en comparación con el conjunto de la oferta nacional de la misma tipología que existía antes de la pandemia. Hemos identificado una rápida bajada de precios entre el 5% y el 15% en casi todas las ciudades españolas, más acusada en zonas turísticas. Tras esa bajada inicial no ha sufrido nuevas disminuciones de precios hasta el mes de septiembre, en el que se ha incrementado muy significativamente la oferta.

Por su parte, el mercado de alquiler, mucho más elástico, se ha ajustado rápidamente a las nuevas condiciones del mercado.



## EL RETO DE LA FINANCIACIÓN ANTE EL NUEVO ESCENARIO

La banca comercial afronta una muy compleja gestión de los efectos de esta crisis, que afectará, fundamentalmente, a la morosidad de la financiación otorgada al consumo y a las pequeñas y medianas empresas.

Esta crisis convive con las dificultades que ha sufrido el mercado bancario por la regulación del Banco Central Europeo sobre mayores niveles de capitalización, en momentos donde sus márgenes se han reducido significativamente por la bajada de tipos de interés.

Ante esta tormenta perfecta que el sector bancario tiene que gestionar de nuevo, está restringiendo significativamente la financiación a nuevos proyectos residenciales y a proyectos inmobiliarios de todo tipo. Esta restricción conllevará una mayor concentración de su negocio hipotecario en sus mejores clientes y en los mercados menos afectados por la crisis.

Veremos mayores exigencias de precomercialización que en muchos casos serán barreras inexpugnables, así como modificaciones en las minutas hipotecarias que permitan a las entidades financieras regular de forma más ventajosa las distribuciones hipotecarias futuras sobre los bienes vendidos

Paralelamente se está incrementando el número de fondos que han entrado en el negocio de financiación alternativa, aunque por sus límites mínimos de financiación y su perfil se enfocarán más a la financiación de activos comerciales que al negociado de promoción residencial



## EL SECTOR PROMOTOR

Los promotores de vivienda de obra nueva son empresas que, con carácter general, han adquirido el suelo con recursos propios y que únicamente obtienen financiación para el desarrollo de sus promociones en curso

Cualquier financiación otorgada por la banca para dichas promociones se ha realizado siempre sobre la existencia de elevados porcentajes de comercialización. El mayor riesgo que tenían los promotores al inicio de la pandemia era que sus clientes renunciasen a la compra de la vivienda, sobre todo en los últimos meses antes de su entrega. Este riesgo no se ha materializado en absoluto y la práctica totalidad de los promotores residenciales están entregando sin problemas sus viviendas terminadas. De la misma forma, existía un riesgo potencial de que la banca que financia dichas promociones se negase a subrogar sus préstamos a dichos compradores en caso de que hubiese una afección general en su solvencia por haber sido afectados por expedientes de regulación de empleo, o que las valoraciones que deben realizar los tasadores independientes bajasen significativamente hasta el punto que los bancos no pudieran garantizar la subrogación de sus préstamos.

Estos riesgos potenciales finalmente no se han materializado y por lo tanto el sector promotor está entregando sin problemas sus viviendas vendidas e incrementando significativamente sus niveles de tesorería.

Por todas estas razones, a las que se añaden el trasvase de compradores de vivienda de segunda mano hacia la obra nueva, los promotores residenciales no tienen ninguna presión de carácter financiero que les lleve a pensar que deberían bajar los precios.

El ajuste más importante que afectará al desarrollo de vivienda de obra nueva estimamos que vendrá por las restricciones a la financiación de nuevos proyectos unidas a una mayor prudencia por parte de los promotores residenciales para el inicio de las promociones que tenían preparadas para lanzar al mercado.

Esta autorregulación del mercado nos llevará, probablemente, a una reducción del 30-35% de las viviendas iniciadas en el año 2021 respecto a las del año 2019, lo que en términos globales supone un retroceso en los niveles de producción de unos cuatro años, en el entorno de la 65.000 a 70.000 viviendas.





### RETRASO EN EL LANZAMIENTO DE PROMOCIONES



### PRODUCCIÓN DE VIVIENDA: VUELTA AL PASADO



### ENDURECIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN

## LOS PROMOTORES Y LA NUEVA SITUACIÓN

Tal y como hemos indicado anteriormente, se van a posponer el lanzamiento de promociones en las que incluso se haya obtenido ya la licencia, siendo mucho más cautelosos en el inicio de la comercialización.

Entendemos también que las cláusulas de la financiación a los promotores se van a endurecer no sólo en los niveles exigidos de preventas sino, muy importante, en una mayor flexibilidad para el banco en la distribución hipotecaria sobre las unidades vendidas frente a los restos de las promociones. Estas cláusulas pueden afectar negativamente a los planes de negocio de algunas promociones si el mercado evoluciona de forma más desfavorable a la estimada.

Es de resaltar que esta tendencia de la financiación bancaria anticipa las perspectivas del sector bancario español sobre la evolución de las ventas futuras de las nuevas promociones, estimando que pueden existir problemas en la total comercialización de las unidades de obra nueva en los próximos años.

## OTROS ACTORES – COOPERATIVAS Y COMUNIDADES DE BIENES

Respecto al modelo de gestión de cooperativas y de comunidades de bienes, esta crisis refuerza las posibilidades de estos actores frente al periodo anterior a la pandemia, fundamentalmente porque disminuye la intensidad de la competencia en la compra de suelo por parte de los promotores. Por tanto, se abre de nuevo la posibilidad de opcinar suelo y configurar con el tiempo suficiente una cooperativa con los niveles suficientes de adhesión para cumplir los objetivos establecidos por la financiación bancaria.

Las comunidades de bienes, en menor medida, también puede ser interesantes para la promoción de viviendas, fundamentalmente de lujo, a precios inferiores a los del mercado.



## MERCADO EN ALQUILER - BTR

En 2019, el mercado residencial fue, junto con oficinas y hoteles, el sector que en España atrajo el mayor volumen de inversión, con más de 2.500 millones de euros, lo que representa cerca de un 25% del total del mercado de inversión en España. De esta cifra, el segmento "multifamily" alcanzó una inversión de 2.000 millones de euros.

Dentro del mercado residencial de alquiler multifamily, es necesario diferenciar entre PRS ("Private Rented Sector"), vivienda en alquiler terminada, y BTR ("Build to Rent", es decir, los proyectos de desarrollo de viviendas para el alquiler.

Del volumen total de inversión en el sector multifamily en 2019, las operaciones PRS representaron el 48%, en torno a 974 millones de euros y 4.000 viviendas. De manera complementaria, las operaciones de BTR representaron en 2019 un 52% de la inversión residencial multifamily, con un volumen total de 1.065 millones de euros para la construcción de alrededor de 3.700 viviendas en alquiler.

En un contexto de tipos de interés bajos y diferenciales de los bonos del estado cercanos a cero, esta tipología de inversión se ha erigido como una gran alternativa, debido principalmente a que genera unos rendimientos atractivos frente a unos riesgos contenidos dado el claro cambio de tendencia sociodemográfica a favor del alquiler en un país históricamente ligado al régimen de tenencia en propiedad.

### *Madrid, Barcelona y sus áreas metropolitanas, las zonas más demandadas*

Las ciudades de Madrid, Barcelona, y sus áreas metropolitanas han sido y siguen siendo las localizaciones que despiertan más apetito inversor. Se trata

respectivamente de la primera y la segunda ciudad más importantes de España no sólo en términos de población, sino también como principales motores económicos del país. No en vano, cada año cien mil personas (en el caso de Madrid) y setenta mil personas (en el caso de Barcelona) llegan a estas ciudades para incorporarse a su entramado laboral. Los inversores no son ajenos a esta tendencia, y han sabido identificar la necesidad de aportar una solución habitacional a un usuario que, en la mayor parte de los casos, carece de los ahorros necesarios para afrontar la compra de una vivienda.

### *Capitales de provincias y grandes núcleos con buenos servicios, los nuevos horizontes del mercado en alquiler*

Siendo evidente el atractivo de estos dos núcleos principales, cada vez son más los inversores que se sienten preparados y han mostrado su interés en expandir esta tipología de inversión a lo largo de otros puntos de la geografía nacional. Y esto no es casualidad. El auge del alquiler es una tendencia que ha llegado para quedarse, algo que distintos players, con altos volúmenes de capital para rentabilizar, han sabido leer a la perfección.

La restricción de la financiación y endurecimiento de sus condiciones, la precariedad laboral, el auge de los contratos a tiempo parcial...Se trata sin duda de una larga lista de factores cuyo avance es directamente proporcional a la necesidad de una solución habitacional flexible y sin barreras de entrada. Y esto es precisamente lo que provoca que cada vez sean más las localizaciones que los inversores están dispuestos a analizar: Capitales de provincia con núcleos de población importantes, renta per cápita media o alta, una actividad económica relevante, y buenos servicios y comunicaciones.



*Mercado en alquiler en continua expansión, una tendencia que ha llegado para quedarse*





## DISEÑO DEL NUEVO PRODUCTO RESIDENCIAL

Se debate actualmente si esta crisis va afectar a la dimensión de las viviendas, incrementándolas significativamente, y también una deslocalización de la promoción hacia el extrarradio y zonas más verdes, aprovechando las tendencias del teletrabajo. Estas dos tendencias, que representan una mejora en la calidad de la oferta del mercado, se enfrentan a la dura realidad de una demanda con problemas económicos y a unas circunstancias del mercado que no invitan a hacer experimentos.

Sí creemos que puede haber ligeras modificaciones en el sentido de incrementar las terrazas y mejorar las zonas comunes, pero desgraciadamente lo que prima al final es la rentabilidad de la inversión y creemos que esta tendencia se podrá imponer en el muy largo plazo, no en este momento.

## LAS NUEVAS REGULACIONES

La obsesión del gobierno por la intervención del mercado de vivienda en alquiler añade una elevada incertidumbre para el mercado de inversión, que creemos no se materializará en medidas efectivas que pudieran dañar las expectativas del mercado en los ayuntamientos y comunidades autónomas no controlados por la coalición gubernamental o por los partidos que le apoyan circunstancialmente. No obstante, supone una pésima señal respecto a la seguridad jurídica

necesaria para cualquier inversor, que se añade con el gesto, vacío de contenido efectivo, de incremento de la fiscalidad de las socimis españolas. Todas estas medidas y presiones son contraproducentes y van en la tendencia contraria de las necesidades de desarrollo de un parque de viviendas en alquiler moderno y eficiente en España.

La entrada en vigor de un nuevo código técnico de la edificación que incida en mayor medida en la eficiencia energética y en la huella de carbono del proceso de construcción es una exigencia europea que, en nuestra opinión, debería posponerse su entrada en vigor al momento en el que el mercado se normalice.

De la misma forma otras medidas legislativas que se están avanzando en relación con una ley de arquitectura deberían ser muy cuidadosas con el impacto que pueda tener en el encarecimiento de los costes de construcción.

El mercado no puede afrontar en los próximos tres años medidas que incidan en mayor medida el encarecimiento de la vivienda en un momento del mercado extraordinariamente difícil.

La modificación de la Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid es un buen ejemplo del desarrollo de medidas que faciliten la eliminación de trabas burocráticas que encarecen el proceso de construcción de viviendas y, por tanto, de su precio final.





La crisis sanitaria del COVID-19 ha convulsionado a todos los países afectando de una manera negativa en sus fundamentales económicos.

La caída del turismo, la reducción de la producción industrial, la disminución del consumo y el aumento del paro son algunos de los efectos inmediatos que ha provocado esta crisis.

España se presenta algo más vulnerable que nuestros vecinos europeos, no sólo por haber sido uno de los países más golpeados por la pandemia, sino también por la dependencia del turismo y las incertidumbres en materia económica de las políticas del Gobierno. Antes de iniciarse la crisis, las previsiones ya apuntaban a un aumento del gasto público y una subida de impuestos. En este nuevo contexto el aumento de la presión fiscal para contener el déficit parece inevitable, complicando un poco más la reactivación económica, la creación de empleo y la atracción de inversión.

Un aspecto importante a destacar de esta crisis es la aceleración de las tendencias que ya se habían iniciado hace unos años, como son las nuevas formas de trabajo - teletrabajo -, el auge del alquiler y el comercio electrónico. En el año 2019 el comercio electrónico alcanzó un volumen de 48.000 millones de euros con un crecimiento del 24,4% respecto al año anterior. Durante estos últimos 4 meses hemos sido testigos de cómo el e-commerce se ha disparado,

alcanzando incluso tasas de crecimiento superiores al 70% en algunas actividades.

Estas nuevas tendencias junto con el temor de que se produzcan nuevos confinamientos están condicionando los hábitos de demanda del producto residencial, no sólo en sus tipologías, distribución y servicios, sino también en sus localizaciones.

El mercado de alquiler ha experimentado en los últimos 10 años un crecimiento muy importante como consecuencia de los nuevos hábitos generacionales y la flexibilidad de este mercado. A nivel nacional, el número de hogares en régimen de alquiler se ha incrementado en un 30%, y en comunidades como Madrid o Cataluña ha alcanzado casi el 40%.

En el escenario en el que nos encontramos, con mayor restricción a la financiación, mayor incertidumbre ante la pérdida de trabajo y auge de los contratos a tiempo parcial, sin duda alguna el mercado en alquiler va tener aún más protagonismo, ya que presenta una solución habitacional flexible y sin barreras de entrada.

La economía española, que había cerrado el año 2019 con un crecimiento del PIB del 1,78% frente al 0,96% de la Eurozona, se ha visto muy perjudicada por esta crisis. En el primer trimestre de 2020 con apenas una semana de confinamiento, el PIB sufrió una caída interanual del -4,1%, en el segundo trimestre, el más afectado por la pandemia, retrocedió el



-22,1%, y en el tercer trimestre, mejorando las previsiones, se contrajo un -8,7% .

Se espera que al año 2020 cierre con una caída del PIB entre el -10,5% y el -12,6%.

Las previsiones para 2021 apuntan a un crecimiento del PIB próximo al 7%, que podría incrementarse hasta un 2,5% adicional si se usaran los 27.000 millones de ayudas europeas que prevé el gobierno, aunque habrá que esperar unos tres años más para alcanzar los niveles de 2019.

Por su parte, la inflación durante los últimos tres meses se ha mantenido en terreno negativo (en abril -0,7%, mayo -0,9, junio -0,3%, Julio -0,7%). Para final de año se estima que se sitúe próximo al 0% y para el año 2021 en torno al 1%, aunque es posible que los estímulos económicos del BCE para combatir la pandemia puedan tensionar algo más los precios al alza en el largo plazo

Las exportaciones e importaciones de mercancías en los primeros 4 meses del año se redujeron en más de un 12% respecto del año anterior, siendo abril el peor mes con caídas superiores al 35%. Para la segunda mitad del año la actividad irá poco a poco normalizándose.

El desempleo también se ha visto muy afectado. Las políticas del Gobierno en apoyo a los ERTes han permitido a corto plazo contener parcialmente la destrucción de empleo, pero no han sido suficientes. En este primer semestre se registraron 700.000 parados más. Las previsiones para el cierre de 2020 son bastantes negativas, se estima que el desempleo podría llegar a alcanzar una tasa de paro del 18,6% con un incremento de 850.000 parados que dependerá de las ayudas del Gobierno a los ERTes. Las previsiones del Banco de España para el final de 2020 sitúan la tasa de paro en un rango entre el 17,1% y el 18,6% dependiendo de los diferentes escenarios contemplados y para el 2021 entre el 19,1% y el 22,1%. No vienen buenos meses para el mercado laboral.



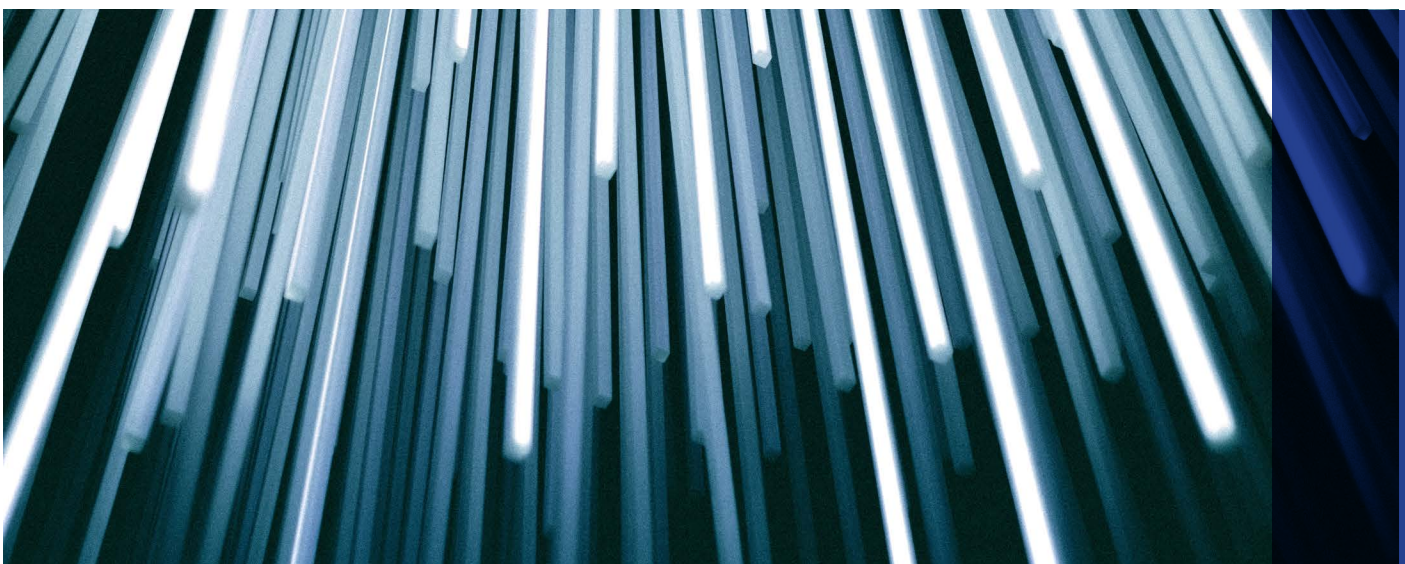
↓ INFLACIÓN



↓ MERCANCÍAS

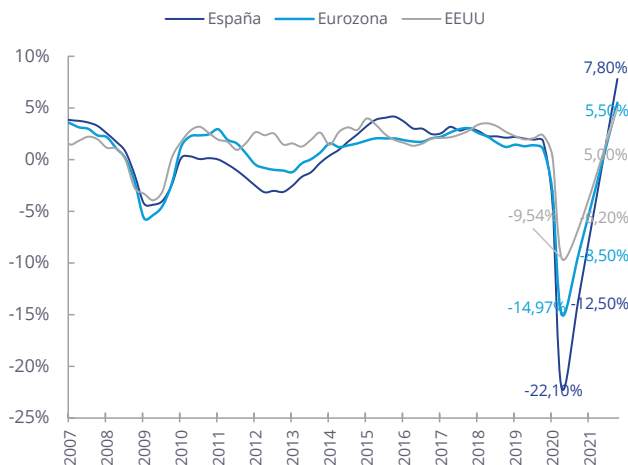


↑ DESEMPLEO





## EVOLUCIÓN DEL PIB

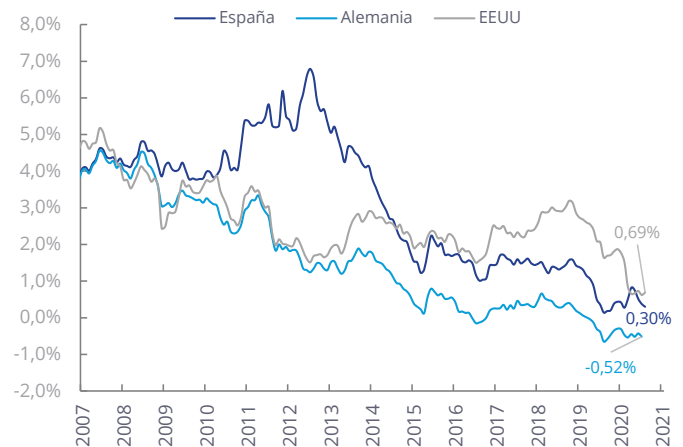


Fuente: : INE, Eurostat - Previsiones: Funcas, FMI, BBVA

La rentabilidad de los bonos a 10 años de los principales países de la zona euro se mantienen estables con un ligero repunte en estos últimos meses. El bono español cerró agosto de 2020 con una rentabilidad del 0,30%, pero llegó a alcanzar el 0,82% en abril. Por su parte el bono alemán con una rentabilidad del -0,52% sigue manteniendo cotas negativas. A pesar de la difícil situación económica no se esperan cambios significativos en la rentabilidad de los bonos a corto plazo, en buena parte debido a las medidas de estímulos económicos que el BCE aprobó en marzo para combatir la pandemia.

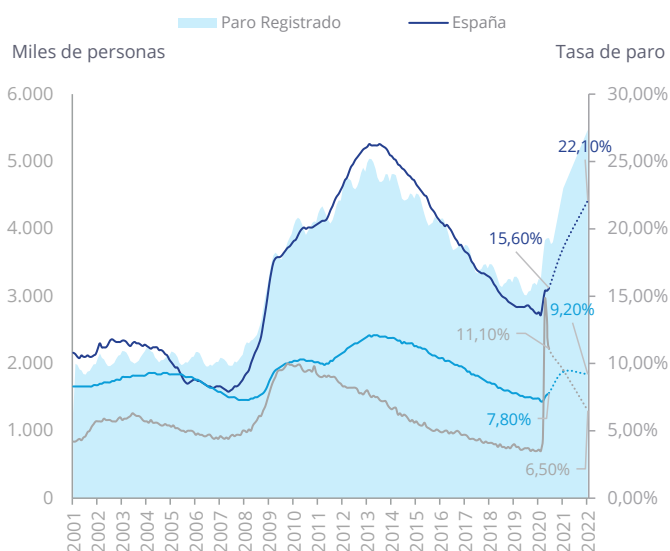
La prima de riesgo de España respecto a Alemania se ha reducido significativamente desde 400 pb en el año 2012 a tan sólo 82 pb en julio de 2020, aunque hay que destacar el repunte que tuvo de 125 pb el pasado mes de abril.

## BONOS 10 AÑOS - PRIMA DE RIESGO



Fuente: BCE, BE, Agencia Reuters

## EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO



Fuente: INE, OCDE Previsiones: BE

En julio de 2019 se alcanzó la mínima cifra de paro registrado en los últimos 10 años (3.011.433). En diciembre con una tasa de paro del 13,7% se rompió la tendencia descendente que se había iniciado en 2013. En febrero de 2020 el paro registrado se incrementó en 235.000 personas sobre el mínimo alcanzado el pasado julio. La crisis sanitaria ha acelerado de una manera drástica este cambio de tendencia, que a pesar de las medidas del Gobierno para contener la destrucción de empleo, en junio de 2020 se registraron 615.000 parados más en un intervalo de apenas 4 meses.

Las previsiones para el cierre de 2020 son bastantes negativas, se estima que el desempleo podría llegar a alcanzar una tasa de paro del 18,6% con un incremento de 850.000 parados que dependerá de las ayudas del Gobierno a los ERTES. Las previsiones del Banco de España para el final de 2020 sitúan la tasa de paro en un rango entre el 17,1% y el 18,6% dependiendo de los diferentes escenarios contemplados y para el 2021 entre el 19,1% y el 22,1%. No vienen buenos meses para el mercado laboral.



## GRANDES TENDENCIAS SOCIALES **POSTPANDEMIA**



Auge comercio electrónico



Normalización del teletrabajo



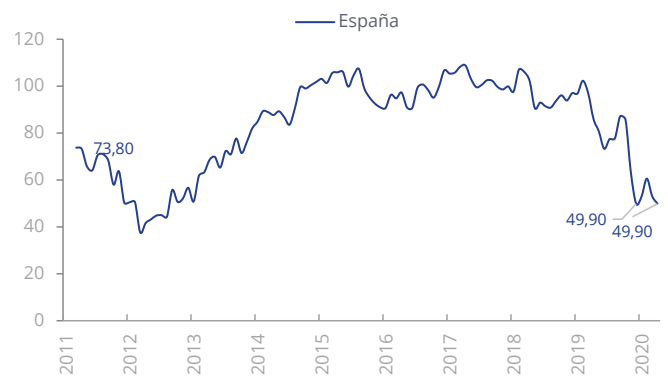
Modelo de vivienda en alquiler

Durante el primer semestre del 2019 el índice de confianza del consumidor se mantuvo estable en torno a los 100 puntos. A partir de Julio de 2019 se inicia una senda bajista hasta alcanzar un primer mínimo de 73,3 puntos en octubre de 2019, y un segundo mínimo de 49,9 puntos en el mes de abril de 2020 coincidiendo con el confinamiento por la pandemia. En junio, tras el desconfinamiento, la confianza del consumidor mejoró situándose en 60,6 puntos, pero volvió a caer en agosto a 49,9. En términos interanuales presenta una caída -48,5% y aún se encuentra en niveles muy alejados de la situación pre-covid (87,2).

Actualmente la confianza del consumidor se encuentra a niveles del año 2012, y es la más baja de los últimos 8 años.

Fuente: INE

### CONFIANZA DEL CONSUMIDOR - ICC



### COMERCIO EXTERIOR



Las exportaciones españolas de mercancías durante el periodo de enero-julio alcanzaron una cifra de 147.487 millones de euros, que supone una caída del -14,6% respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte las importaciones (155.367 millones de euros) decrecieron un -18,2% y el déficit comercial alcanzó los 7.880 millones de euros, un 54,2% menor que al año anterior.

El mes de abril y mayo arrojaron las peores cifras. Las exportaciones llegaron a decrecer un -39,3% y -34,4% en términos interanuales y las importaciones un -37,2% y -39,6% respecto al año anterior. Los siguientes meses de junio y julio las cifras fueron mejorando progresivamente aunque se mantuvieron muy por debajo que el año anterior: en junio y julio las exportaciones cayeron un -9,2% y -7,5% respecto al año anterior, y las importaciones un -20,1% y -14,7%. Para el último trimestre de 2020 se espera que continúe una recuperación progresiva.

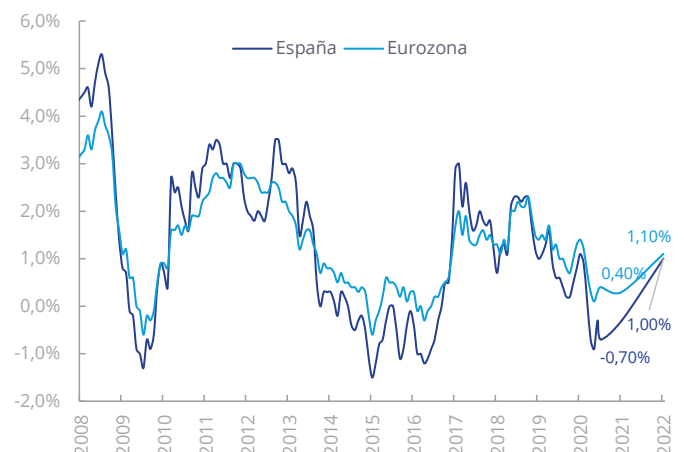
Fuente: INE, OCDE Previsiones: BE

El IPCA en España lleva encadenando tasas de crecimiento negativas desde de abril de 2020, que coincide con el inicio de la crisis sanitaria. En abril el IPCA fue de un -0,7%, en mayo -0,9%, en junio -0,3% y en julio -0,7%. Tenemos que remontarnos al periodo entre 2014 y 2016 para encontrar un escenario similar.

La Zona Euro no ha llegado a entrar en deflación, pero también ha visto suavizadas las tasas de crecimiento en estos últimos meses.

Las previsiones del IPCA en España para el cierre del año 2020 apuntan valores próximos al 0% o incluso algo ligeramente negativos. Para el año 2021 se espera que pueda alcanzar el 1,0%, aunque es posible que los estímulos económicos del BCE para combatir la pandemia puedan tensionar algo más los precios al alza.

### INDICE DE PRECIOS DE CONSUMO - IPCA



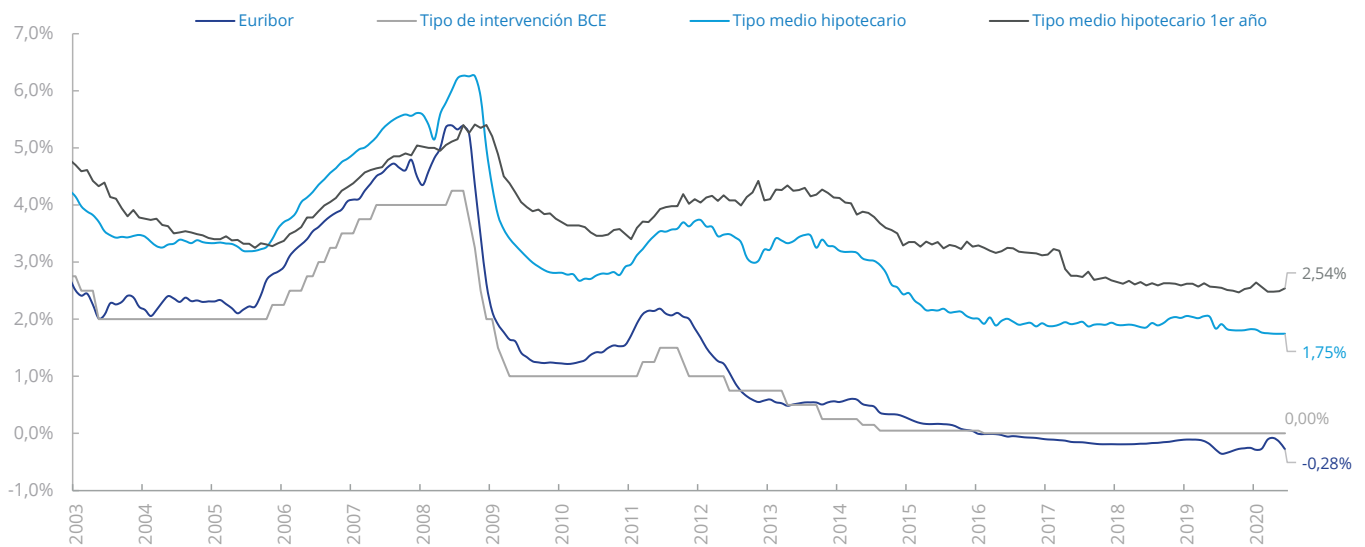
Fuente: INE y Eurostat

## EURIBOR Y TIPO MEDIO HIPOTECAS

Durante el este año 2020 el Euribor a 12 meses ha seguido manteniéndose en terreno negativo. En mayo, en pleno pico de la pandemia, las incertidumbres generadas por la crisis sanitaria provocaron una fuerte tensión en el mercado interbancario que llevaron el Euribor al alza situándolo en  $-0,08\%$ , y amenazaba con poner fin a 4 años del Euribor en terreno negativo. Sin embargo en los últimos meses esta tensión ha desaparecido por las medidas expansivas de política monetaria que el Banco Central Europeo ha aplicado para estimular la economía, mediante el mantenimiento de los tipos de intervención al  $0,0\%$ , la compra de bonos e inyecciones de liquidez, que han dejado el Euribor en niveles mucho más bajos (julio  $-0,28\%$ , agosto  $-0,36\%$ , septiembre  $-0,42\%$ ). Aunque la incertidumbre es elevada, las previsiones

apuntan a que el Euribor seguirá manteniéndose en terreno negativo durante el próximo año. Estas previsiones son buenas noticias para el mercado inmobiliario, ya que se verán congeladas o reducidas las cuotas de las hipotecas a tipo variable y permitirá contratar nuevas hipotecas a tipos de interés muy atractivos. Recientes previsiones de CaixaBank anticipan un descenso con tipos de interés cercanos a cero.

El coste medio de las hipotecas se ha visto reducido gradualmente a la par que lo hacía el Euribor. En julio de 2020 el tipo medio hipotecario de viviendas en el primer año de constitución se situó en el  $2,54\%$  y para el resto de años en el  $1,75\%$ . En la actualidad las hipotecas de viviendas a tipo fijo representan el  $45\%$  del total.



Fuente: BCE, BE, INE







# 3

## Análisis de la demanda

### Una visión global

Durante el primer semestre de 2020 la demanda se ha visto reducida significativamente como consecuencia de la crisis sanitaria del COVID-19, especialmente en el segundo trimestre del año, donde se han producido contracciones muy acentuadas en el número de transacciones de viviendas.

El volumen total de transacciones ha tenido un comportamiento muy positivo desde finales de 2013, cuando registró un mínimo de 300 mil operaciones, desde entonces el crecimiento ha sido constante hasta el primer trimestre de 2019, en el que las cifras acumuladas de los últimos 12 meses alcanzaron las 586 mil transacciones.

Las cifras en el cuarto trimestre de 2019 fueron muy buenas, las mejores de un trimestre desde el año 2008. La demora en la compra de vivienda como consecuencia de la entrada

en vigor, en junio de 2019, de la nueva Ley de Crédito Inmobiliario pudo contribuir a estas excelentes cifras del último trimestre. Sin embargo, en el computo global del año se percibía cierto agotamiento. El año 2019 cerró con una caída de 2,53% respecto al año 2018 que venía con un crecimiento del 9,51%. Esta tendencia se ha visto acentuada por la crisis sanitaria y especialmente por las medidas de confinamiento para combatirla. Así en el primer trimestre de 2020, con apenas dos semanas de confinamiento, las transacciones se redujeron un 16,2%, y en el segundo trimestre un 47,3% respecto al mismo periodo que el año anterior. Si se comparan los datos acumulados de los últimos 12 meses a fecha junio de 2020 la contracción es del 17,3%.



## Nº DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

TVA: tasa de Variación Anual

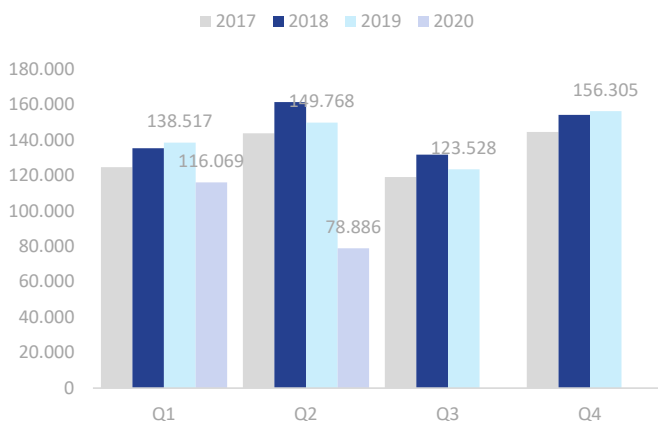
(\*) Acumulado 12 meses

		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	288.285		26.772		261.513	
	H2	279.833		29.454		250.379	
	<b>Total</b>	<b>568.118</b>	<b>-2,50%</b>	<b>56.226</b>	<b>-0,40%</b>	<b>511.892</b>	<b>-2,80%</b>
2020	Q1	116.069	-16,20%	11.286	-9,20%	104.783	-16,90%
	Q2	78.886	-47,30%	11.165	-22,10%	67.721	-50,00%
	<b>H1</b>	<b>194.955</b>	<b>-32,40%</b>	<b>22.451</b>	<b>-16,10%</b>	<b>172.504</b>	<b>-34,00%</b>

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

## TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRE



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

Para el tercer y cuarto trimestre del año esperamos una mejoría pero sin alcanzar las cifras del primer trimestre. El impacto de la segunda ola de la pandemia con los nuevos confinamientos, la incertidumbre de la situación laboral de los trabajadores y la pérdida de poder adquisitivo de las familias, no nos permite ser optimistas a corto plazo. Para el cierre del año 2020 estimamos un volumen de operaciones de viviendas en torno a 390.000, que supondría una caída del 31,4% respecto al año 2019. Para el año 2021 creemos que la demanda en la compra de vivienda podría bajar entre un 20% y un 25% respecto a los niveles de año 2019, fundamentalmente por la reducción de las ventas de viviendas usadas y una drástica reducción de la demanda extranjera.

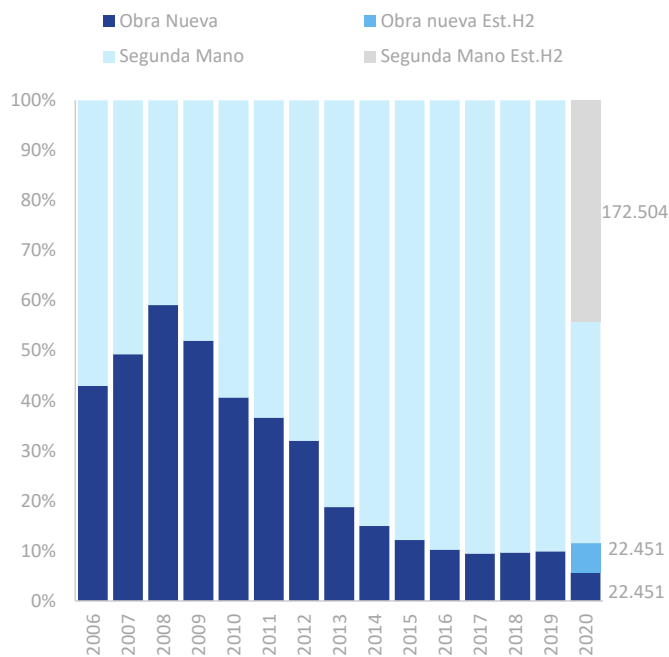
Los cifras de las transacciones de viviendas que se han empleado para elaborar el presente informe proceden de los datos publicados por el Ministerio de Fomento y tienen su origen en las compraventas de viviendas elevadas a escritura pública ante notario.

### Comportamiento del mercado de obra nueva vs segunda mano

Si bien esta crisis sanitaria ha afectado a la demanda de vivienda tanto de obra nueva como de segunda mano, su comportamiento ha sido muy diferente. La obra nueva ha conseguido resistir mucho mejor reduciendo a menos de la mitad el retroceso que ha sufrido la vivienda de segunda mano. Podemos observar cómo en el primer trimestre las transacciones de vivienda nueva (11.286) caían respecto al mismo periodo del año anterior un 9,2%, frente a un 16,9% que lo hacía la vivienda usada, mientras que en el segundo trimestre el mercado de obra nueva, manteniendo casi el mismo nivel de transacciones, retrocedía un 22,1% frente al mercado de segunda mano que lo hacía en un 50,0%. Estas variaciones empeoran mucho si comparamos el dato del primer y segundo trimestre del 2020 frente al cuarto trimestre de 2019 que fue el mejor trimestre del año. En esta comparación, las operaciones de vivienda nueva retroceden un 35% y las de segunda mano entre un 25% (Q1) y un 49% (Q2).

Para el cierre de 2020 estimamos un retroceso del 20% de la demanda de vivienda de obra nueva y un 33% de segunda mano.

#### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M.



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

Est. H2: Estimación para el 2º semestre de 2020

En el año 2019 el mercado de obra nueva apenas representó el 9,9% del total de las transacciones de viviendas. En el primer semestre de 2020 su cuota de mercado se ha elevado al 11,5%, aún muy alejado del 50% y 59% que llegó a alcanzar en los años 2007 y 2008 en plena burbuja inmobiliaria.

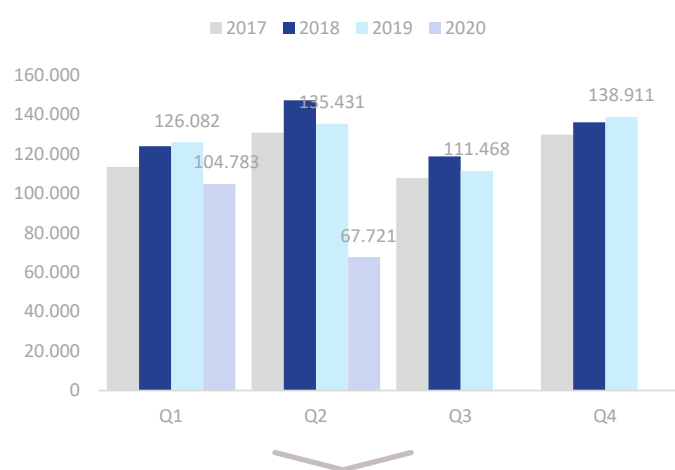
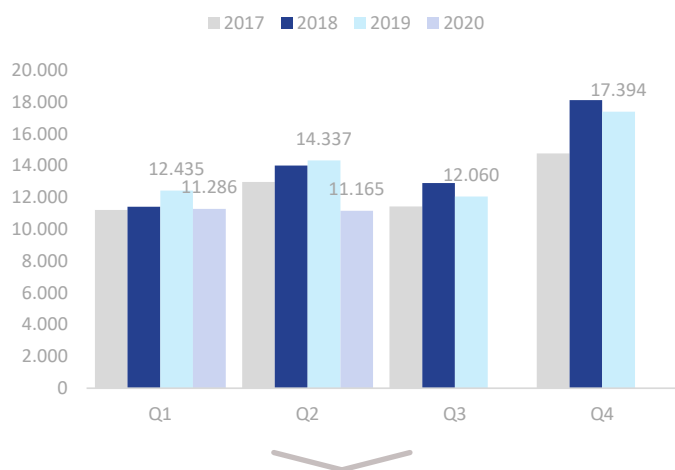


*La profunda crisis económica derivada de la pandemia está provocando una reducción de la demanda mucho más acentuada en la vivienda de segunda mano que en la de obra nueva*



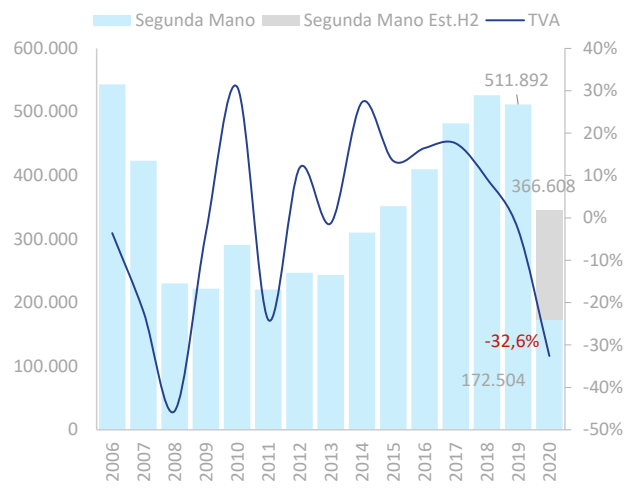
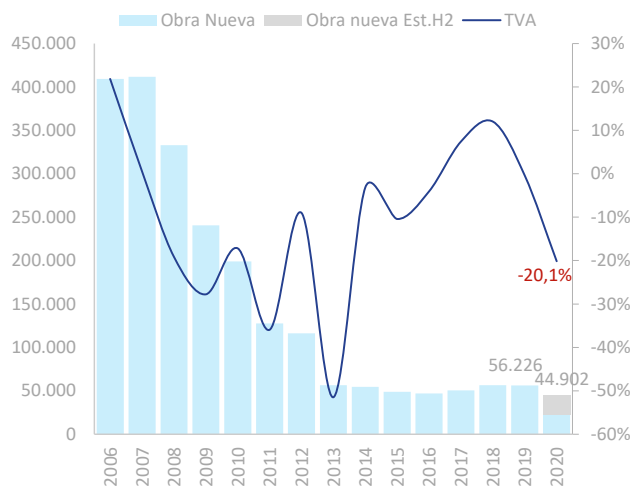
TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.

TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.



EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO

EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO



Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento  
 TVA: tasa de Variación Anual  
 Est. H2: Estimación para el 2º semestre de 2020



# Mercado de obra nueva

## Análisis provincial

Las provincias de Madrid (21%) y Barcelona (10%), con algo más de 7.000 operaciones concentraron casi un tercio de las transacciones de obra nueva del primer semestre de 2020. Tras ellas, el comportamiento de Málaga fue excelente, no sólo por concentrar el 8,2% de las transacciones sino también porque logró crecer un 7,1% respecto al año anterior. Alicante, por su parte, tuvo una concentración del 8%, pero redujo el número de transacciones un 35% respecto al 2019.

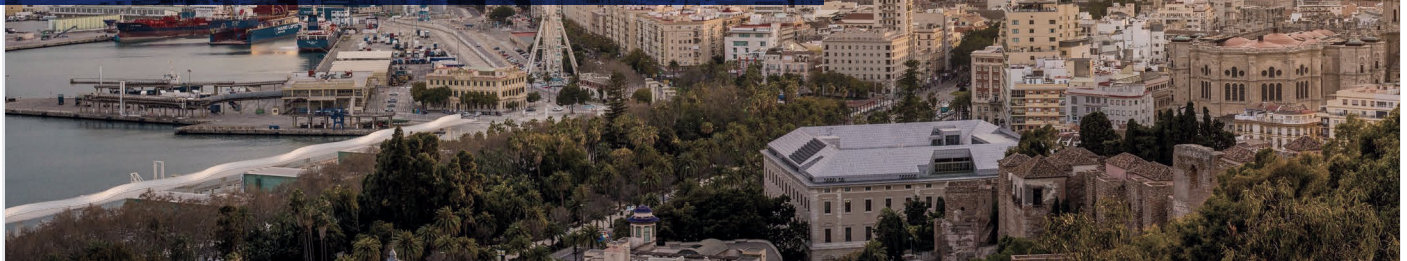
La quinta provincia por concentración fue Sevilla (4,3%), logrando aumentar un 15,6% el número de operaciones respecto al año anterior.

A diferencia del mercado de segunda mano, en obra nueva se ha visto cómo varias provincias presentaban crecimientos en el número de transacciones respecto al año anterior. El caso más llamativo es el de Guadalajara con un incremento del 137%, pero también son significativos los de Huelva (77%), Valladolid (68%), La Rioja (40%), Asturias (35%) o Cádiz (22%).

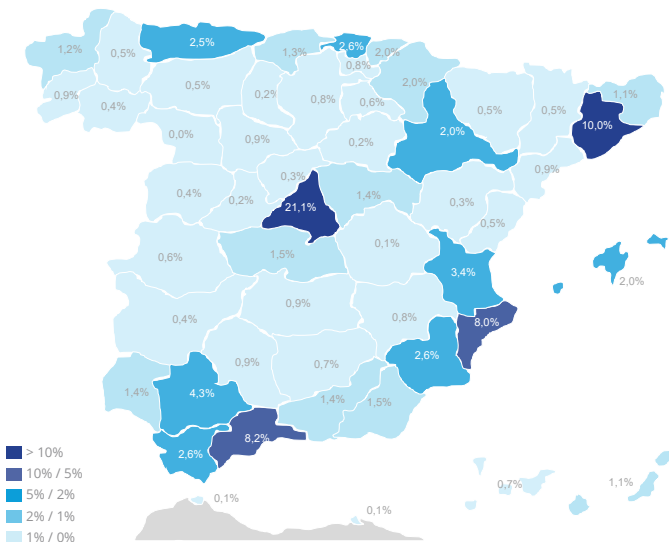
Por el contrario, otras provincias han sufrido un auténtico desplome, como son el caso de Zamora, Castellón, Cuenca y Sta. Cruz de Tenerife con caídas superiores al 60%.

### Primer Semestre 2020

*Málaga (8,2%), Alicante (8,0%), Sevilla (4,3%) y Valencia (3,4%) acumulan casi el 25% de las transacciones de obra nueva*



## DISTRIBUCIÓN DE TRANSACCIONES DE OBRA NUEVA - PRIMER SEMESTRE 2020



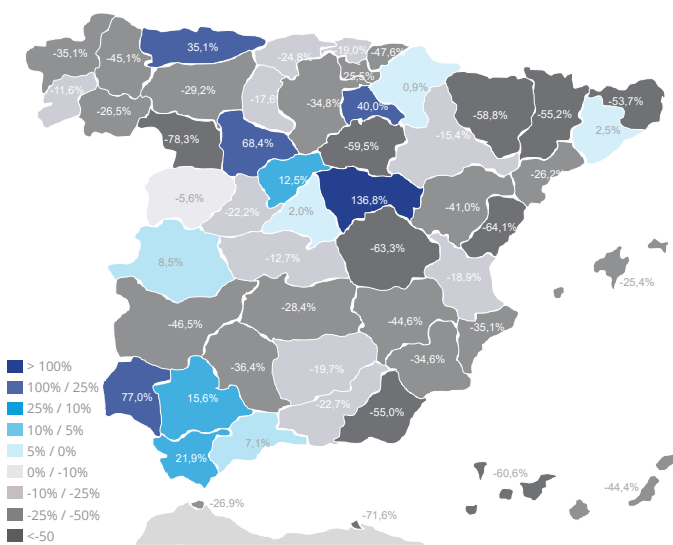
Top	Provincia	Peso	Transacciones
1	Madrid	21,1%	4.736
2	Barcelona	10,0%	2.256
3	Málaga	8,2%	1.830
4	Alicante	8,0%	1.803
5	Sevilla	4,3%	972
6	Valencia	3,4%	773
7	Bizkaia	2,6%	590
8	Murcia	2,6%	589
9	Cádiz	2,6%	585
10	Asturias	2,5%	558

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

*Madrid y Barcelona concentran casi un tercio de las transacciones de obra nueva en 2020*



**VARIACIÓN DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. H1 2020 VS H1 2019**



**MEJOR COMPORTAMIENTO**

Top	Provincia	Variación*
1	Guadalajara	136,80%
2	Huelva	77,00%
3	Valladolid	68,40%
4	La Rioja	40,00%
5	Asturias	35,10%
6	Cádiz	21,90%
7	Sevilla	15,60%
8	Segovia	12,50%
9	Cáceres	8,50%
10	Málaga	7,10%

**PEOR COMPORTAMIENTO**

Peor	Provincia	Variación*
1	Zamora	-78,30%
2	Melilla	-71,60%
3	Castellón	-64,10%
4	Cuenca	-63,30%
5	Sta. Cruz de Tenerife	-60,60%
6	Soria	-59,50%
7	Huesca	-58,80%
8	Lérida	-55,20%
9	Almería	-55,00%
10	Gerona	-53,70%

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

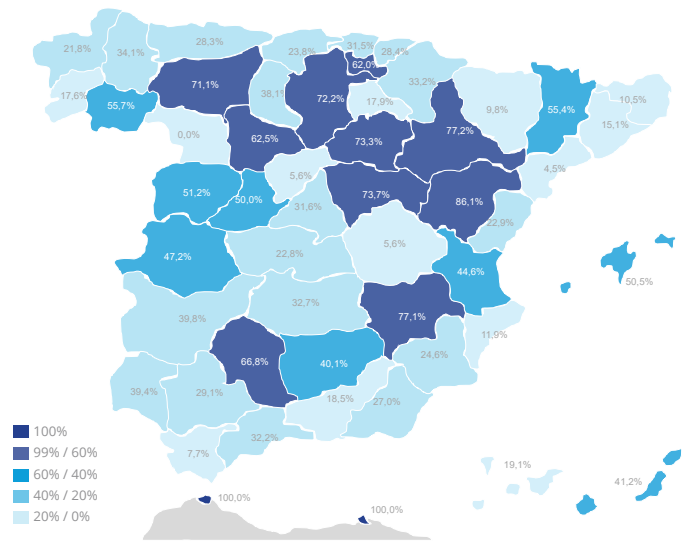
(\*) La variación del primer semestre de 2020 sobre el primer trimestre de 2019

**Análisis en capitales de provincia**

**CONCENTRACIÓN DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. EN CAPITALES DE PROVINCIA**

En el mapa se muestra la proporción – expresado en tanto por cien – del número de transacciones de viviendas nuevas registradas durante el primer semestre de 2020 en cada capital sobre el total de su provincia.

En términos generales la demanda de obra nueva se ha concentrado en las capitales de provincia sobre todo en aquellos mercados poco dinámicos y en los que la población está muy localizada en su capital, salvo en las ciudades que cuentan con importantes áreas metropolitanas o ciudades dormitorio, en las que la demanda ha sido desplazada hacia estas zonas, tal es el caso de Madrid con un 31% de las operaciones de la provincia, Barcelona (15%), Bilbao (31%) o Sevilla (29%).



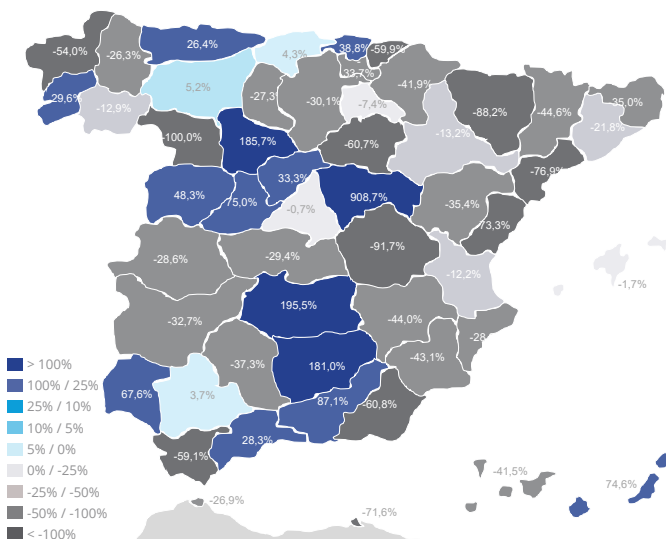
**MEJOR COMPORTAMIENTO**

Top	Capital	Variación*
1	Guadalajara	908,7%
2	Ciudad Real	195,5%
3	Valladolid	185,7%
4	Jaén	181,0%
5	Granada	87,1%
6	Ávila	75,0%
7	Las Palmas	74,6%
8	Huelva	67,6%
9	Salamanca	48,3%
10	Bilbao	38,8%



**PEOR COMPORTAMIENTO**

Peor	Capital	Variación*
1	Zamora	-100,0%
2	Cuenca	-91,7%
3	Huesca	-88,2%
4	Tarragona	-76,9%
5	Castellón	-73,3%
6	Melilla	-71,6%
7	Almería	-60,8%
8	Soria	-60,7%
9	Donostia	-59,9%
10	Cádiz	-59,1%



**VARIACIÓN DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. H1 2020 VS H1 2019**

En el mapa se muestra la variación del número de transacciones de viviendas nuevas registradas en el primer semestre de 2020 en cada capital de provincia respecto al mismo periodo del año anterior.


Las capitales que han experimentado un mayor crecimiento han sido Guadalajara, Ciudad Real, Valladolid, Jaén, Granada y Ávila con más de un 75% de incremento.

La ciudad de Madrid ha mantenido niveles de transacciones similares al año anterior, mientras que Barcelona ha sufrido una contracción superior al 20%

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

(\*) La variación del primer semestre de 2020 sobre el primer semestre de 2019





*Capitales como Guadalajara, Ciudad Real o Valladolid experimentaron una fuerte recuperación de la demanda en el primer semestre de 2020*

## ANÁLISIS MUNICIPAL

Las transacciones de obra nueva en el primer semestre de 2020 se han concentrado principalmente en Madrid (6,7%) y su área metropolitana, con municipios destacados como Getafe, Boadilla del Monte, Valdemoro, Rivas-Vaciamadrid o Pinto. Por su parte, la ciudad de Barcelona y su área metropolitana, con Badalona y El Prat de Llobregat como municipios más destacados, también han concentrado un importante nº de transacciones pero con mucho menor volumen que Madrid.

Cabe mencionar que las ciudades de Málaga y Estepona han tenido un comportamiento muy bueno llegando a registrar más del 4% de las operaciones.

El mapa de calor nos ofrece una visión clara de cuales son los enclaves con mejor comportamiento en cuanto a concentración de transacciones de vivienda nueva en España. El entorno geográfico de Madrid y zonas de costa han seguido protagonizando las transacciones de obra nueva a pesar de la incertidumbre registrada en el primer semestre del año.



### TOP 25: MUNICIPIOS CON MAYOR Nº DE TRANSACCIONES O.N.

Municipio	Provincia	2019	H1 2020	Variación*	Concentración
Madrid	Madrid	3.919	1.497	-24%	6,67%
Getafe	Madrid	489	623	155%	2,77%
Málaga	Málaga	1.009	590	17%	2,63%
Dos Hermanas	Sevilla	326	377	131%	1,68%
Boadilla del Monte	Madrid	364	377	107%	1,68%
Zaragoza	Zaragoza	1.094	349	-36%	1,55%
Valencia	Valencia	697	345	-1%	1,54%
Barcelona	Barcelona	741	341	-8%	1,52%
Estepona	Málaga	372	334	80%	1,49%
Valdemoro	Madrid	174	309	255%	1,38%
Gijón	Asturias	246	302	146%	1,35%
Badalona	Barcelona	279	291	109%	1,30%
Sevilla	Sevilla	794	283	-29%	1,26%
Orihuela	Alicante	872	241	-45%	1,07%
Guadalajara	Guadalajara	94	232	394%	1,03%
Palma de Mallorca	Islas Baleares	397	230	16%	1,02%
Rivas-Vaciamadrid	Madrid	860	216	-50%	0,96%
Alicante/Alacant	Alicante	644	214	-34%	0,95%
Torreveja	Alicante	796	194	-51%	0,86%
Bilbao	Vizcaya	177	186	110%	0,83%
Pinto	Madrid	106	184	247%	0,82%
Elche	Alicante	303	183	21%	0,82%
Jerez de la Frontera	Cádiz	92	183	298%	0,82%
Prat de Llobregat	Barcelona	59	172	483%	0,77%
Oviedo	Asturias	215	158	47%	0,70%
Alcalá de Henares	Madrid	650	158	-51%	0,70%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

(\* La variación del primer semestre de 2020 sobre la media semestral del año 2019





## TOP 20: MUNICIPIOS CON +25.000 HABITANTES



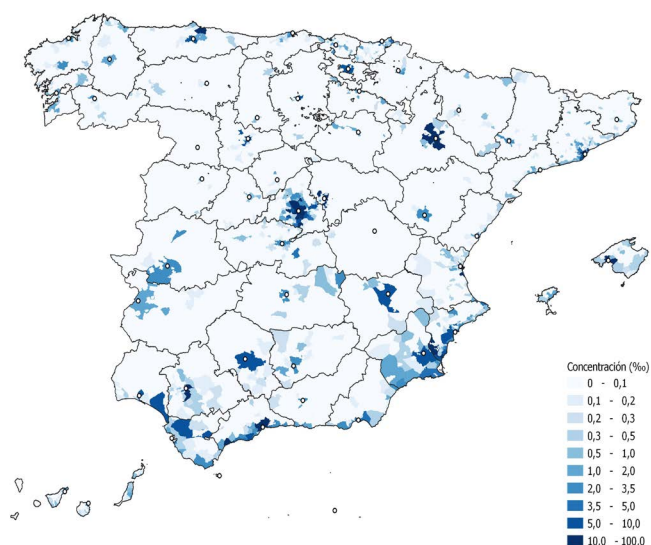
## MEJOR COMPORTAMIENTO

Municipio	Provincia	Variación*
San Fernando	Cádiz	922,2%
El Prat de Llobregat	Barcelona	483,1%
Guadalajara	Guadalajara	393,6%
Jerez de la Frontera	Cádiz	297,8%
Alcoy	Alicante	292,3%
Valdemoro	Madrid	255,2%
Pinto	Madrid	247,2%
Mollet del Vallès	Barcelona	233,3%
Siero	Asturias	230,4%
Getafe	Madrid	154,8%
Gijón	Asturias	145,5%
Ávila	Ávila	133,3%
Dos Hermanas	Sevilla	131,3%
Alcalá de Guadaíra	Sevilla	122,2%
Bilbao	Vizcaya	110,2%
Badalona	Barcelona	108,6%
Boadilla del Monte	Madrid	107,1%
Irún	Gipuzkoa	89,4%
Guecho	Vizcaya	84,6%
Huelva	Huelva	81,0%



## PEOR COMPORTAMIENTO

Municipio	Provincia	Variación*
Zamora	Zamora	-100,0%
Cerdanyola del Vallès	Barcelona	-96,6%
Mérida	Badajoz	-94,0%
Alcorcón	Madrid	-93,5%
Cuenca	Cuenca	-89,5%
Majadahonda	Madrid	-89,4%
Parla	Madrid	-89,4%
Huesca	Huesca	-85,9%
Manresa	Barcelona	-85,3%
Utrera	Sevilla	-82,9%
Torremolinos	Málaga	-79,8%
Leganés	Madrid	-79,7%
Telde	Palmas, Las	-79,3%
Santa Lucía de Tirajana	Palmas, Las	-78,6%
Vilanova i la Geltrú	Barcelona	-78,4%
Granadilla de Abona	Sta. Cruz Tenerife	-77,0%
Collado Villalba	Madrid	-76,7%
Roquetas de Mar	Almería	-74,9%
Chiclana de la Frontera	Cádiz	-74,6%
Fuenlabrada	Madrid	-73,5%

CONCENTRACIÓN DE TRANSACCIONES O.N.  
PRIMER SEMESTRE 2020

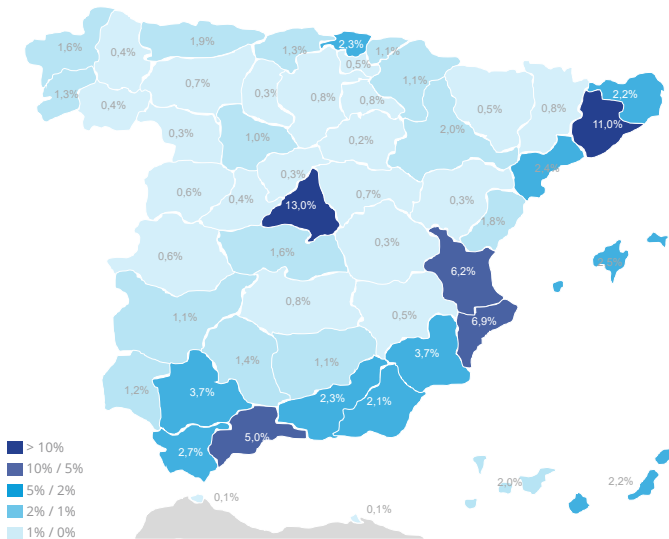
Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



# Mercado de segunda mano

## Análisis provincial

### DISTRIBUCIÓN DE TRANSACCIONES DE VIVIENDA DE S.M. EN EL PRIMER SEMESTRE 2020



Top	Provincia	Peso	Transacciones
1	Madrid	13,0%	22.405
2	Barcelona	11,0%	18.999
3	Alicante	6,9%	11.951
4	Valencia	6,2%	10.745
5	Málaga	5,0%	8.629
6	Sevilla	3,7%	6.370
7	Murcia	3,7%	6.323
8	Cádiz	2,7%	4.606
9	Baleares	2,5%	4.242
10	Tarragona	2,4%	4.072

Los mercados de Madrid y Barcelona, con una concentración del 13% y 11% sobre el total de las transacciones de vivienda de segunda mano, fueron con diferencia las dos provincias que acumularon el mayor número de transacciones. En estas provincias se encuentra el mayor parque de viviendas y su enorme demanda viene motivada por el tejido empresarial de sus capitales y su área metropolitana.

Tras Madrid y Barcelona, los mercados más dinámicos se situaron en las provincias de Alicante con el 6,9% de operaciones, Valencia con el 6,2% y Málaga con el 5,0%. Les siguen las provincias de Sevilla, Murcia, Cádiz, Baleares y Tarragona, todas ellas con cuotas de mercado inferiores al 4%.

En el primer semestre del 2020 todas las provincias sufrieron una contracción importante del número de transacciones respecto al mismo periodo del año anterior. Las que mejor se comportaron fueron Melilla, Teruel, Murcia, Asturias, Pontevedra, Jaén, Vizcaya, Cantabria, Castellón y Córdoba con retrocesos entre el 22% y el 30%. Por el contrario el peor comportamiento se produjo en Ceuta, Álava, Soria, Albacete, Cáceres, Toledo, Girona, Baleares, Guipúzcoa y Huesca con caídas entre el 40% y el 68%.

Si observamos el segundo trimestre de 2020, que fue el más afectado por el confinamiento, los retrocesos sobre la media trimestral de 2019, se situaron entre el 50% y el 71% a excepción de Ceuta (20%) y Melilla (23%). El peor comportamiento en este trimestre se dio en provincias muy ligadas al turismo y a la demanda extranjera, el récord lo tuvo Baleares (71%), seguida de Málaga (68%), Las Palmas y Sta. Cruz de Tenerife (67%), Madrid (65%) y Alicante (64%).



### PEOR COMPORTAMIENTO

#### H1 2020 VS H1 2019

Peor	Provincia	Variación
1	Ceuta	-67,4%
2	Álava	-49,5%
3	Soria	-47,0%
4	Albacete	-44,5%
5	Cáceres	-41,6%
6	Toledo	-41,3%
7	Gerona	-41,2%
8	Baleares	-41,2%
9	Guipúzcoa	-41,0%
10	Huesca	-39,8%

#### Q2 2020 VS MEDIA TRIMESTRAL 2019

Peor	Provincia	Variación
1	Baleares	-71,4%
2	Málaga	-68,3%
3	Las Palmas	-67,2%
4	Sta. Cruz de Tenerife	-66,7%
5	Madrid	-65,1%
6	Álava	-64,7%
7	Alicante	-64,2%
8	Guipúzcoa	-63,9%
9	Soria	-63,4%
10	Albacete	-63,3%

Fuente: Colliers a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

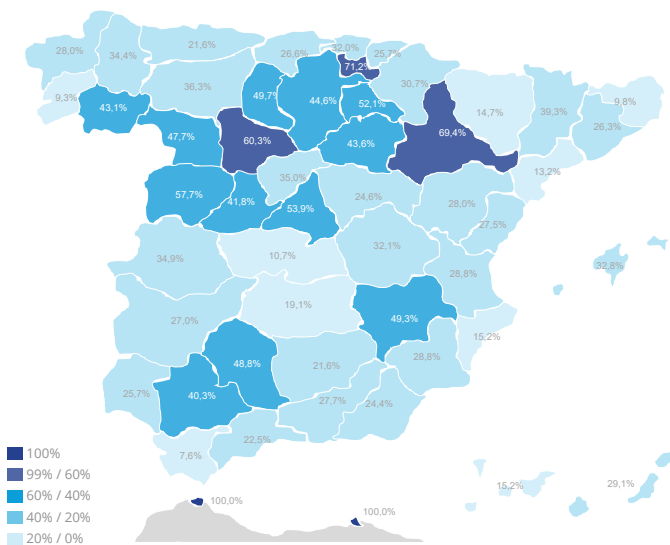
### Análisis en capitales de provincia

#### CONCENTRACIÓN DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M. EN CAPITALES DE PROVINCIA

En el mapa se muestra la proporción – expresado en tanto por cien – del número de transacciones de viviendas usadas registradas durante el primer semestre de 2020 en cada capital sobre el total de su provincia.

Si excluimos a Ceuta y Melilla, las capitales que concentraron más del 45% de las transacciones de su provincia fueron Vitoria (71%), Zaragoza (69%), Valladolid (60%), Salamanca (58%), Madrid (54%), Logroño (52%), Palencia (50%), Albacete (49%), Córdoba (49%) y Zamora (48%).

Por el contrario, las provincias con mas dispersión geográfica de la demanda, en las que sus capitales recogieron menor concentración de transacciones fueron: Cádiz (8%), Pontevedra (9%), Gerona (10%), Toledo (11%), Tarragona (13%), Huesca (15%), Alicante (15%), Ciudad Real (19%) y Oviedo (22%).



#### VARIACIÓN DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M. H1 2020 VS H1 2019

En el mapa se muestra la variación del número de transacciones de viviendas usadas registradas en el primer semestre de 2020 en cada capital de provincia respecto al mismo periodo del año anterior.

En el primer semestre del 2020 se produjo una contracción generalizada de la demanda en todas las capitales. Todas cayeron entre un -25% y un -67% , a excepción de Castellón de la Plana, Teruel, Lleida, Logroño, Melilla y Murcia que lo hicieron pero con menor intensidad. Las ciudades más castigadas fueron Ceuta (-67%), Sta Cruz de Tenerife (-57%), Huesca (-56%), Vitoria (-56%) y Albacete (-50%).



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



Las grandes ciudades registran retrocesos medios del **35%**

## ANÁLISIS MUNICIPAL

Los mercados de vivienda de segunda mano más dinámicos en el primer semestre de 2020 se encuentran en las ciudades de Madrid (7%) y Barcelona (2,9%), que concentraron casi el 10% del total de las transacciones a nivel nacional. Lo que da una idea del enorme tamaño de estos dos mercados. Le siguen las ciudades de Valencia (1,8%), Sevilla (1,5%), Zaragoza (1,4%), Málaga (1,1%), Murcia (1,1%) y Alicante (1,1%).

Cabe destacar el buen comportamiento de ciudades en Alicante, como Elche, Orihuela o Torrevieja. Está última, con una concentración del 0,76% y posicionada en el puesto 10 de ciudades con más número de transacciones, superó incluso a ciudades como Bilbao, Córdoba, Granada, Valladolid o las Palmas de Gran Canaria. En Málaga destacan las ciudades de Marbella y Mijas.

Hay que señalar que sólo 3 municipios en toda España de más de 25.000 habitantes consiguieron crecer en el número de transacciones: Castellón, Cártama en Málaga y Alcantarilla en Murcia. Las mayores contracciones de transacciones de vivienda usada en el primer semestre de 2020 se produjeron en Tres Cantos, Ribeira (A coruña) y Utrera (Sevilla) con caídas próximas al 70%. Por su parte ciudades como La oliva, Majadahonda, Adeje, Ceuta y Sant Antoni de Portmany sufrieron retrocesos de más de un 55%

### MUNICIPIOS CON MAYOR N° DE TRANSACCIONES S.M.

Municipio	Provincia	2019	H1 2020	Variación*	Concentración
Madrid	Madrid	36.480	12.073	-34%	7,00%
Barcelona	Barcelona	14.131	4.989	-29%	2,89%
Valencia	Valencia	9.512	3.094	-35%	1,79%
Sevilla	Sevilla	7.763	2.569	-34%	1,49%
Zaragoza	Zaragoza	6.606	2.338	-29%	1,36%
Málaga	Málaga	5.738	1.938	-32%	1,12%
Murcia	Murcia	4.790	1.824	-24%	1,06%
Alicante	Alicante	5.886	1.812	-38%	1,05%
Palma de Mallorca	Islas Baleares	4.376	1.391	-36%	0,81%
Torrevieja	Alicante	4.491	1.319	-41%	0,76%
Bilbao	Vizcaya	3.555	1.281	-28%	0,74%
Córdoba	Córdoba	3.319	1.205	-27%	0,70%
Granada	Granada	3.340	1.104	-34%	0,64%
Las Palmas Gran Canaria	Las Palmas	3.148	1.092	-31%	0,63%
Valladolid	Valladolid	3.040	1.088	-28%	0,63%
Marbella	Málaga	3.349	1.028	-39%	0,60%
Orihuela	Alicante	2.890	973	-33%	0,56%
Elche	Alicante	2.506	961	-23%	0,56%
Gijón	Asturias	2.706	945	-30%	0,55%
Cartagena	Murcia	2.633	941	-29%	0,55%
Hospitalet de Llobregat	Barcelona	2.518	902	-28%	0,52%
Terrassa	Barcelona	2.769	897	-35%	0,52%
Almería	Almería	2.394	888	-26%	0,51%
Mijas	Málaga	2.498	850	-32%	0,49%
Castellón de la Plana	Castellón	1.866	849	-9%	0,49%
Alcalá de Henares	Madrid	650	158	-51%	0,70%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

(\* La variación del primer semestre de 2020 sobre la media semestral del año 2019





TOP MUNICIPIOS CON +25.000 HABITANTES



MEJOR COMPORTAMIENTO

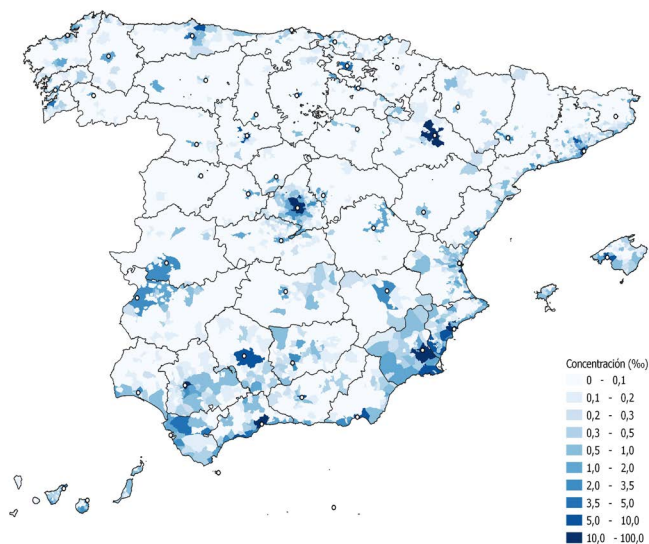
Municipio	Provincia	Variación*
Almazora	Castellón	20,2%
Cártama	Málaga	14,3%
Alcantarilla	Murcia	3,5%
Villanueva de la Serena	Badajoz	0,0%
Los Palacios y Villafranca	Sevilla	-2,9%
Adra	Almería	-4,8%
Leioa	Vizcaya	-4,8%
Culleredo	Coruña, A	-5,2%
Alcorcón	Madrid	-6,3%
Martorell	Barcelona	-6,8%
Mérida	Badajoz	-7,0%
Caravaca de la Cruz	Murcia	-7,2%
Castellón de la Plana	Castellón	-9,0%
Arcos de la Frontera	Cádiz	-9,5%
Sestao	Vizcaya	-9,9%
Coria del Río	Sevilla	-11,1%
Portugalete	Vizcaya	-11,6%
Ponferrada	León	-11,7%
Molina de Segura	Murcia	-13,0%
Miranda de Ebro	Burgos	-13,8%



PEOR COMPORTAMIENTO

Municipio	Provincia	Variación*
Ribeira	A Coruña	-71,7%
Tres Cantos	Madrid	-71,6%
Utrera	Sevilla	-69,8%
Oliva, La	Las Palmas	-61,0%
Majadahonda	Madrid	-58,2%
Adeje	Sta Cruz Tenerife	-58,1%
Ceuta	Ceuta	-57,4%
Sant Antoni de Portmany	Islas Baleares	-55,3%
Yecla	Murcia	-54,1%
Villaviciosa de Odón	Madrid	-53,8%
Huesca	Huesca	-53,1%
Vinaròs	Castellón	-52,6%
Vitoria-Gasteiz	Álava	-51,8%
Calvià	Islas Baleares	-51,6%
Torremolinos	Málaga	-49,9%
Benicarló	Castellón	-49,6%
Sta Cruz de Tenerife	Sta Cruz Tenerife	-49,2%
Alcázar de San Juan	Ciudad Real	-49,1%
Sant Josep de sa Talaia	Islas Baleares	-48,9%
Olot	Girona	-48,7%

CONCENTRACIÓN DE TRANSACCIONES S.M. – PRIMER SEMESTRE 2020



Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



## Demanda extranjera

La demanda extranjera en el primer semestre del 2020 se ha desplomado. Las medidas sanitarias para combatir la pandemia del covid basadas en las restricción de movilidad y en el confinamiento de la población han sido el factor principal del hundimiento de las operaciones por parte de estos compradores. Los retrocesos han ido desde un 59% en el mejor de los casos hasta un 93% en el peor.

Prácticamente la demanda extranjera ha desaparecido en el segundo trimestre del año. Provincias con una importante demanda extranjera, normalmente muy ligada a las zonas turísticas, han visto reducir sus operaciones de una manera drástica. Así, en el año 2019 el 48% de las transacciones de viviendas en la provincia de Alicante fueron adquiridas por extranjeros y sin embargo en este primer semestre de 2020, con una reducción de un 82% de la demanda extranjera en la provincia, apenas logró que el 13,5% de las compras de viviendas fueran adquiridas por ellos.

Casos parecidos han sucedido en Sta Cruz de Tenerife que ha visto reducir la demanda extranjera en un 85%, Baleares con un 79%, Málaga 73%, Las Palmas con un 84%, Murcia con un 75% o Gerona con un 81%.

### VARIACIÓN DEMANDA EXTRANJERA (H1 2020 VS H1 2019)



#### MEJOR COMPORTAMIENTO

Top	Provincia	Variación
1	Jaén	-58,5%
2	Palencia	-61,1%
3	León	-67,1%
4	Segovia	-68,1%
5	Zaragoza	-70,2%
6	Ciudad Real	-70,9%
7	Huelva	-71,1%
8	Sevilla	-72,0%
9	Cáceres	-72,1%
10	Álava	-73,1%

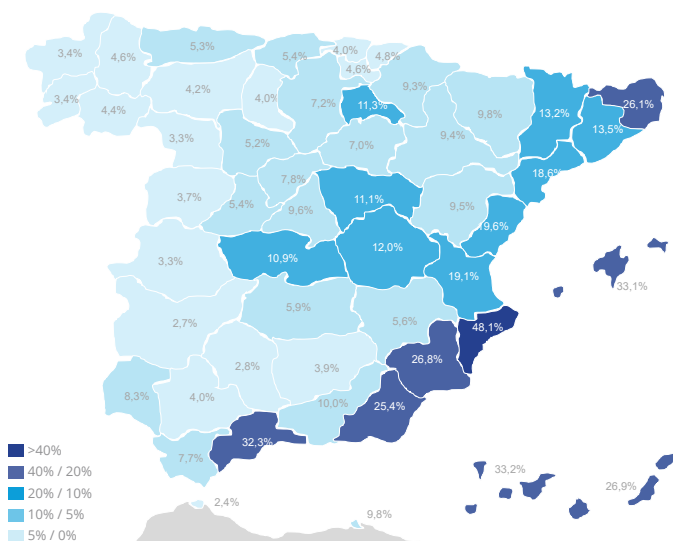


#### PEOR COMPORTAMIENTO

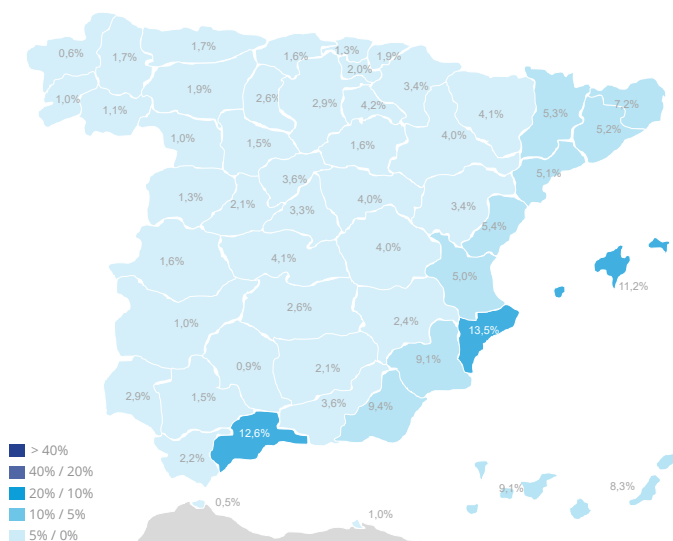
Peor	Provincia	Variación
1	Ceuta	-92,9%
2	Melilla	-92,0%
3	Soria	-87,5%
4	La Coruña	-87,2%
5	Sta. Cruz de Tenerife	-84,8%
6	Gerona	-83,2%
7	Las Palmas	-82,3%
8	Orense	-82,2%
9	Alicante	-82,1%
10	Tarragona	-81,9%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

DEMANDA EXTRANJERA 2019\*



DEMANDA EXTRANJERA 2020\*



MEJOR COMPORTAMIENTO

Top	Provincia	Peso*
1	Alicante	48,1%
2	Sta. Cruz de Tenerife	33,2%
3	Baleares	33,1%
4	Málaga	32,3%
5	Las Palmas	26,9%
6	Murcia	26,8%
7	Gerona	26,1%
8	Almería	25,4%
9	Castellón	19,6%
10	Valencia	19,1%



MEJOR COMPORTAMIENTO

Top	Provincia	Peso*
1	Alicante	13,5%
2	Málaga	12,6%
3	Baleares	11,2%
4	Almería	9,4%
5	Sta. Cruz de Tenerife	9,1%
6	Murcia	9,1%
7	Las Palmas	8,3%
8	Gerona	7,2%
9	Castellón	5,4%
10	Lérida	5,3%



PEOR COMPORTAMIENTO

Peor	Provincia	Peso*
1	Ceuta	2,4%
2	Badajoz	2,7%
3	Córdoba	2,8%
4	Zamora	3,3%
5	Cáceres	3,3%
6	A Coruña	3,4%
7	Pontevedra	3,4%
8	Salamanca	3,7%
9	Jaén	3,9%
10	Sevilla	4,0%



PEOR COMPORTAMIENTO

Peor	Provincia	Peso*
1	Ceuta	0,5%
2	La Coruña	0,6%
3	Córdoba	0,9%
4	Badajoz	1,0%
5	Pontevedra	1,0%
6	Zamora	1,0%
7	Melilla	1,0%
8	Orense	1,1%
9	Vizcaya	1,3%
10	Salamanca	1,3%

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

(\*) Porcentaje de transacciones de viviendas compradas por extranjeros sobre el total de operaciones de la provincia



## 3.1 Factores determinantes

## Población

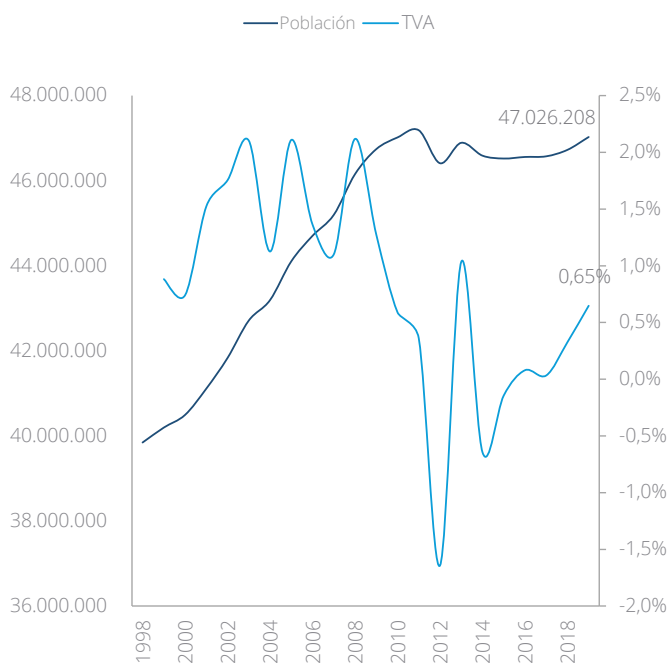
### Distribución de la población

La evolución de la población es uno de los factores determinantes para entender la demanda. En este apartado trataremos de analizar como se distribuye a lo largo del territorio y su evolución en los últimos años.

Como consecuencia de la crisis anterior, desde el año 2011 hasta el año 2017 se ha producido un estancamiento de la población e incluso se han podido observar retrocesos en algunos años, como sucedió en 2012, con decrementos de la población superiores al 1,5%. Esto nos da una idea de la magnitud de la anterior crisis en España. Tras la reactivación económica iniciada en 2015 la población se estabilizó y a partir del año 2017 comenzó a recuperarse poco a poco con crecimientos muy leves. En 2019 la tasa de crecimiento interanual fue del 0,65% y la población censada de 47 millones de habitantes.

Las provincias de Madrid y Barcelona concentran algo más de una cuarta parte de la población de España, y presentan densidades de población muy elevadas, Madrid 833 hab/Km<sup>2</sup> y Barcelona 732 hab/Km<sup>2</sup>. Otra cuarta parte de la población se concentra en 7 provincias (Valencia, Sevilla, Alicante, Málaga, Murcia, Cádiz y Vizcaya) y el 50% restante en 43 provincias.

### EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EN ESPAÑA



Fuente: Colliers a partir de INE  
TVA: Tasa de variación anual.

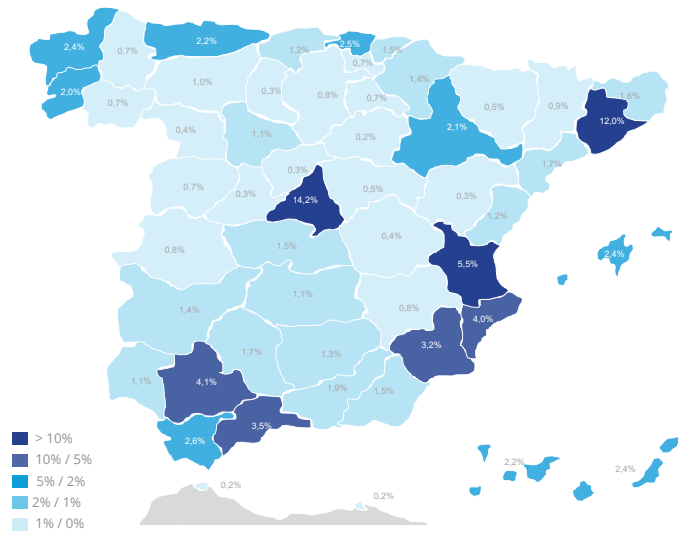


*Las provincias de Madrid y Barcelona concentran más del 25% de la población*





DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL - POBLACIÓN 2019



PROVINCIAS CON MAYOR POBLACIÓN

Top	Provincia	Peso	Habitantes
1	Madrid	14,2%	6.663.394
2	Barcelona	12,0%	5.664.579
3	Valencia	5,5%	2.565.124
4	Sevilla	4,1%	1.942.389
5	Alicante	4,0%	1.858.683
6	Málaga	3,5%	1.661.785
7	Murcia	3,2%	1.493.898
8	Cádiz	2,6%	1.240.155
9	Vizcaya	2,5%	1.152.651
10	Baleares	2,4%	1.149.460

PROVINCIAS CON MENOR POBLACIÓN

Peor	Provincia	Peso	Habitantes
1	Ceuta	0,2%	84.777
2	Melilla	0,2%	86.487
3	Soria	0,2%	88.636
4	Teruel	0,3%	134.137
5	Segovia	0,3%	153.129
6	Ávila	0,3%	157.640
7	Palencia	0,3%	160.980
8	Zamora	0,4%	172.539
9	Cuenca	0,4%	196.329
10	Huesca	0,5%	220.461

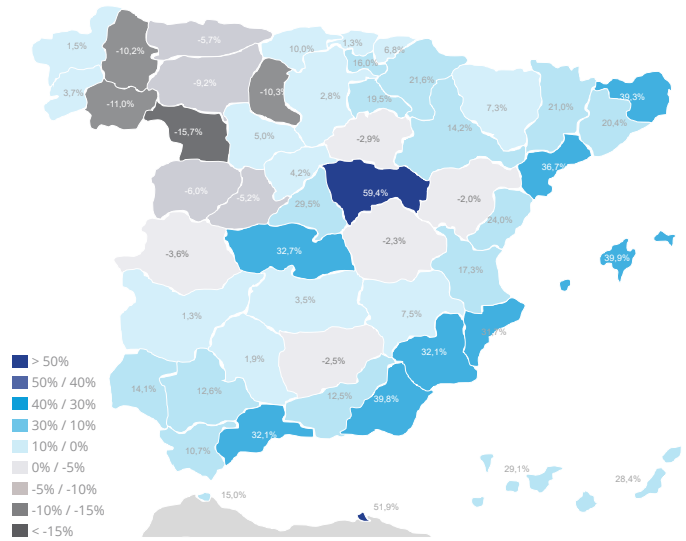
Fuente: Colliers a partir de INE

### Análisis de la población por provincias

En los últimos 20 años Madrid incrementó su población en un 29,5%, incorporándose a su censo 1,5 millones de habitantes, por su parte Barcelona lo hizo en un 20% con 960 mil habitantes más. Alicante, Málaga, Valencia, Murcia y Baleares lograron incrementar su censo en más de 300 mil personas.

Durante estos últimos años destaca sobre todo el crecimiento de Guadalajara (59%) y también Baleares, Almería, Gerona y Tarragona con más de un 35% de incremento poblacional. Las zonas con más retrocesos se situaron en Asturias, León, Lugo Orense, Palencia, Zamora y Salamanca.

### VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS



## ÚLTIMOS 20 AÑOS

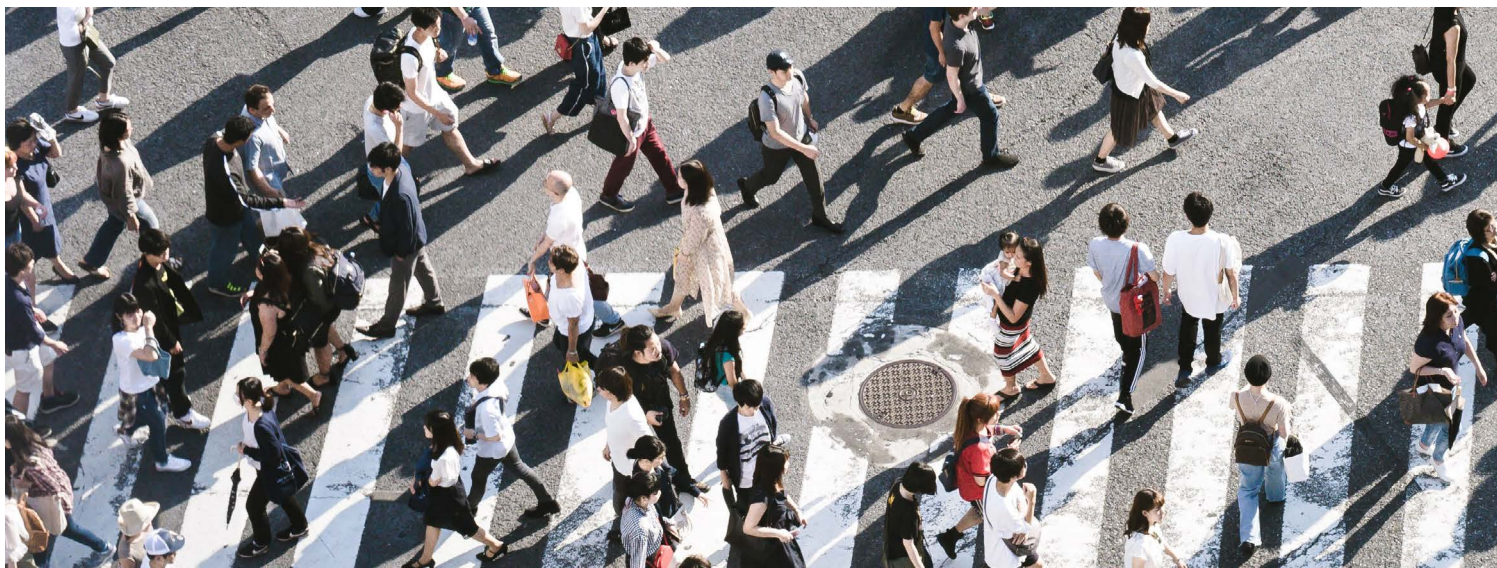
#### MAYOR CRECIMIENTO

Top	Provincia	Variación	Incr.Habitantes
1	Guadalajara	59,4%	96.093
2	Melilla	51,9%	29.558
3	Baleares	39,9%	327.640
4	Almería	39,8%	203.977
5	Gerona	39,3%	217.696
6	Tarragona	36,7%	216.165
7	Toledo	32,7%	171.385
8	Málaga	32,1%	403.701
9	Murcia	32,1%	362.770
10	Alicante	31,7%	447.737

#### MAYOR INCREMENTO POBLACIONAL

Top	Provincia	Incr.Habitantes
1	Madrid	1.518.069
2	Barcelona	958.254
3	Alicante	447.737
4	Málaga	403.701
5	Valencia	377.491
6	Murcia	362.770
7	Baleares	327.640
8	Las Palmas	247.737
9	Sta. Cruz Tenerife	232.963
10	Gerona	217.696

Fuente: Colliers a partir de INE





En los últimos 5 años Madrid y Barcelona han seguido siendo las provincias con mayor incremento de población con 233 mil y 143 mil habitantes nuevos respectivamente, seguidas de Valencia con 97 mil, Baleares 87 mil y Murcia con más de 61 mil. La provincia que experimentó mayor crecimiento en los últimos 5 años fue Baleares con el 7,7%, seguida por Murcia, Navarra y Valencia con algo más del 4% de incremento poblacional.

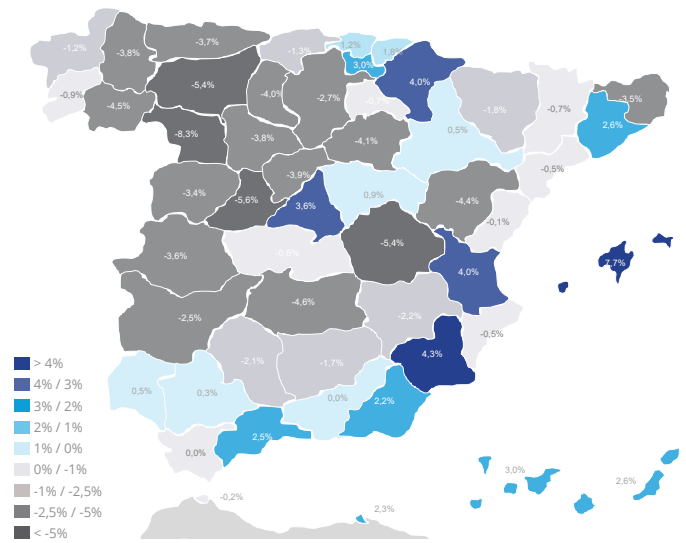
Más de 30 provincias tuvieron pérdida de población en los últimos 5 años frente a sólo 12 en los últimos 20 años, que pone de manifiesto como en estos últimos años se ha acelerado el flujo de población hacia las provincias con mayor tejido empresarial. Destacan por sus caídas las provincias de Asturias, Gerona, León, Ciudad Real, Valladolid, Badajoz, Córdoba, Zamora, Orense, Cáceres, Teruel y Cuenca.

## ÚLTIMOS 5 AÑOS

### MAYOR CRECIMIENTO

Top	Provincia	Variación	Incr.Habit.
1	Baleares	7,7%	82.207
2	Murcia	4,3%	61.568
3	Navarra	4,0%	25.065
4	Valencia	4,0%	97.594
5	Madrid	3,6%	233.501
6	Álava	3,0%	9.617
7	Sta. Cruz Tenerife	3,0%	29.910
8	Barcelona	2,6%	142.983
9	Las Palmas	2,6%	28.076
10	Málaga	2,5%	39.817

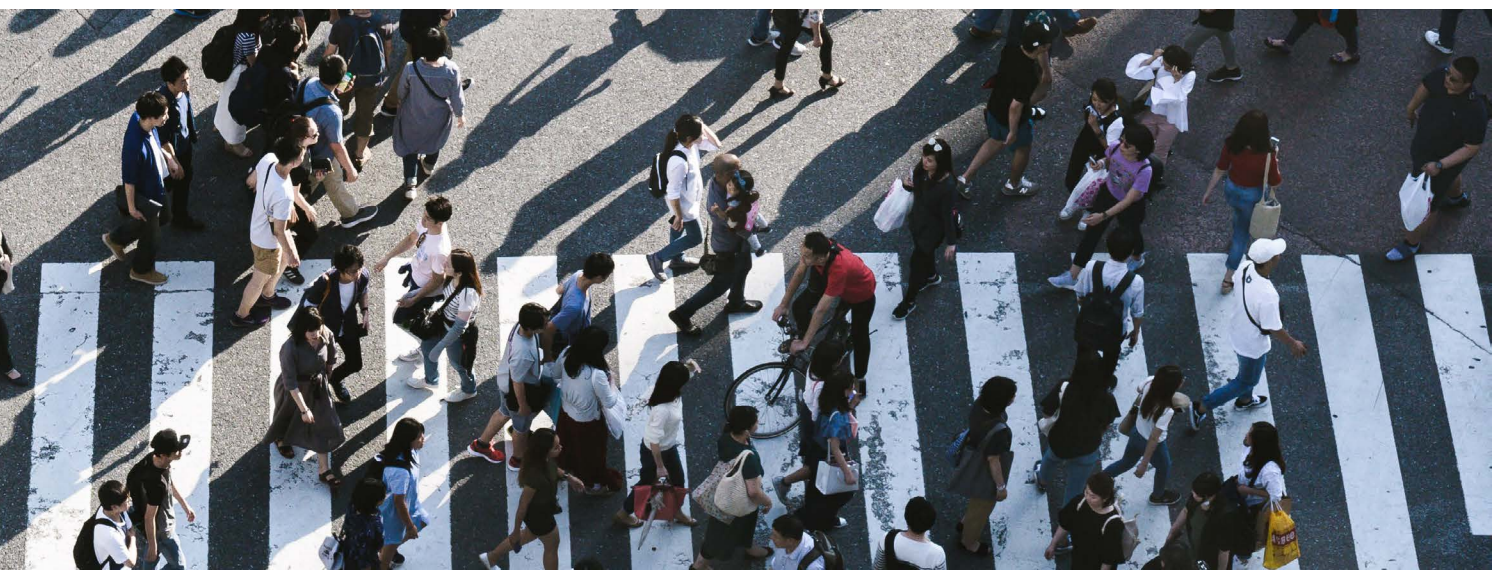
### VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS



### MAYOR INCREMENTO POBLACIONAL

Top	Provincia	Incr.Habitantes
1	Madrid	233.501
2	Barcelona	142.983
3	Valencia	97.594
4	Baleares	82.207
5	Murcia	61.568
6	Málaga	39.817
7	Sta. Cruz Tenerife	29.910
8	Las Palmas	28.076
9	Navarra	25.065
10	Almería	15.132

Fuente: Colliers a partir de INE

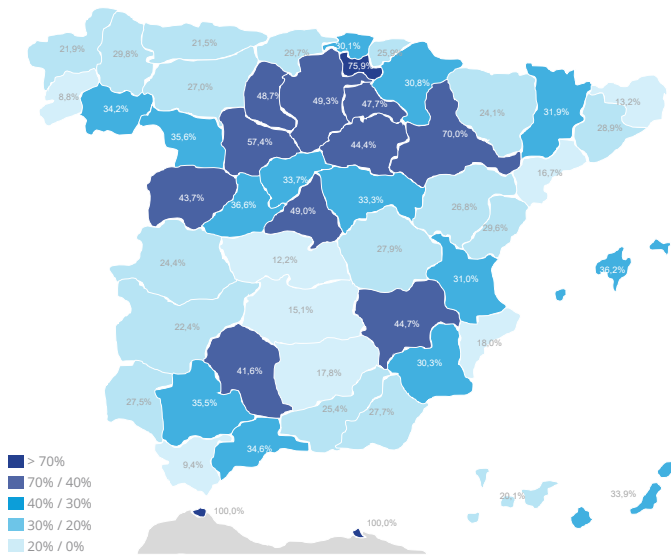


## Análisis de la población en las capitales de provincias

### CONCENTRACIÓN DE LA POBLACIÓN EN LAS CAPITALS DE PROVINCIA

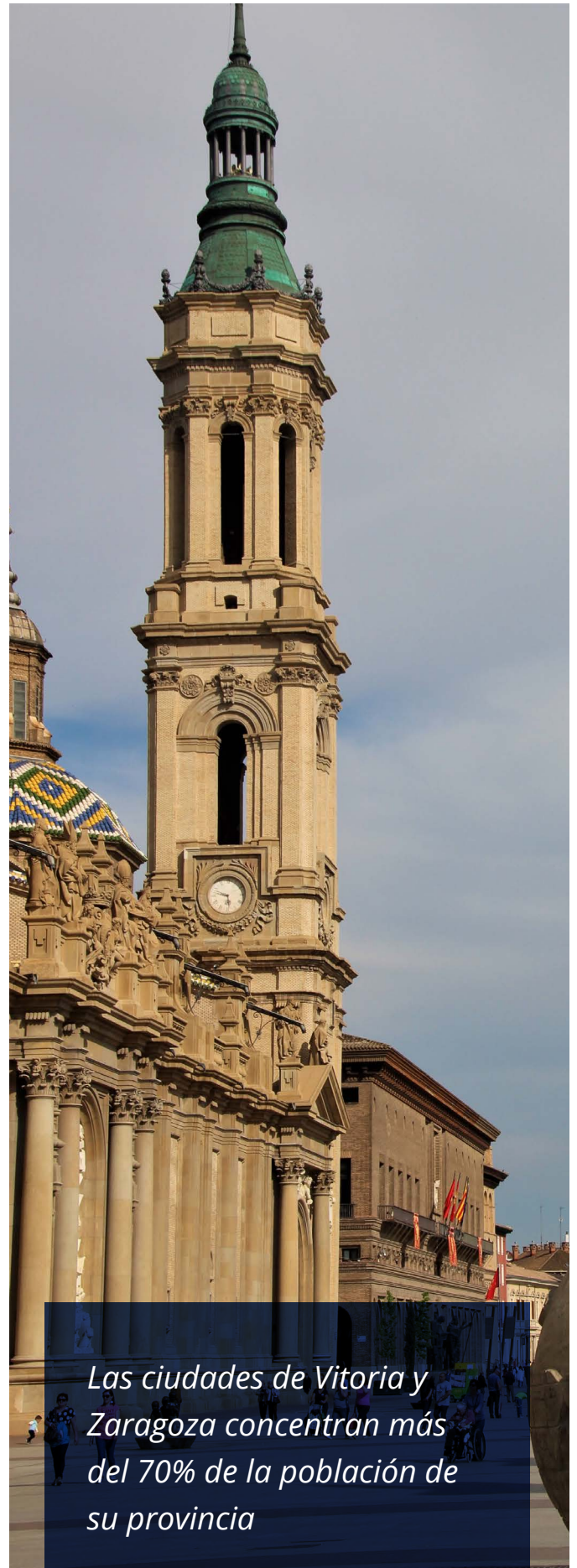
Vitoria y Zaragoza son las ciudades que presentan una mayor concentración de la población, con algo más del 70% de la población de su provincia censada en sus capitales. Le sigue Valladolid con un 57% y muchas otras capitales de provincia de Castilla y León.

Dentro de las grandes ciudades destaca Madrid con casi un 50% y Barcelona, Valencia, Málaga, Sevilla o Bilbao con valores en torno a un tercio de la población de sus respectivas provincias.



### MAYOR CONCENTRACIÓN

Top	Capital	Peso
1	Vitoria	75,9%
2	Zaragoza	70,0%
3	Valladolid	57,4%
4	Burgos	49,3%
5	Madrid	49,0%
6	Palencia	48,7%
7	Logroño	47,7%
8	Albacete	44,7%
9	Soria	44,4%
10	Salamanca	43,7%



*Las ciudades de Vitoria y Zaragoza concentran más del 70% de la población de su provincia*

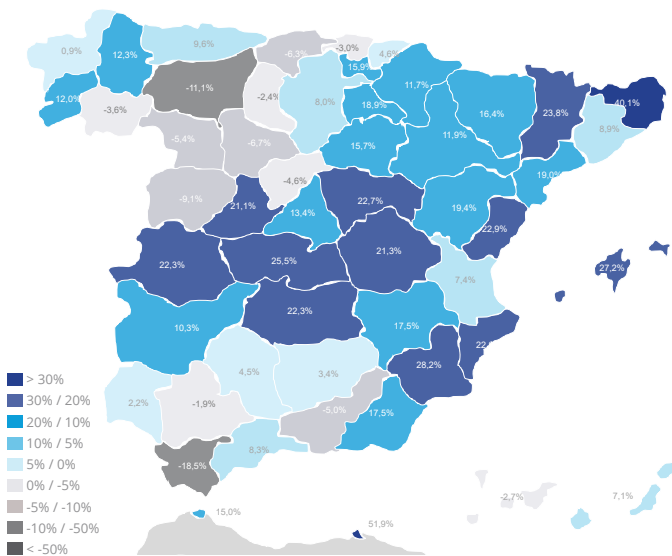
Fuente: Colliers a partir de INE

### VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN LAS CAPITALES DE PROVINCIA ÚLTIMOS 20 AÑOS

Madrid y Barcelona, con un crecimiento del 13,4% y 8,9% respectivamente, son las ciudades que más población en términos absolutos han atraído en los últimos 20 años con más de medio millón de habitantes entre las dos. Son ciudades densamente pobladas, con precios elevados y donde la oferta no llega a cubrir la demanda, motivo por lo que a lo largo de estos últimos año el crecimiento poblacional se ha centrado mucho más en sus coronas metropolitanas apoyado por las buenas comunicaciones y servicios. Otras ciudades como Murcia, Palma, Zaragoza, alicante y Valencia también visto incrementado su censo en más de 50.000 habitantes.

En términos de crecimiento porcentual hay que destacar sobre todo ciudades como Gerona (40%), Murcia, Palma y Toledo con crecimientos por encima del 25%. Dentro de las ciudades que peor se han comportado se encuentran Cádiz (-18,5%), León Salamanca, Valladolid, Santander y Zamora con retrocesos superiores al 5%.

## ÚLTIMOS 20 AÑOS



*En 20 años las ciudades de Madrid y Barcelona incrementan sus censos en casi 390 mil y 135 mil habitantes respectivamente*

### ↑↑↑ MAYOR INCREMENTO DE HABITANTES

Top	Capital	Incr.Habitantes
1	Madrid	387.074
2	Barcelona	133.311
3	Murcia	99.754
4	Palma	89.072
5	Zaragoza	71.630
6	Alicante	62.455
7	Valencia	54.876
8	Málaga	44.101
9	Vitoria	34.620
10	Castellón	32.016

### ↗ MAYOR CRECIMIENTO POBLACIONAL

Top	Capital	Variación	Incr.Habitantes
1	Melilla	51,9%	29.558
2	Gerona	40,1%	29.170
3	Murcia	28,2%	99.754
4	Palma	27,2%	89.072
5	Toledo	25,5%	17.256
6	Lleida	23,8%	26.749
7	Alicante	22,9%	62.455
8	Castellón	22,9%	32.016
9	Guadalajara	22,7%	15.912
10	Cáceres	22,3%	17.512

### ↘ MAYOR PÉRDIDA DE POBLACIÓN

TOP	Capital	Variación	Incr.Habitantes
1	Cádiz	-18,5%	-26.422
2	León	-11,1%	-15.506
3	Salamanca	-9,1%	-14.492
4	Valladolid	-6,7%	-21.586
5	Santander	-6,3%	-11.626
6	Zamora	-5,4%	-3.500
7	Granada	-5,0%	-12.305
8	Segovia	-4,6%	-2.501
9	Ourense	-3,6%	-3.887
10	Bilbao	-3,0%	-10.746

Fuente: Colliers a partir de INE



## Análisis municipal de la población

### EVOLUCIÓN EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS

La evolución de la población en estos últimos años se ha comportado de una manera muy diferente en España. Municipios ubicados en Galicia, Asturias, Castilla León, Castilla la Mancha, Aragón y Extremadura, en muchos casos ligados al mundo rural, han visto reducir significativamente su población en favor de las grandes ciudades con tejido empresarial o de zonas costeras en muchos casos ligadas al turismo.

El principal foco de atracción de población ha sido la ciudad de Madrid y toda su área metropolitana. En el mapa se puede observar claramente ese anillo concéntrico de color azul muy oscuro en torno a Madrid. Las buenas comunicaciones y servicios, unidos a la escasez de oferta y precios elevados de la ciudad de Madrid han contribuido a que ese anillo tenga ese fuerte crecimiento poblacional. En Barcelona ha sucedido algo parecido, y podemos encontrarnos con importantes crecimientos poblacionales en todos los municipios cercanos. Las nuevas tendencias de trabajo, con el teletrabajo, y el auge del e-commerce reforzarán aún más la demanda de viviendas en estas zonas periféricas, y posiblemente pueda extenderse a algunas zonas de la "España vaciada".

En general en estos últimos años la mayor parte de las capitales de provincias han visto mejorar su población y cuando esto no ha sucedido, el crecimiento poblacional se ha dirigido a sus municipios más aledaños, como es el caso de Sevilla, Cádiz, Valladolid, Granada, Santander o Bilbao. Otras zonas de importante crecimiento se han dado en Baleares, en las Islas Canarias y a lo largo de todo el litoral mediterráneo y Atlántico sur, desde Gerona hasta Huelva.

Por su crecimiento cabe destacar: Arroyomolinos, Paracuellos de Jarama, Rivas-Vaciamadrid o Villabilla en la provincia de Madrid, Alovera, Cabanillas del Campo y El Casar en Guadalajara, Valle de Egüés en Navarra, Seseña en Toledo, Yaiza en las Palmas, Adeje en Sta Cruz de Tenerife, y Dos Hermanas, en Sevilla.

## ÚLTIMOS 20 AÑOS

### ↑↑↑ MAYOR INCREMENTO DE HABITANTES

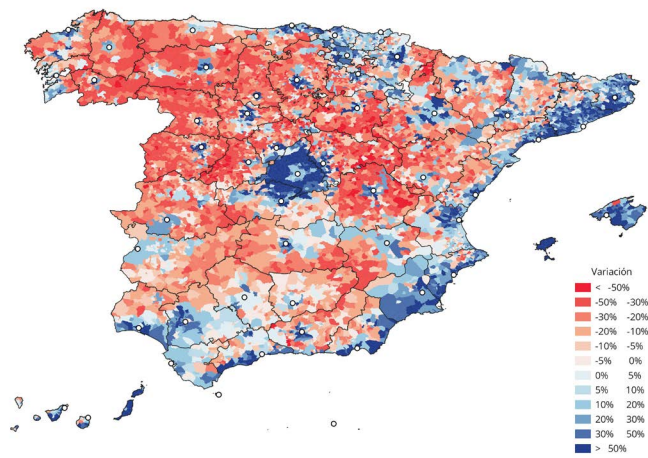
Top	Municipio	Provincia	Incr.Hab.
1	Madrid	Madrid	387.074
2	Barcelona	Barcelona	133.311
3	Murcia	Murcia	99.754
4	Palma de Mallorca	Balears	89.072
5	Zaragoza	Zaragoza	71.630
6	Alicante	Alicante	62.455
7	Rivas-Vaciamadrid	Madrid	60.728
8	Parla	Madrid	57.149
9	Valencia	Valencia	54.876
10	Roquetas de Mar	Almería	54.467
11	Terrassa	Barcelona	51.861
12	Arona	Sta. Cruz Tenerife	51.424
13	Valdemoro	Madrid	50.411
14	Las Rozas de Madrid	Madrid	44.164
15	Málaga	Málaga	44.101
16	Mijas	Málaga	43.440
17	Marbella	Málaga	42.242
18	Torre Vieja	Alicante	41.059
19	Sant Cugat del Vallès	Barcelona	40.838
20	Dos Hermanas	Sevilla	39.377

### ↑ MAYOR CRECIMIENTO POBLACIONAL (MUNICIPIOS + 10.000 HAB.)

Top	Municipio	Provincia	Variación
1	Arroyomolinos	Madrid	912%
2	Valle de Egüés	Navarra	893%
3	Alovera	Guadalajara	708%
4	Cuarte de Huerva	Zaragoza	656%
5	Arroyo de la Encomienda	Valladolid	551%
6	Seseña	Toledo	549%
7	Cabanillas del Campo	Guadalajara	372%
8	Paracuellos de Jarama	Madrid	339%
9	Casar, El	Guadalajara	331%
10	Villanueva del Pardillo	Madrid	325%
11	Vegas del Genil	Granada	300%
12	Yaiza	Las Palmas	297%
13	Villalbilla	Madrid	262%
14	Adeje	Sta. Cruz Tenerife	252%
15	Espartinas	Sevilla	233%
16	Rivas-Vaciamadrid	Madrid	221%
17	San Miguel de Abona	Sta. Cruz Tenerife	214%
18	Aranguren	Navarra	212%
19	Yuncos	Toledo	211%
20	Lardero	Rioja, La	207%

Fuente: Colliers a partir de INE

## VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 20 AÑOS



**MAYOR PÉRDIDA DE POBLACIÓN**

Top	Municipio	Provincia	Incr.Hab.
1	Cádiz	Cádiz	-26.422
2	Valladolid	Valladolid	-21.586
3	Ferrol	A Coruña	-15.926
4	León	León	-15.506
5	Salamanca	Salamanca	-14.492
6	Sevilla	Sevilla	-13.335
7	Mieres	Asturias	-12.619
8	Granada	Granada	-12.305
9	Santander	Cantabria	-11.626
10	Bilbao	Vizcaya	-10.746

Fuente: Colliers a partir de INE

*Durante los últimos 20 años, el crecimiento se ha dirigido principalmente hacia Madrid y Barcelona junto con sus áreas metropolitanas, las principales capitales de provincia y los municipios de la costa mediterránea, especialmente en la Costa del Sol*

## Análisis municipal de la población

### EVOLUCIÓN EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS

El análisis a cinco años nos permite conocer el comportamiento actual de la población y si existe algún cambio de dirección importante respecto a la tendencia a largo plazo. En líneas generales podemos indicar que mantiene esa misma tendencia, concentración en torno a ciudades con tejido empresarial, zonas costeras y en las islas, si bien es verdad que la crisis sanitaria pudiera cambiar algo los hábitos de residencia de la población y elegir ubicaciones más alejadas de las grandes ciudades, aún tendremos que esperar algunos meses para confirmar si esto se va a producir.

Madrid en los últimos 5 años incrementó su censo en 100 mil personas, Barcelona por su parte lo amplió en casi 35 mil, y Palma, Murcia, Vitoria, Zaragoza, Valencia y Málaga en más de 7.000. Otras capitales como Valladolid, Sevilla Cádiz, León o Granada sufren retrocesos en favor de sus áreas metropolitanas.

Se observa que los mayores crecimientos en términos porcentuales se están produciendo en las áreas metropolitanas de las grandes ciudades y en algunas ciudades costeras muy vinculadas al turismo.



### ↑↑↑ MAYOR INCREMENTO DE HABITANTES

Top	Municipio	Provincia	Incr.Hab.
1	Madrid	Madrid	100.891
2	Barcelona	Barcelona	34.376
3	Palma de Mallorca	Baleares	16.972
4	Murcia	Murcia	13.546
5	Hospitalet de Llobregat	Barcelona	11.405
6	Getafe	Madrid	10.317
7	Vitoria-Gasteiz	Álava	9.692
8	Zaragoza	Zaragoza	8.939
9	Valencia	Valencia	7.864
10	Málaga	Málaga	7.741
11	Rivas-Vaciamadrid	Madrid	7.667
12	Boadilla del Monte	Madrid	6.718
13	Granadilla de Abona	Tenerife	6.691
14	Sabadell	Barcelona	6.200
15	Arrecife	Las Palmas	6.108
16	Arroyomolinos	Madrid	6.022
17	S. Sebastián d.l. Reyes	Madrid	5.947
18	Pamplona	Navarra	5.487
19	Mijas	Málaga	5.221
20	Almería	Almería	5.182

### ↗ MAYOR CRECIMIENTO POBLACIONAL MUNICIPIOS (+ 10.000 HAB.)

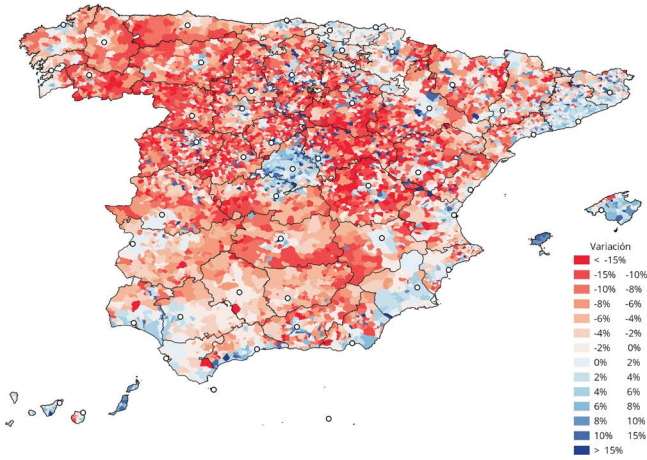
Top	Municipio	Provincia	Variación
1	San Miguel de Abona	Sta. Cruz Tenerife	28,76%
2	Arroyomolinos	Madrid	23,73%
3	Seseña	Toledo	22,32%
4	Aranguren	Navarra	20,90%
5	Pulpí	Almería	17,44%
6	Villalbilla	Madrid	16,47%
7	Paracuellos de Jarama	Madrid	16,35%
8	Granadilla de Abona	Sta. Cruz Tenerife	15,40%
9	Arroyo d.l. Encomienda	Valladolid	14,84%
10	Cuarte de Huerva	Zaragoza	14,79%
11	Boadilla del Monte	Madrid	14,04%
12	Villanueva de la Cañada	Madrid	13,91%
13	Lardero	Rioja, La	12,83%
14	Sant Antoni Portmany	Baleares	12,62%
15	Illescas	Toledo	12,34%
16	Tres Cantos	Madrid	12,17%
17	Churriana de la Vega	Granada	11,34%
18	Campos	Baleares	11,23%
19	Navalcarnero	Madrid	11,13%
20	Valle de Egués	Navarra	11,12%

Fuente: Colliers a partir de INE



VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 20 AÑOS

MAYOR PÉRDIDA DE POBLACIÓN



Top	Municipio	Provincia	Incr.Hab.
1	Valladolid	Valladolid	-8.418
2	Sevilla	Sevilla	-8.084
3	Torreveja	Alicante	-8.078
4	Coslada	Madrid	-7.186
5	Orihuela	Alicante	-6.003
6	Cádiz	Cádiz	-5.712
7	León	León	-5.248
8	Alcalá de Henares	Madrid	-5.119
9	Granada	Granada	-5.078
10	Ferrol	A Coruña	-4.324

Fuente: Colliers a partir de INE



*Madrid y Barcelona, junto con sus áreas metropolitanas, lideran el crecimiento poblacional durante los últimos 5 años*

## 3.2 Factores determinantes

## Mercado laboral

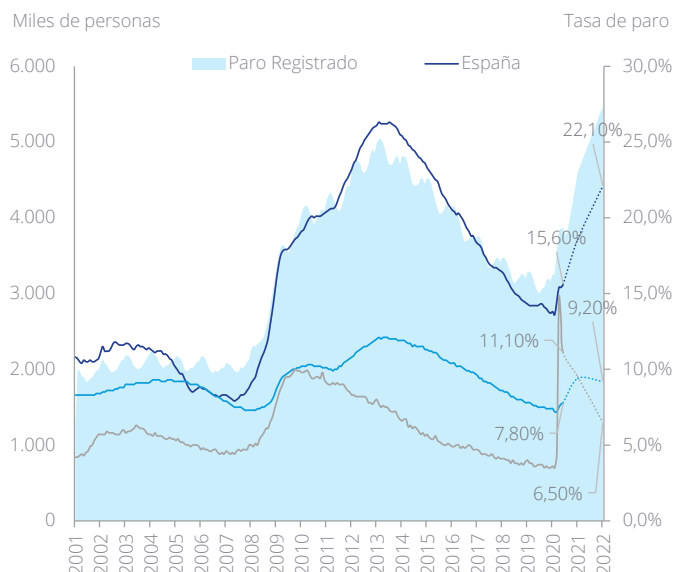
### Una visión global

El desempleo es un factor fundamental que afecta directamente a la demanda de viviendas y a sus precios, ya que condiciona el poder adquisitivo de las familias y por ende su capacidad de acceso a la vivienda, ya sea en la modalidad de compra o en la de alquiler.

Como consecuencia de la crisis anterior la tasa de paro llegó a alcanzar un 25% en el año 2013, en ese momento se inicia una tímida recuperación económica y con ella comienza a mejorar el mercado laboral. En julio de 2019 se alcanzó la mínima cifra de paro registrado en los últimos 10 años con 3.011.433 parados, pero a partir de este momento se rompió la tendencia descendente que se había iniciado desde el año 2013. Esta rotura de cambio de tendencia quedó completamente confirmada con los datos de diciembre de 2019 cuando registró una cifra de 3.163.605 parados. En febrero de 2020 el paro registrado siguió creciendo y registró un total de 3.247.047 desempleados, 235.000 personas más sobre el mínimo alcanzado en julio (un incremento del 7,8%) y aún no había comenzado la crisis del covid19.

La crisis sanitaria ha acelerado de una manera drástica este cambio de tendencia, que a pesar de las medidas del Gobierno para contener la destrucción de empleo, en junio de 2020 el desempleo registrado aumentó en 615.000 parados más en un intervalo de apenas 4 meses.

### PARO REGISTRADO EN ESPAÑA Y EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO EN LA EUROZONA Y EEUU



Fuente: Colliers a partir de INE, SEPE

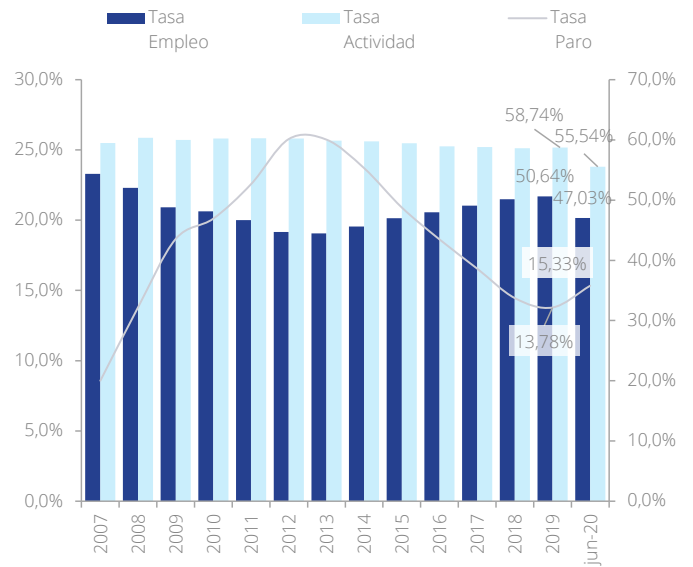


*La crisis sanitaria ha incrementado de manera significativa el paro registrado*



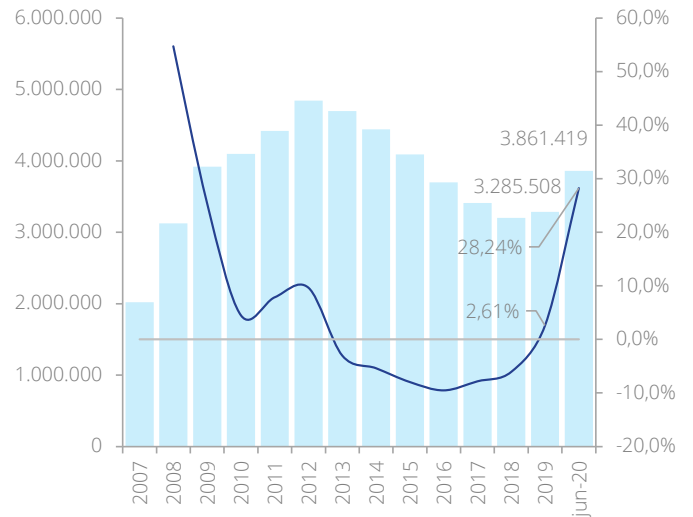


### ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA (EPA)



Fuente: Colliers a partir de INE, SEPE

### PARO REGISTRADO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL



Fuente: Colliers a partir de INE, SEPE

Las previsiones para el cierre de 2020 son bastantes negativas, se estima que el desempleo podría llegar a alcanzar una tasa de paro del 18,6% con un incremento de 850.000 parados que dependerá de las ayudas del Gobierno a los ERTes. Las previsiones del Banco de España para el final de 2020 sitúan la tasa de paro en un rango entre el 17,1% y el 18,6% dependiendo de los diferentes escenarios contemplados y para el 2021 entre el 19,1% y el 22,1%. No vienen buenos meses para el mercado laboral.



## Análisis provincial

En el primer mapa se indican las tasas de paro de la encuesta de población activa (EPA) publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) correspondientes al segundo trimestre de 2020 para cada provincia, y en el segundo mapa se refleja la variación que han experimentado en el último año.

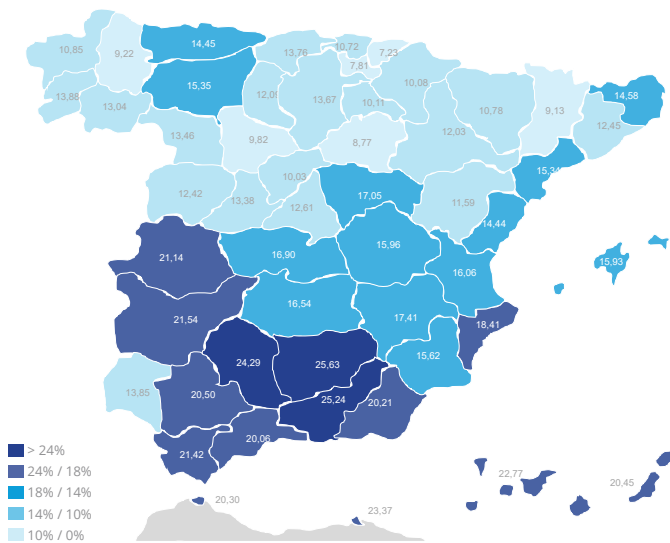
Las tasas de paro más elevadas en el mes de junio de 2020 se han registrado en las provincias de Jaén (25,6%) con un paro registrado de 60.600 personas, Granada (25,2%) con 100.445 parados, Córdoba con 84.638 parados (24,3%) y Melilla (23,4%). En cambio, Guipúzcoa (7,2%), Álava (7,8%), Soria (8,8%) y Lleida (9,1%) han sido las provincias con una menor tasa de paro.

La provincia de Madrid ha tenido una tasa de 12,61% en el segundo trimestre de 2020 y un incremento del paro del 20% respecto al año anterior. Por su parte Barcelona sitúa su tasa de paro en 12,45%, Valencia en el 16%, Málaga y Sevilla en el 20%

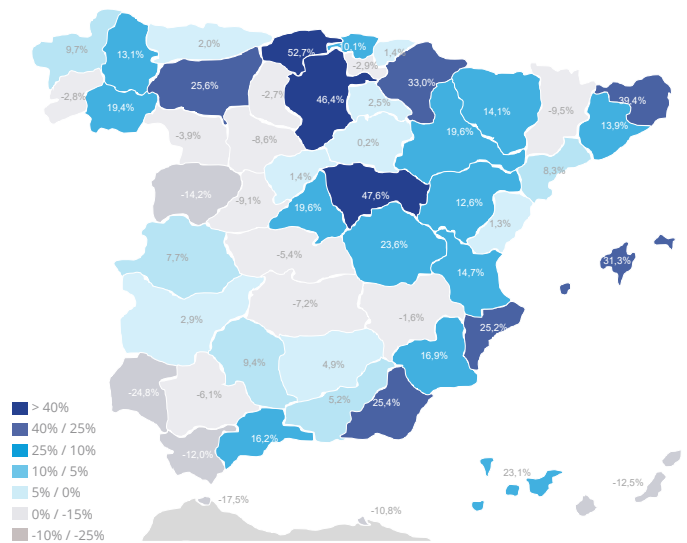
La tasa de paro, se ha visto incrementada en gran medida por los efectos de la pandemia del covid. Comparando los datos del segundo trimestre de este año 2020 frente al mismo periodo del año anterior, las provincias que más incremento de paro han tenido han sido Cantabria con un aumento del 52,7%, Guadalajara (47,6%), Burgos (46,4%) y Gerona (39,4%). Estas provincias son las que más han sufrido la crisis que estamos viviendo a día de hoy en España en relación al mercado laboral. Seguidas de Navarra (33%), Baleares (31,3%) y León (25,6%).

Por otro lado, las provincias que han tenido un mejor comportamiento respecto al segundo trimestre del año pasado, y han conseguido reducir más su tasa de paro son las siguientes: Huelva con un retroceso del 24,8%, Ceuta (-17,5%), Salamanca (-14,2%) y sorprendentemente Las Palmas de Gran Canarias (-12,5%)

### TASA DE PARO EN JUNIO 2020



### VARIACIÓN DE LA TASA DE PARO | 2020 Q2 VS 2019 Q2



### MAYOR TASA DE PARO 2020 Q2

Top	Provincia	Tasa Paro	Paro registrado
1	Jaén	25,6%	60.600
2	Granada	25,2%	100.445
3	Córdoba	24,3%	84.638
4	Melilla	23,4%	9.429
5	Sta. Cruz Tenerife	22,8%	122.393
6	Badajoz	21,5%	69.181
7	Cádiz	21,4%	165.647
8	Cáceres	21,1%	36.726
9	Sevilla	20,5%	223.969
10	Las Palmas	20,5%	135.256

### MAYOR INCREMENTO | 2020Q2 VS 2019Q2

Top	Provincia	Variación
1	Cantabria	52,7%
2	Guadalajara	47,6%
3	Burgos	46,4%
4	Gerona	39,4%
5	Navarra	33,0%
6	Baleares	31,3%
7	León	25,6%
8	Almería	25,4%
9	Alicante	25,2%
10	Cuenca	23,6%

Fuente: Colliers a partir de INE, SEPE

### Análisis en capitales de provincia

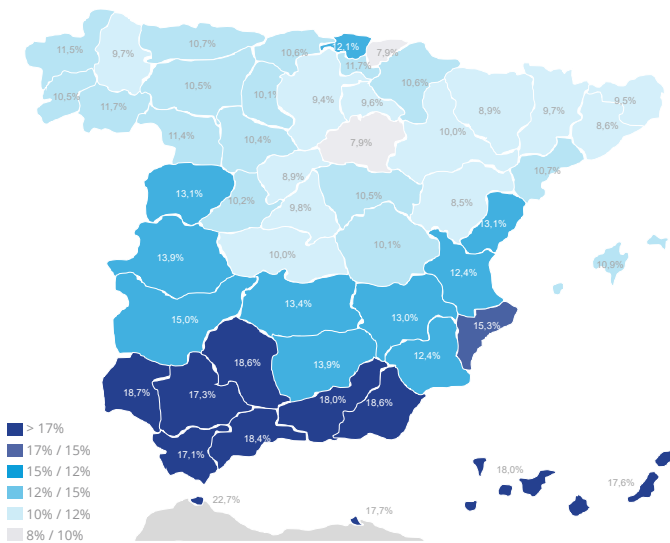
Las tasas de paro indicadas miden para cada capital de provincia la relación del número de personas registradas en situación de desempleo y su población activa. Las tasas de paro más elevadas en junio de 2020 se situaron en las capitales de provincia de Andalucía y de las Islas Canarias. En el grupo de las grandes ciudades el municipio de Madrid presenta una tasa de paro del 9,8%, Barcelona 8,6%, Valencia un 12,4%, Bilbao un 12,1%, Málaga un 18,4%, Sevilla un 17,3% y Zaragoza un 10%.

El paro registrado se ha incrementado con mucha intensidad entre el segundo trimestre de 2020 y el del año 2019 en todas las capitales de provincia excepto Melilla que ha reducido su cifra en un 4,2%. Más de 40 capitales registraron incrementos superiores al 15% en este periodo. La ciudad más castigada fue Palma de Mallorca con un incremento del 71,3%, sin duda las islas Baleares ha sido una de las zonas mas afectadas por la crisis sanitaria.

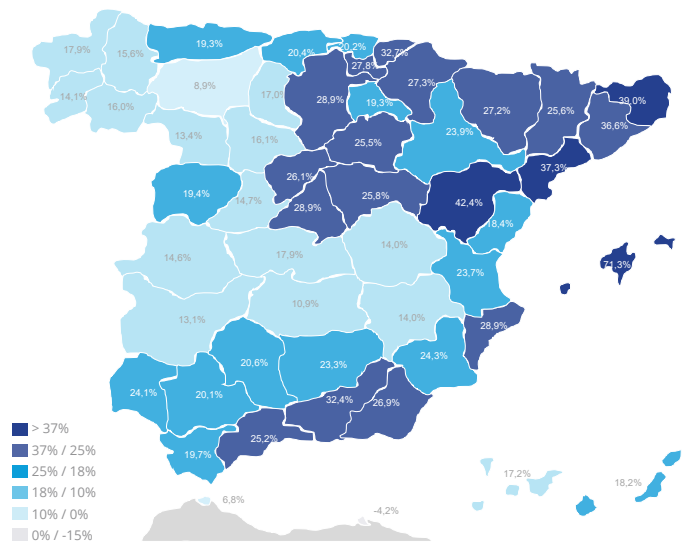
Teruel, Gerona, Tarragona y Barcelona superaron el 35% en crecimiento del paro registrado. Otras ciudades muy afectadas fueron San Sebastián, Granada, Burgos, Madrid y Alicante.

*El paro registrado aumentó con mucha intensidad en el 2º trimestre de 2020. Palma es la ciudad que más ha incrementado el paro en el último año con un crecimiento del 71%*

TASA PARO JULIO 2020



VARIACIÓN DE LA TASA DE PARO | 2020 Q2 VS 2019 Q2



#### MAYOR TASA DE PARO 2020 Q2

Top	Provincia	Tasa Paro
1	Ceuta	22,7%
2	Huelva	18,7%
3	Almería	18,6%
4	Córdoba	18,6%
5	Málaga	18,4%
6	Granada	18,0%
7	Sta. Cruz de Tenerife	18,0%
8	Melilla	17,7%
9	Las Palmas	17,6%
10	Sevilla	17,3%

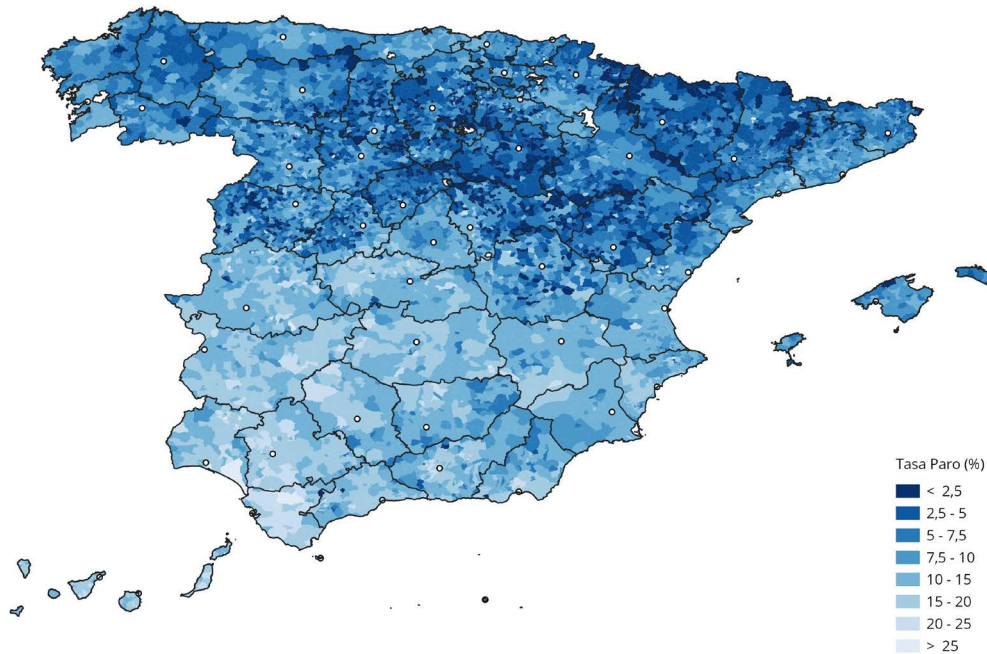
#### MAYOR INCREMENTO | 2020 Q2 VS 2019 Q2

Top	Capitales	Variación
1	Palma	71,3%
2	Teruel	42,4%
3	Gerona	39,0%
4	Tarragona	37,3%
5	Barcelona	36,6%
6	San Sebastián	32,7%
7	Granada	32,4%
8	Burgos	28,9%
9	Madrid	28,9%
10	Alicante	28,9%

Fuente: Colliers a partir de INE, SEPE

## Análisis municipal

## TASA DE PARO JULIO 2020



**MAYOR TASA DE PARO**

Top Municipio	Provincia	Tasa Paro
1 Almonte	Huelva	34,4%
2 Palos de la Frontera	Huelva	33,6%
3 Arcos de la Frontera	Cádiz	25,1%
4 Ubrique	Cádiz	24,6%
5 La Línea de la Concepción	Cádiz	23,6%
6 San Juan de Aznalfarache	Sevilla	23,5%
7 Camas	Sevilla	23,1%
8 Ceuta	Ceuta	22,7%
9 Granadilla de Abona	Sta Cruz de Tenerife	22,4%
10 Las Gabias	Granada	22,4%
11 La Carolina	Jaén	22,2%
12 Villamartín	Cádiz	22,0%
13 Arrecife	Las Palmas	21,7%
14 Santa Lucía de Tirajana	Las Palmas	21,6%
15 Peñarroya-Pueblonuevo	Córdoba	21,5%
16 La Algaba	Sevilla	21,5%
17 Santa Fe	Granada	21,3%
18 Jerez de la Frontera	Cádiz	21,3%
19 Guillena	Sevilla	21,3%
20 Barbate	Cádiz	21,2%

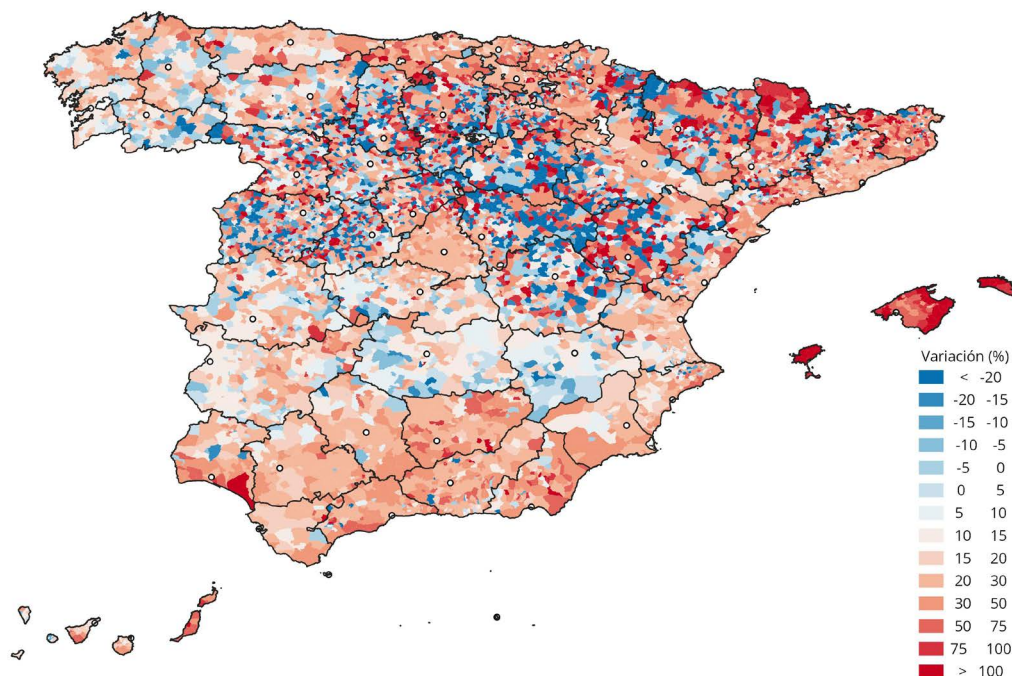

**MENOR TASA DE PARO**

Top Municipio	Provincia	Tasa Paro
1 Formentera	Islas Baleares	3,3%
2 Pozuelo de Alarcón	Madrid	5,1%
3 Sóller	Baleares	5,1%
4 Fraga	Huesca	5,2%
5 Barbadás	Ourense	5,8%
6 Majadahonda	Madrid	5,9%
7 Castell-Platja d'Aro	Gerona	6,0%
8 Las Rozas de Madrid	Madrid	6,0%
9 Sant Quirze del Vallès	Barcelona	6,1%
10 Boadilla del Monte	Madrid	6,1%
11 Villaviciosa de Odón	Madrid	6,1%
12 Sant Cugat del Vallès	Barcelona	6,1%
13 Torrelodones	Madrid	6,1%
14 Sant Just Desvern	Barcelona	6,2%
15 L' Escala	Gerona	6,2%
16 As Pontes de García Rodríguez	A Coruña	6,3%
17 Torroella de Montgrí	Gerona	6,3%
18 Tres Cantos	Madrid	6,4%
19 Santanyí	Islas Baleares	6,4%
20 Oiartzun	Guipuzcoa	6,6%

Fuente: Colliers a partir de INE, SEPE



## VARIACIÓN DEL PARO REGISTRADO | 2020 Q2 VS 2019 Q2



## ↑↑↑ MAYOR INCREMENTO DE PARO

Top	Municipio	Provincia	Variación
1	Alcúdia	Islas Baleares	260,6%
2	Son Servera	Islas Baleares	228,2%
3	Capdepera	Islas Baleares	195,5%
4	Santa Margalida	Islas Baleares	171,8%
5	Pollença	Islas Baleares	168,8%
6	Sant Josep de sa Talaia	Islas Baleares	160,0%
7	Sant Antoni de Portmany	Islas Baleares	159,8%
8	Santanyí	Islas Baleares	159,7%
9	Eivissa	Islas Baleares	156,7%
10	Santa Eulària des Riu	Islas Baleares	133,5%
11	Ciutadella de Menorca	Islas Baleares	130,4%
12	Calvià	Islas Baleares	124,4%
13	Sóller	Islas Baleares	115,0%
14	Manacor	Islas Baleares	107,7%
15	Salou	Tarragona	106,3%
16	Felanitx	Islas Baleares	105,1%
17	Pobla, Sa	Islas Baleares	104,2%
18	Almonte	Huelva	103,2%
19	Maó-Mahón	Islas Baleares	96,6%
20	Yaiza	Las Palmas	95,7%

## ↓↓↓ MENOR INCREMENTO DE PARO

Top	Municipio	Provincia	Variación
1	Melilla	Melilla	-4,2%
2	Medina del Campo	Valladolid	1,3%
3	Hellín	Albacete	3,8%
4	Miguelturra	Ciudad Real	6,2%
5	Gondomar	Pontevedra	6,6%
6	Ceuta	Ceuta	6,8%
7	Campo de Criptana	Ciudad Real	7,0%
8	Talavera de la Reina	Toledo	7,1%
9	Rosario, El	Santa Cruz de Tenerife	7,1%
10	Puertollano	Ciudad Real	7,2%
11	Alcázar de San Juan	Ciudad Real	7,5%
12	Béjar	Salamanca	7,5%
13	Solana, La	Ciudad Real	7,8%
14	Roda, La	Albacete	8,0%
15	Laviana	Asturias	8,3%
16	Lalín	Pontevedra	8,7%
17	Benavente	Zamora	8,8%
18	León	León	8,9%
19	Mula	Murcia	8,9%
20	Laguna de Duero	Valladolid	9,1%

Fuente: Colliers a partir de INE, SEPE

## 3.3 Factores determinantes

# El mercado financiero y accesibilidad al crédito

### Situación del mercado hipotecario

Esperamos que las perspectivas generales de accesibilidad al crédito empeoren significativamente en la era post Covid a pesar de los esfuerzos coordinados de los gobiernos y del BCE para dotar de liquidez al sistema financiero. Las dudas que se ciernen sobre la economía española en esta segunda ola de la pandemia y sobre la solvencia de algunas empresas, hogares y sectores clave para nuestra economía tendrán a nuestro entender un significativo impacto en la financiación de un sector tan intensivo en deuda como es el sector inmobiliario. Por lo tanto, la financiación bancaria será más restrictiva para todos los productos inmobiliarios en general y la financiación de promociones inmobiliarias no va a ser una excepción. Los bancos ya están incrementando los requisitos de precomercialización, reduciendo los niveles de financiación (incluido el tramo de suelo) y aumentando los spreads, en definitiva, anticipando un mayor riesgo de subrogación de los clientes futuros.

## *“Endurecimiento de las condiciones de accesibilidad al crédito”*

La financiación de compra de suelo para promoción residencial ha sido una actividad vetada para las entidades bancarias desde la crisis anterior. No obstante, cuando una promoción demostraba su viabilidad comercial (con un determinado nivel de ventas) y su viabilidad técnica (con la obtención de la licencia de construcción) las entidades financieras estaban en ocasiones abiertas a permitir recuperar una parte del precio del suelo junto con la concesión del préstamo destinado para la construcción.

Por lo tanto, se puede decir que hasta la crisis del Covid y el confinamiento posterior, no ha existido financiación generalizada para la compra de suelo salvo para un número muy reducido de promotores solventes, que contaban con un balance que podían respaldar el préstamo con independencia del buen fin de la promoción, en proyectos puntuales y con un LTV razonablemente bajo.

Dada esta situación, desde finales de 2017 varios fondos de financiación alternativa habían intentado cubrir este gap entre la compra del suelo y la financiación de la construcción por parte del banco, momento en el que se permite



recuperar parte del importe pagado por el suelo.

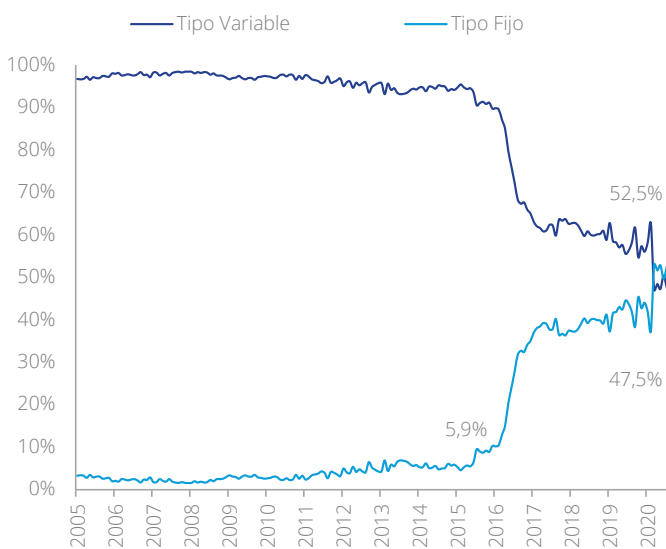
Las nueva situación post-covid va a influir en la posibilidad de substituir a los fondos de financiación alternativa, ya que el puerto de llegada para la cancelación de muchos de estos préstamos va a estar cerrado en la medida que la financiación del tramo suelo por parte del banco se endurezca. Los promotores que necesiten contar con esta financiación alternativa van a tener que estar dispuestos a mantener los préstamos durante toda la vida de la promoción, con el elevado consumo de recursos y reducción de la rentabilidad que ello conlleva por los elevados costes de estos préstamos.

*Aumenta aún más la complejidad para la financiación del suelo*



*“Las hipotecas de viviendas a tipo fijo escalan posiciones y se consolidan como primera opción”*

**EVOLUCIÓN DE LA MODALIDAD DE HIPOTECA**



Los últimos cinco años se ha producido un auge de las hipotecas de vivienda a tipo fijo. Los bajos tipos de interés, la incertidumbre económica y la necesidad de acotar el coste financiero ante una posible subida del Euribor han llevado a las familias a ir adoptado progresivamente esta modalidad frente a la tradicional de tipo variable. Con la llegada de la crisis sanitaria del Covid-19 la hipoteca a tipo fijo se ha catapultado, y por primera vez en la historia ha sido la modalidad más elegida entre los compradores de vivienda, si bien en el año 2015 su cuota apenas llegaba al 6%, en este año 2020 durante los meses del confinamiento (abril y mayo) casi alcanzó el 53%, y posteriormente ha seguido manteniendo los mismo niveles.

No sólo ha contribuido la incertidumbre en este fuerte crecimiento, sino también las campañas que la banca comercial lleva realizando para atraer esta modalidad hipotecaria a sus clientes, más rentable en tiempos con el euribor en terreno negativo y tipos de interés en mínimos.

Fuentes: Colliers a partir de INE, BdE, Ministerio de Fomento

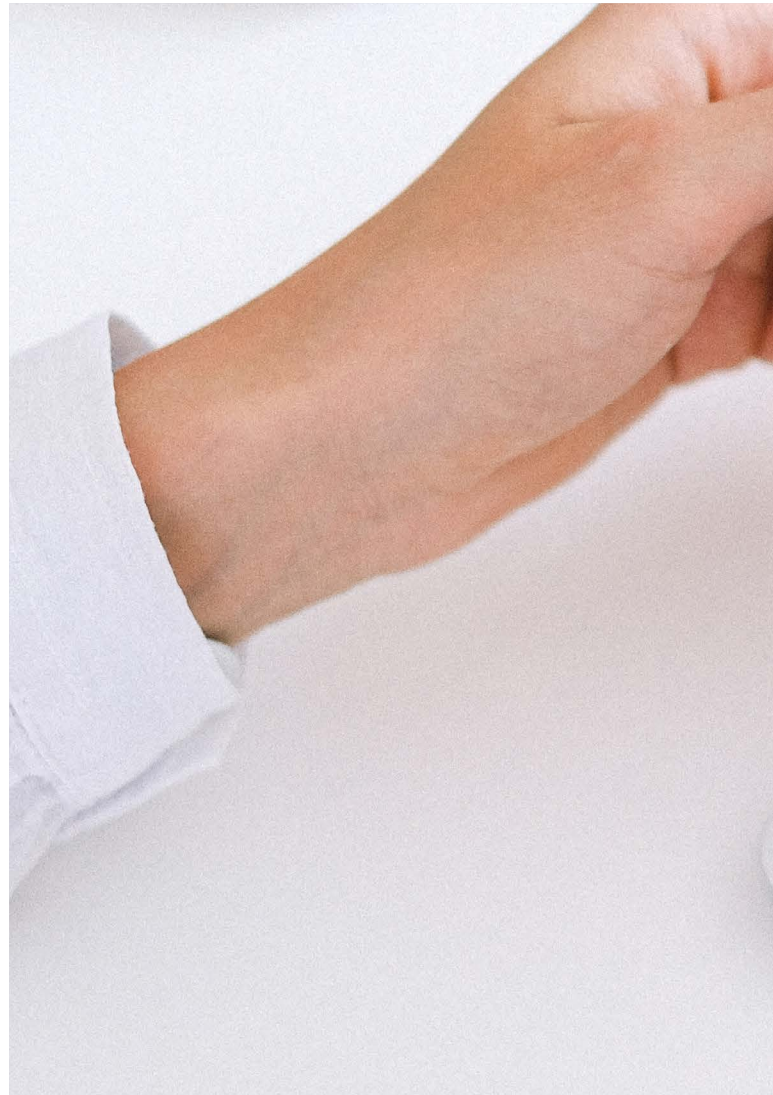


### Euribor y tipos de interés

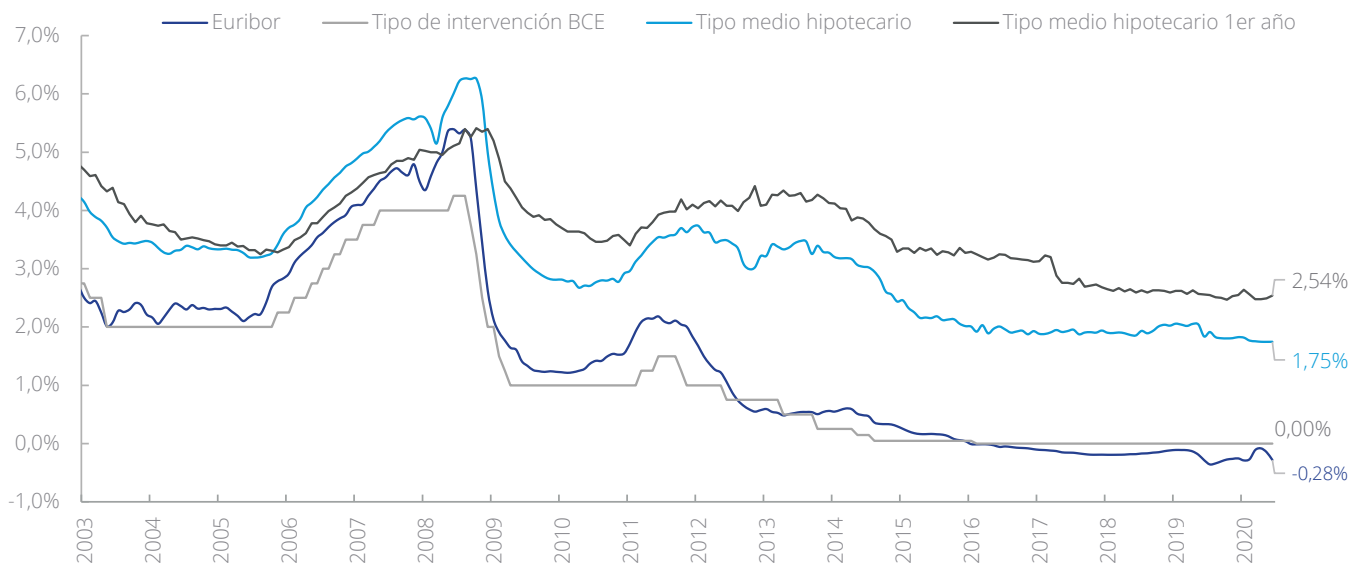
Durante el año 2020 el Euribor a 12 meses ha seguido manteniéndose en terreno negativo. En mayo, en pleno pico de la pandemia, las incertidumbres generadas por la crisis sanitaria provocaron una fuerte tensión en el mercado interbancario que llevaron el Euribor al alza situándolo en  $-0,08\%$ , y amenazaba con poner fin a 4 años del Euribor en terreno negativo. Sin embargo, en los últimos meses esta tensión ha desaparecido por las medidas expansivas de política monetaria que el Banco Central Europeo ha aplicado para estimular la economía, mediante el manteniendo de los tipos de intervención al  $0,0\%$ , la compra de bonos e inyecciones de liquidez, que han dejado el Euribor en niveles mucho más bajos (julio  $-0,28\%$ , agosto  $-0,36\%$ , septiembre  $-0,42\%$ ) a pesar de la enorme incertidumbre económica.

Las previsiones apuntan a que esta tendencia se mantendrá y el Euribor seguirá situándose en terreno negativo durante el próximo año e incluso cercano a cero por un periodo de diez años. Éstas, son buenas noticias para el mercado inmobiliario, que verán congeladas o reducidas las cuotas de las hipotecas a tipo variable y permitirá contratar nuevas hipotecas a tipos de interés atractivos.

*“El euribor en terreno negativo o muy próximo a cero para el próximo año”*



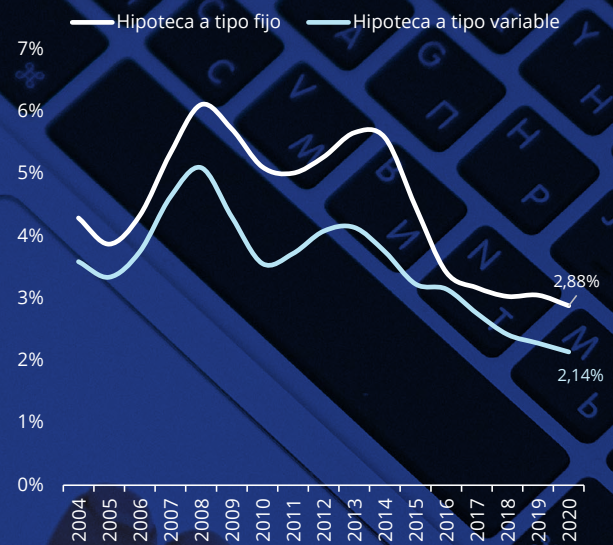
### EVOLUCIÓN DEL EURIBOR, EL TIPO MEDIO HIPOTECARIO Y LOS TIPOS DE INTERVENCIÓN DEL BCE



Fuente: Colliers a partir de INE, BdE



### EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS MEDIOS DE INTERÉS EN EL PRIMER AÑO DE CONSTITUCIÓN DEL PRÉSTAMO



Fuente: Colliers a partir de INE BdE

Los tipos de interés se encuentran en mínimos históricos, muy condicionados por la evolución bajista del Euribor y la fuerte competencia entre las entidades financieras en captar clientes para mejorar sus ratios financieros, y no se espera que cambie la tendencia a corto plazo.

En junio de 2020 los tipos de interés de las hipotecas de viviendas en su primer año de constitución se situaron en el 2,14% para la modalidad de tipo variable y en el 2,88% para el tipo fijo.

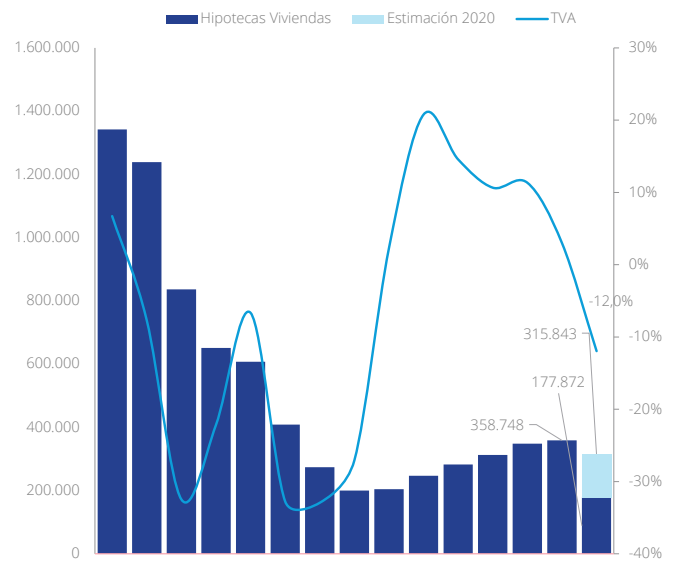


### EVOLUCIÓN DE HIPOTECAS DE VIVIENDA

La constitución de hipotecas en el primer semestre de 2020 también se ha visto afectada por la crisis sanitaria. Se ha pasado de 193.409 hipotecas en el primer semestre del año 2019 a 177.872 en 2020, que representa un retroceso del 8%, sin embargo ha sido mucho menor que el que ha tenido las transacciones de viviendas en ese mismo periodo que fue de -32%. Esto se explica porque este año se ha recurrido más a la financiación para poder materializar la compra de vivienda. En el año 2018 el número de hipotecas constituidas representó el 59%, en 2019 fue del 67% y ahora en el primer semestre de 2020 ha sido del 91%.

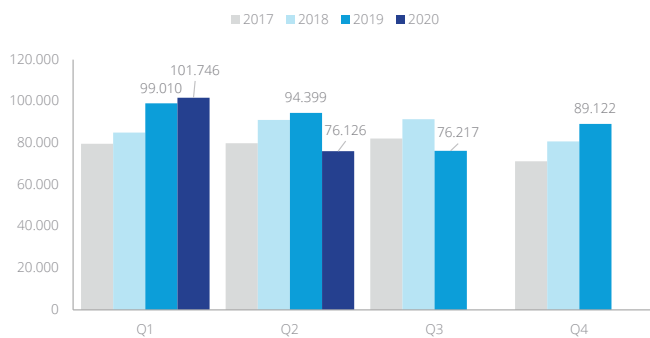
Si observamos el comportamiento por trimestres, en el Q1 de 2020 se constituyeron 101.746 hipotecas, alcanzando el máximo nivel trimestral de los últimos 9 años y una cuota del 87% sobre las transacciones de viviendas, y en el Q2 la cifra de préstamos retrocedió a 76.126 pero la cuota sobre transacciones se elevó aún más hasta el 96%.

Para el resto del año esperamos se siga manteniendo esta tendencia y estimamos una cifra aproximada en torno a 315 mil préstamos constituidos para cierre del año 2020, que supondría un retroceso del -12% respecto el año 2019.



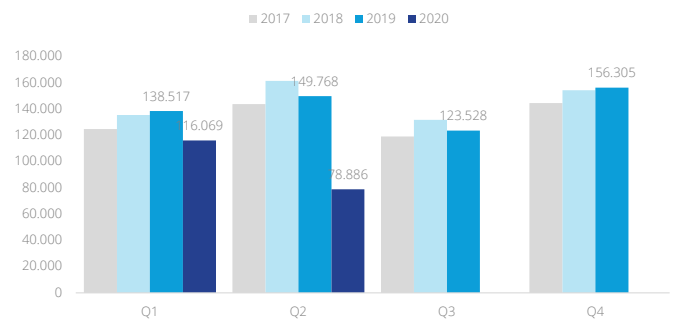
Fuente: Colliers a partir de INE  
TVA: Tasa de variación anual

### HIPOTECAS DE VIVIENDAS



Fuente: Colliers a partir del INE

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS



Fuente: Colliers a partir del INE

*La compra de vivienda en 2020 requirió más apoyo financiero que en años anteriores*





### Distribución provincial del número de hipotecas

La distribución del número de hipotecas en los 7 primeros meses del 2020 fue en líneas generales proporcional, como era de esperar, a la concentración de las transacciones de viviendas que se llevaron a cabo. Las provincias de Madrid y Barcelona registraron una tercera parte del total de hipotecas constituidas, mientras que Valencia, Málaga, Sevilla, Baleares y Vizcaya acapararon una cuarta parte y el resto de provincias cubrieron el 55% restante.

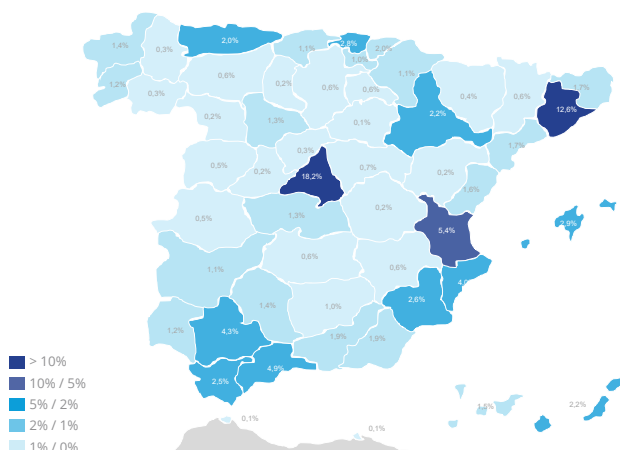
Al igual que pasó con las operaciones de viviendas, en el primer semestre de 2020 se produjo un descenso generalizado del número de hipotecas en la mayor parte del territorio. Sólo 13 provincias lograron tener un crecimiento positivo respecto al mismo periodo del año anterior y lo hicieron de forma suave, salvo las provincias de Valladolid

y Orense que incrementaron el número en un 38% y 29% respectivamente.

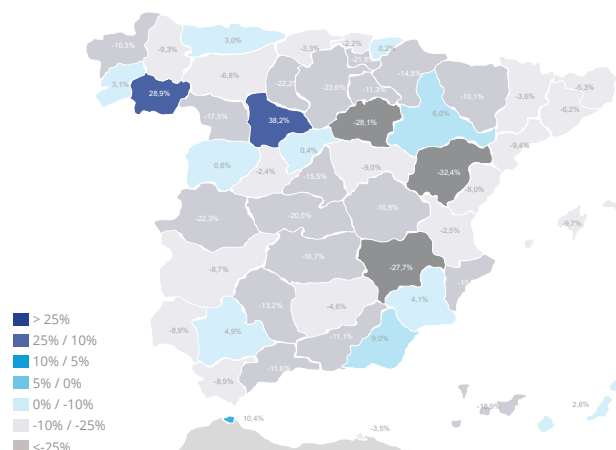
Los descensos en general, aunque fueron importantes, han sido mucho menos abultados que los que ha sufrido la compra/venta de viviendas, como hemos comentado anteriormente en esta ocasión se acudió más al crédito que en años anteriores en los cierres de operaciones.

Se presentan varias tablas con las provincias que han tenido una mayor y menor concentración del número de hipotecas de vivienda y las que han tenido un mejor y peor comportamiento, entendido como mayor incremento o retroceso del número de hipotecas respecto al primer semestre de 2019.

### CONCENTRACIÓN DE HIPOTECAS DE VIVIENDAS PERIODO DE ENERO A JULIO DE 2020



### VARIACIÓN DE HIPOTECAS DE VIVIENDAS H1 2020 VS H1 2019



#### PROVINCIAS CON MAYOR CONCENTRACIÓN

Top	Provincia	Peso	Hipotecas
1	Madrid	18,2%	37.085
2	Barcelona	12,6%	25.686
3	Valencia	5,4%	11.101
4	Málaga	4,9%	10.043
5	Sevilla	4,3%	8.675
6	Alicante	4,0%	8.237
7	Baleares	2,9%	6.002
8	Vizcaya	2,8%	5.771
9	Murcia	2,6%	5.376
10	Cádiz	2,5%	5.144

#### MEJOR COMPORTAMIENTO

Top	Provincia	Variación(*)
1	Valladolid	38,2%
2	Orense	28,9%
3	Ceuta	10,4%
4	Almería	9,0%
5	Zaragoza	6,0%
6	Sevilla	4,9%
7	Murcia	4,1%
8	Pontevedra	3,1%
9	Asturias	3,0%
10	Las Palmas	2,6%

#### PROVINCIAS CON MENOR CONCENTRACIÓN

Top	Provincia	Peso	Hipotecas
1	Melilla	0,1%	205
2	Ceuta	0,1%	226
3	Soria	0,1%	233
4	Teruel	0,2%	311
5	Zamora	0,2%	330
6	Palencia	0,2%	375
7	Ávila	0,2%	400
8	Cuenca	0,2%	457
9	Segovia	0,3%	547
10	Lugo	0,3%	552

#### PEOR COMPORTAMIENTO

Top	Provincia	Variación(*)
1	Teruel	-32,4%
2	Soria	-28,1%
3	Albacete	-27,7%
4	Burgos	-23,6%
5	Cáceres	-22,3%
6	Palencia	-22,2%
7	Álava	-21,8%
8	Toledo	-20,0%
9	Sta. Cruz Tenerife	-18,9%
10	Zamora	-17,5%

Fuente: Colliers a partir del INE

(\*) La variación esta calculada sobre el primer semestre de 2019

### RPV, Importe y plazo medio de las hipotecas

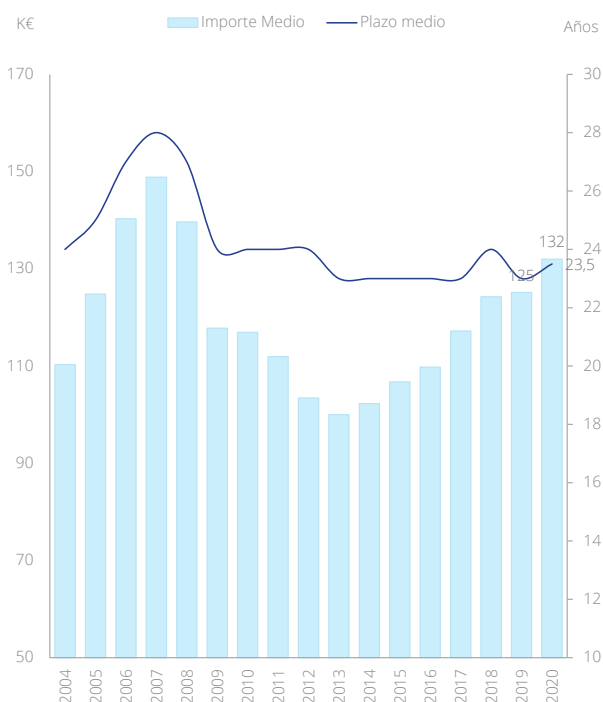
En junio de 2020 el importe medio de las hipotecas de viviendas se situó en 132 K€, esto supone un incremento del 5,5% respecto a la media del año 2019, y el plazo medio se situó en 23,5 años.

Por su parte el ratio RPV, importe de préstamo sobre el valor del inmueble o "loan to value", se situó en una media del 64,2%, ligeramente superior al primer trimestre del año pero en línea con la media del año 2019 (64,5%),

Sólo un 8,3% de los nuevos préstamos fueron contratados con un RPV superior al 80%, frente al 12,1% que lo hicieron en el 2019 y al 14,8% del 2018, lo que evidencia que las entidades financieras ha comenzado a ser más cautelosos ante el contexto de incertidumbre económica que ha traído la crisis sanitaria.

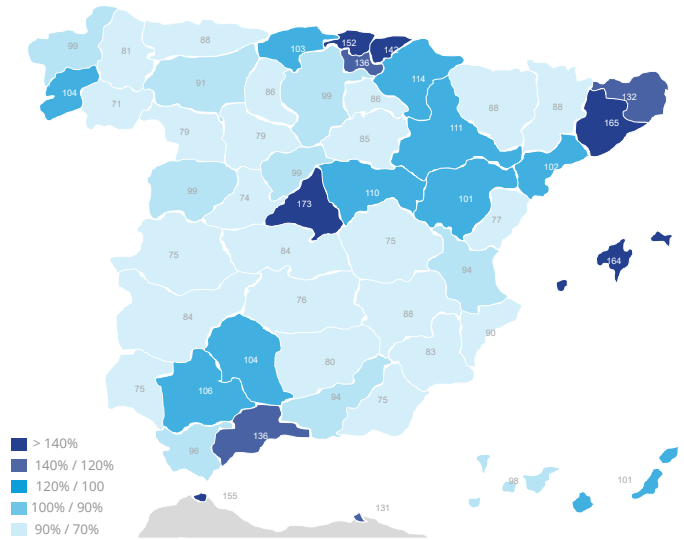
El importe del préstamo está muy vinculado al precio de la vivienda, y por tanto en aquellas provincias con mayores precios parece lógico que se encuentren los préstamos con importes más elevados, como son caso de las provincias de Madrid, Barcelona, Baleares, Vizcaya o Guipúzcoa cuyas capitales presentan los precios más altos. Pero no siempre es así, también esta muy vinculado a la capacidad crediticia de la población de una determinada zona, como por ejemplo el caso de la provincia de Guadalajara, que con una renta disponible por hogar de 36.000 €/año (ranking nº 20 de 52 mejor de España) y un precio medio de la vivienda bajo (ranking nº 40), observamos que tiene un importe medio de préstamo de 110K€ (puesto nº 13 de 52) mucho más elevado de lo que le correspondería por precio de venta.

### IMPORTE MEDIO (K€) – PLAZO MEDIO (AÑOS)



Fuente: Colliers a partir de datos del INE y BdE

### IMPORTE MEDIO DE HIPOTECAS DE VIVIENDA (K€)



### IMPORTES MÁS ELEVADOS (K€)

Top	Provincia	Importe medio
1	Madrid	173
2	Barcelona	165
3	Baleares	164
4	Ceuta	155
5	Vizcaya	152
6	Guipúzcoa	142
7	Málaga	136
8	Álava	136
9	Gerona	132
10	Melilla	131

### IMPORTES MÁS BAJOS (K€)

Peor	Provincia	Importe medio
1	Orense	71
2	Ávila	74
3	Almería	75
4	Huelva	75
5	Cáceres	75
6	Cuenca	75
7	Ciudad Real	76
8	Castellón	77
9	Valladolid	79
10	Zamora	79

Fuente: Colliers a partir de datos del INE y BdE



*El importe medio de hipoteca (132K€) se incrementa respecto año anterior. Madrid y Barcelona concentran el mayor número de hipotecas*

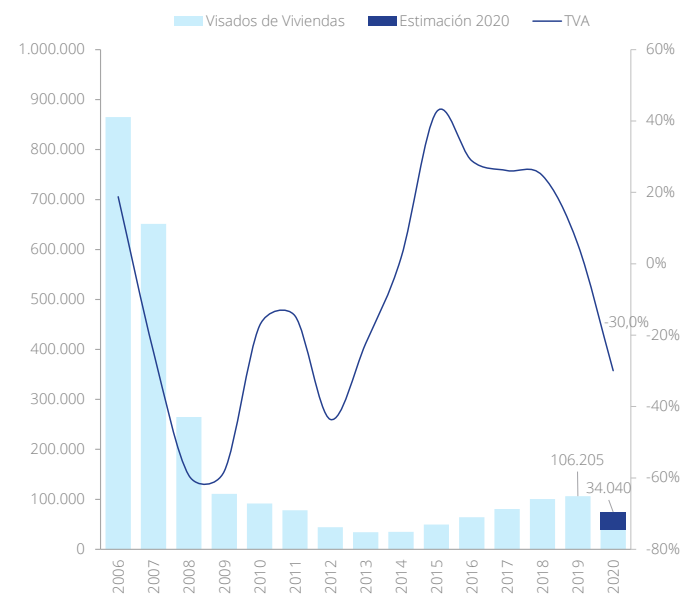


## Visados de viviendas

Tras la crisis del 2008 la actividad promotora fue reduciéndose hasta alcanzar un mínimo en 2013, año en el que apenas se visan 34 mil viviendas, desde entonces la actividad ha venido creciendo de una manera constante y sostenible. En el año 2019 se alcanzaron 106 mil visados de viviendas, la mejor cifra desde el año 2010 que había registrado 101 mil, sin embargo esto sólo ha representado el 12% de la actividad del año 2006 que llegó a visar 865 mil viviendas en plena burbuja inmobiliaria.

En 2020 se ha observado una ralentización de la actividad motivada fundamentalmente por las medidas de restricción de movilidad para combatir la pandemia y las incertidumbres económicas. Así, en el primer semestre del año 2020, se registraron 40.357 visados de viviendas, esto representa un retroceso del 29% respecto a primer semestre de 2019 y del 19% respecto al segundo semestre.

### EVOLUCIÓN DE VISADOS DE VIVIENDA



Fuente: Colliers a partir de INE y Ministerio de Fomento

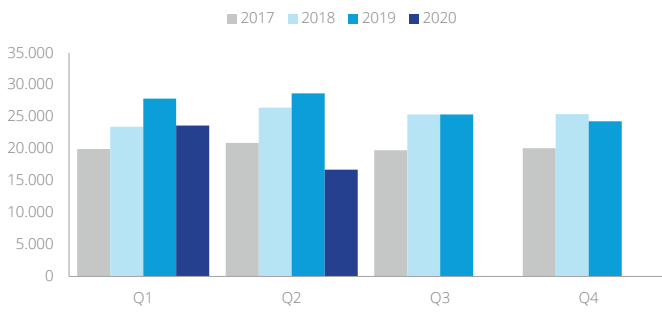
TVA: Tasa de variación anual

	Terminadas	Visados	Iniciadas
H1 2020	32.537	40.357	32.578
2019	71.295	106.205	96.353
Variación*	-8,7%	-24,0%	-32,4%

(\*) H1 2020 vs el promedio de 2019

# 4 Producción de vivienda

### COMPARATIVA DEL N° VISADOS POR TRIMESTRE DE LOS ÚLTIMOS AÑOS



Fuente: Colliers a partir de INE y Ministerio de Fomento

La actividad en el primer trimestre de 2020 apenas se vio afectada por la pandemia, pues sólo se contrajo un 3% respecto al trimestre anterior, su retroceso estaba en línea con la tendencia decreciente del tercer y cuarto trimestre de 2019. Los promotores posiblemente eran conscientes que durante el 2019 la absorción de vivienda no llegaba a cubrir el producto que salía a mercado, por lo que pudieron reducir el ritmo de producción.

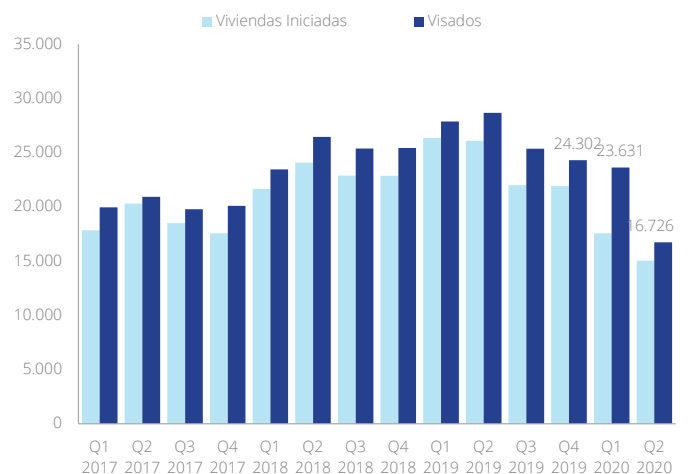
Sin embargo, el segundo trimestre sí que ha estado afectado por la crisis sanitaria, el número de visados cayó a 16.726, esto supone un retroceso del 29% respecto el trimestre anterior y del 41% respecto el segundo trimestre de 2019.



En el primer trimestre del año 2020, se observa que el “gap” entre las viviendas visadas y las iniciadas aumentó considerablemente, todo apunta a que ha podido haber algún cambio de estrategia en los planes de negocio de algunos promotores que a la vista de las primeras informaciones de la pandemia e incertidumbres que estaban generando, han podido decidir posponer para un poco más adelante el inicio de obras.

De la anterior crisis se ha aprendido mucho, ha habido muchos cambios de players y se ha profesionalizado un sector de la promoción que durante estos últimos años ha actuado con mucha prudencia y cautela, analizando la absorción, la demanda y consolidando preventas antes de iniciar la construcción. Creemos que va a seguir en esa línea, es por ello que, a tenor de una demanda decreciente, nuestras previsiones para 2020 y 2021 apuntan a una reducción del nº de visados y al retraso de determinados proyectos. Estimamos que este año 2020 se puedan alcanzar los 74 mil visados de viviendas, esto supondría una contracción de la actividad del 30% respecto al año anterior.

### EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE VISADOS Y VIVIENDAS INICIADAS



Fuente: Colliers a partir de INE y Ministerio de Fomento

## Distribución de la actividad en 2020

En 2020 se continuó entregando las viviendas ya iniciadas con un ligero retroceso del 8,7% respecto el año anterior motivados principalmente por los retrasos en obra que han provocado las restricciones de movilidad. Por su parte, las viviendas proyectadas retroceden un 24% con 40,3 mil visados registrados, mientras que el mayor retroceso se lo llevan las viviendas iniciadas con una caída del 32% y 32,6 mil viviendas puestas en marcha.

Los promotores son conscientes de las incertidumbres que la crisis sanitaria ha generado en este mercado y algunos prefieren retrasar la salida de algunos de sus proyectos para un poco más adelante.

Se presenta a continuación la distribución geográfica por provincias del nº de viviendas entregadas, el nº de visados y el nº de viviendas iniciadas en el primer semestre de 2020.

Más del 50% de las viviendas entregadas se concentran en Madrid (17%), Barcelona (10%), Málaga (9%), Alicante (7%), Valencia (5%) y Sevilla (5%).

Por su parte, las provincias que han registrado más visados y que también han iniciado más obras de viviendas son Madrid, Barcelona, Málaga, Alicante, Valencia y Baleares.

Todas ellas concentran más del 50% de las viviendas visadas o iniciadas.

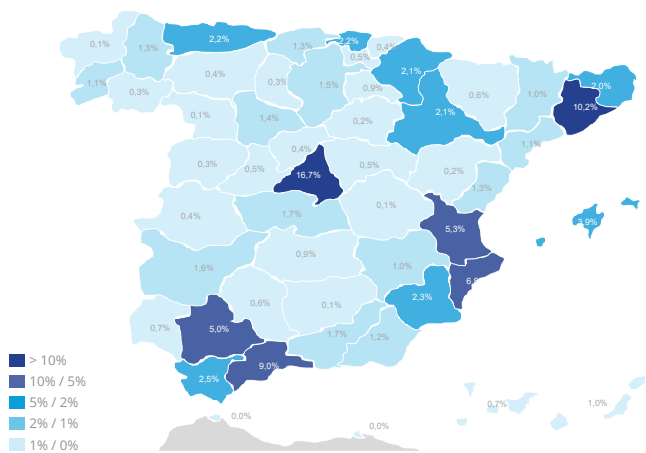
	Terminadas	Visados	Iniciadas
H1 2020	32.537	40.357	32.578
2019	71.295	106.205	96.353
Variación*	-8,7%	-24,0%	-32,4%

(\*) H1 2020 vs el promedio de 2019





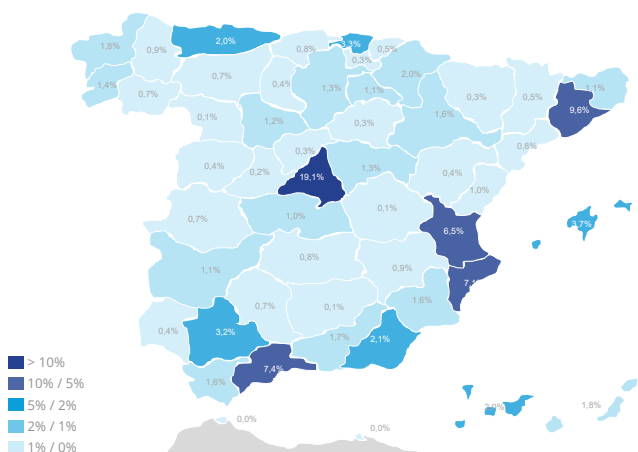
VIVIENDAS TERMINADAS



Top	Provincia	Concentración	Viviendas terminadas
1	Madrid	16,7%	5.441
2	Barcelona	10,2%	3.329
3	Málaga	9,0%	2.942
4	Alicante	6,8%	2.203
5	Valencia	5,3%	1.739
6	Sevilla	5,0%	1.632
7	Baleares	3,9%	1.271
8	Cádiz	2,5%	826
9	Murcia	2,3%	743
10	Asturias	2,2%	722

Fuente: Colliers a partir de INE y Ministerio de Fomento

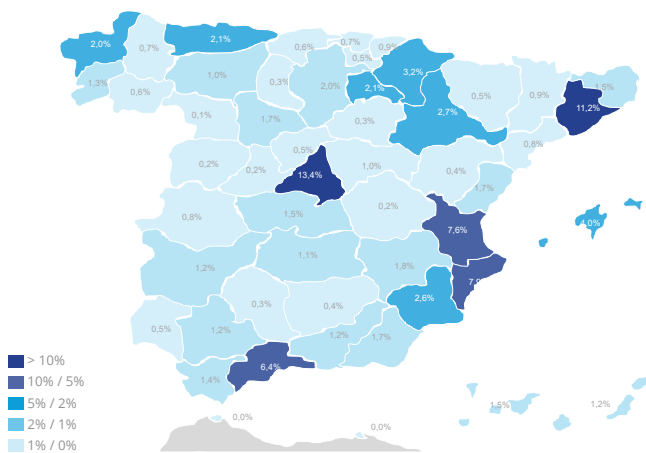
VISADOS



Top	Provincia	Concentración	Nº Visados
1	Madrid	19,1%	8.902
2	Barcelona	9,6%	4.483
3	Málaga	7,4%	3.438
4	Alicante	7,1%	3.292
5	Valencia	6,5%	3.039
6	Baleares	3,7%	1.712
7	Vizcaya	3,3%	1.535
8	Sevilla	3,2%	1.485
9	Almería	2,1%	961
10	Santa Cruz de Tenerife	2,0%	945

Fuente: Colliers a partir de INE y Ministerio de Fomento

VIVIENDAS INICIADAS



Top	Provincia	Concentración	Viviendas Iniciadas
1	Madrid	13,4%	4.378
2	Barcelona	11,2%	3.657
3	Alicante	7,9%	2.588
4	Valencia	7,6%	2.469
5	Málaga	6,4%	2.078
6	Baleares	4,0%	1.310
7	Navarra	3,2%	1.028
8	Zaragoza	2,7%	873
9	Murcia	2,6%	842
10	La Rioja	2,1%	677

Fuente: Colliers a partir de INE y Ministerio de Fomento

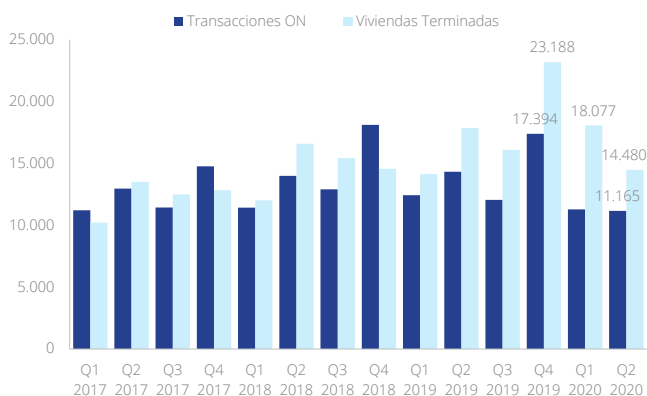
## La absorción

La absorción, relación entre el nº de transacciones y viviendas terminadas, es un ratio fundamental para conocer si el mercado goza de buena salud. Valores próximos al 100% indican que hay equilibrio entre la oferta y la demanda. Valores por encima del 100% pone de manifiesto que la capacidad de compra está por encima de la producción, en estas condiciones se reduce el stock existente de vivienda de obra nueva, y si este no es elevado, es un indicativo de la necesidad de incrementar la producción. Por el contrario valores por debajo del 100% indican que la demanda no llega a cubrir la oferta y el stock se incrementa.

Tras el análisis efectuado observamos que en 2017 y 2018 el mercado gozaba de muy buena salud con absorciones del 103% y 96% respectivamente. Sin embargo en 2019 la producción de vivienda comenzó a superar la demanda y cerró el año con una absorción del 79%, produciendo 5.000 unidades de viviendas más de las que se vendieron. En el primer semestre de 2020 la situación ha empeorado. Se continuaron entregando las viviendas de las promociones que se habían puesto en marcha hace un par de años, y aunque lo hacían a un ritmo ligeramente inferior (-8%) que el año anterior - probablemente debido al confinamiento - la demanda tuvo un importante retroceso del 32%, por lo que la absorción descendió al 69%.

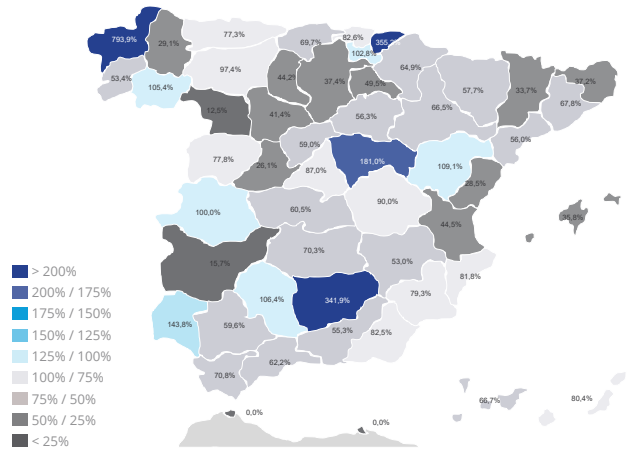
En año y medio se ha producido una diferencia teórica de 25.000 unidades más de viviendas entregadas sobre las ventas, si bien la cifra es elevada, hay que indicar que existe un decalaje entre la fecha de entrega y la fecha de escrituración de compraventa y su posterior notificación al Ministerio de Fomento, por lo que parte de estas viviendas estarán vendidas y aparecerán registradas en las estadísticas de transacciones en los próximos dos meses. Nuestras perspectivas a corto plazo, dada la situación de incertidumbre económica-laboral de las familias, nos hace pensar que la demanda continuará contrayéndose mientras no se consiga solucionar la crisis sanitaria, por lo que va a ser muy difícil reducir el stock de vivienda nueva durante los próximos meses.

### EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE TRANSACCIONES Y VIVIENDAS TERMINADAS



Fuente: Colliers a partir del INE y del Ministerio de Fomento

### ABSORCIÓN POR PROVINCIAS H1 2020



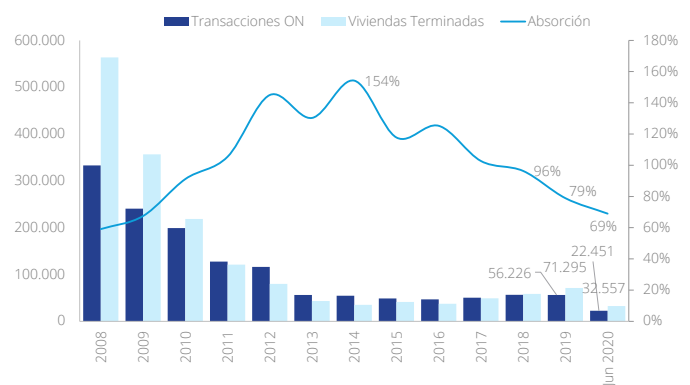
Fuente: Colliers a partir del INE y del Ministerio de Fomento

En términos de absorción y por volumen de operaciones, las provincias que mejor comportamiento han tenido en el primer semestre de 2020 han sido: Guadalajara, Guipúzcoa, La Coruña y Huelva.

Otras provincias que han tenido un buen comportamiento con cifras de absorción superiores al 80%, aunque si alcanzar el 100%, han sido: Madrid, Vizcaya, Alicante, Murcia y Almería.

	Absorción	Viviendas terminadas	Transacciones O.N.
H1 2020	69%	32.537	22.451
2019	79%	71.295	56.226
2018	96%	58.625	56.461
2017	103%	49.075	50.397

### EVOLUCIÓN DE LA ABSORCIÓN



Fuente: Colliers a partir del INE y del Ministerio de Fomento

# La materia prima: el suelo

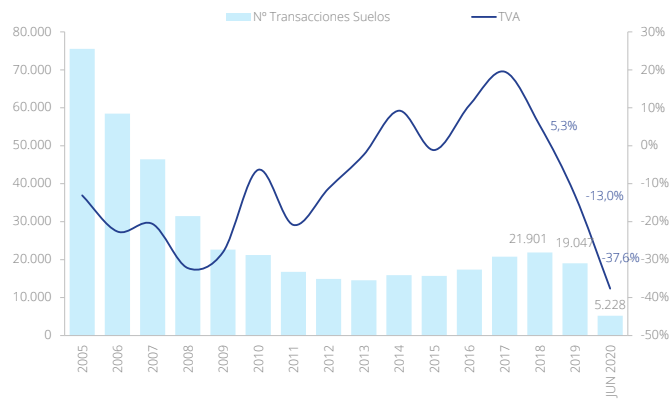
El número de transacciones de suelo en el primer semestre de 2020 se redujo un 37,6% respecto el mismo periodo del año 2019 y un 51% respecto al anterior semestre. No podía ser de otra manera después de observar como se había comportado la demanda de vivienda de obra nueva con un retroceso del 16% y la de segunda mano con una caída del 34% en el mismo periodo de tiempo.

Todas las provincias, excepto Guipúzcoa, han tenido retrocesos en el número de operaciones que han ido desde el 20% hasta el 87%. Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla han tenido descensos ente el 35 y 50% respecto a la media del año 2019.

Hasta que no mejore la demanda de vivienda no esperamos cambios significativos en el número de operaciones de suelo salvo que se ajusten los precios a la nueva situación del mercado.

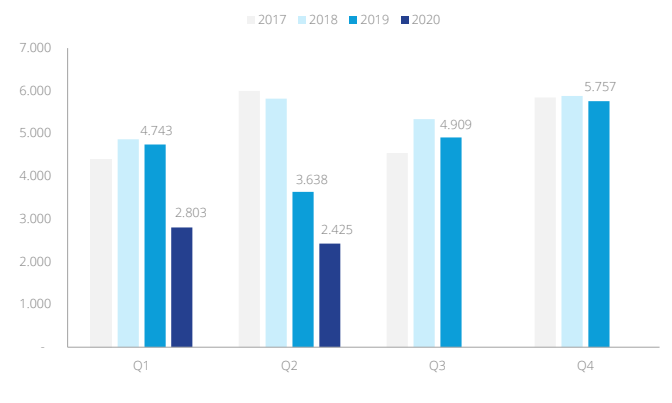
La provincia que ha registrado mayor número de operaciones ha sido Barcelona con 488 y una concentración del 9% del total. Le ha seguido Sevilla con el 7% de las operaciones y Madrid con casi el 7%.

## EVOLUCIÓN DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO



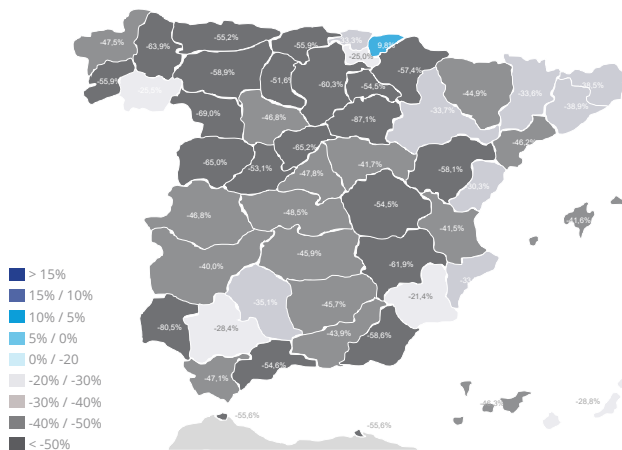
TVA: Tasa de variación anual

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO



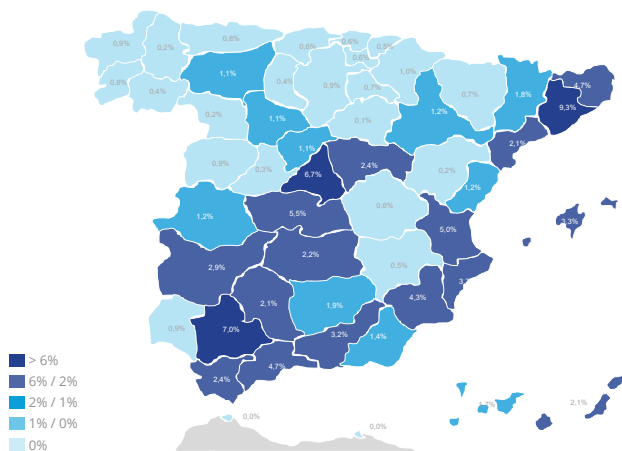
Fuente: Colliers a partir del INE y del Ministerio de Fomento

## VARIACIÓN DE LAS TRANSACCIONES DE SUELO H1 2020 VS PROMEDIO SEMESTRAL 2019



Fuente: Colliers a partir del INE y del Ministerio de Fomento

## DISTRIBUCIÓN DE TRANSACCIONES DE SUELO (H1 2020)



Fuente: Colliers a partir del INE y del Ministerio de Fomento

Top	Provincia	Concentración	Transacciones
1	Barcelona	9,3%	488
2	Sevilla	7,0%	365
3	Madrid	6,7%	348
4	Toledo	5,5%	287
5	Valencia	5,0%	260
6	Málaga	4,7%	247
7	Gerona	4,7%	244
8	Murcia	4,3%	226
9	Alicante	3,7%	195
10	Baleares	3,3%	172



## Evolución de los costes de producción

En las gráficas se muestra la evolución mensual del índice del coste de construcción del consumo de materiales en obras de edificación residencial así como la evolución del coste de mano de obra, ambos publicados por el Ministerio de Fomento. A partir del año 2016, el precio de los materiales inició una tendencia al alza, tras cuatro años de estancamiento, que dejó los precios en 2019 un 7,5% más elevados. Por su parte, la mano de obra hacia lo propio con un incremento del 8,5% desde el 2018.

Actualmente la situación ha cambiado, en julio de 2020 el índice de precios de la mano de obra tuvo una contracción del 5,2% interanual. Esta caída de precios se produce de una manera abrupta en el segundo mes de confinamiento (abril) y desde entonces el índice se ha mantenido plano. Sin embargo el precio de los materiales apenas ha sufrido un retroceso del 0,3%.

Otro factor determinante de los costes de producción es la materia prima: el suelo. Según los datos publicados por el Ministerio de Fomento el precio medio del suelo de transacciones reales sufrió en el segundo trimestre de 2020 una importante contracción del 15% respecto al mismo periodo del año anterior. El precio de compra del suelo es muy sensible a las variaciones del precio de venta del producto terminado, y normalmente replica su comportamiento con un factor de amplitud de 2 a 4 veces la variación del precio de la vivienda.

Según nuestro estudio, el precio de oferta de segunda mano

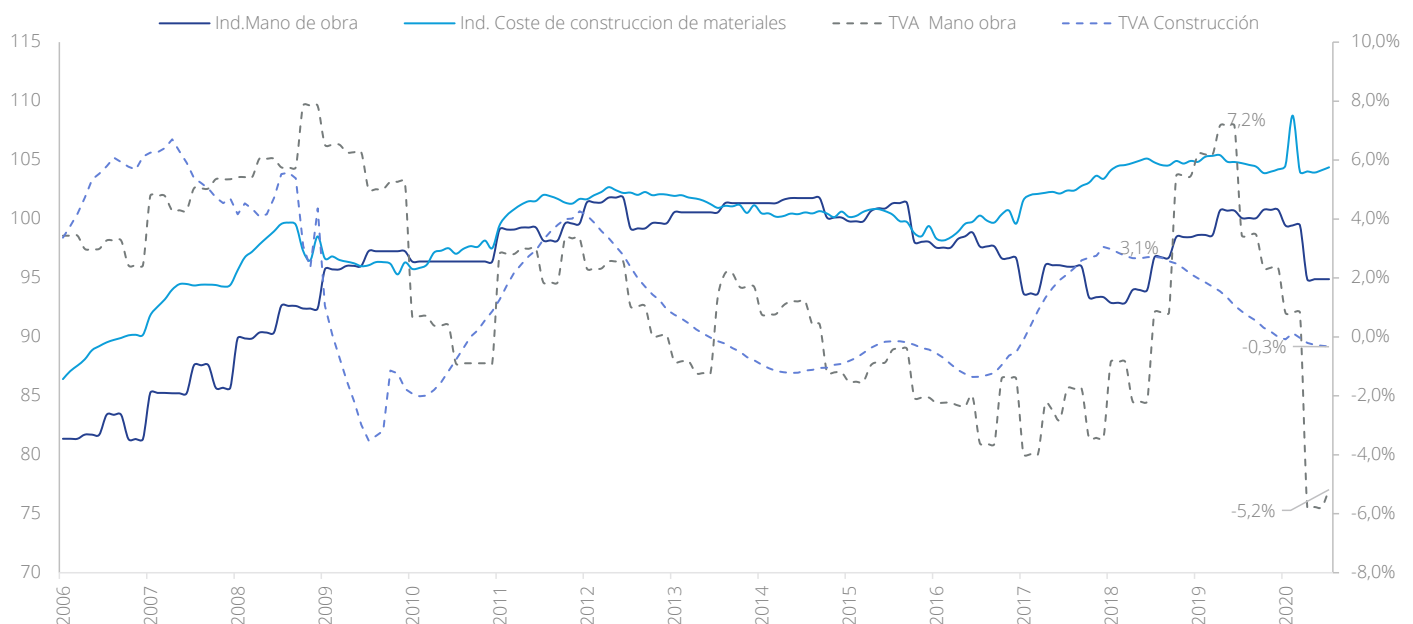
en los últimos anuncios publicados ha experimentado en los últimos meses retrocesos de entre el 5% y el 15%. En vivienda de obra nueva no hemos detectado caídas relevantes de precios, pero ante una presumible reducción de la demanda, como ya se está produciendo, es posible que lo haga y retrase el desarrollo de nuevos proyectos, dejando para más adelante la compra de suelo a precios actuales. Por lo que es posible que nos encontremos en breve con caídas importantes de precios, posiblemente mucho más elevadas que el 15% indicado anteriormente.

Otros elementos que podrían condicionar los costes de producción son las nuevas regulaciones. La entrada en vigor de un nuevo código técnico de la edificación que incida en mayor medida en la eficiencia energética y en la huella de carbono del proceso de construcción es una exigencia europea que, en nuestra opinión, debería posponerse su entrada en vigor al momento en el que el mercado se normalice.

De la misma forma otras medidas legislativas que se están avanzando en relación con una ley de arquitectura deberían ser muy cuidadosas con el impacto que pueda tener en el encarecimiento de los costes de construcción.

En resumen, el mercado no puede afrontar en los próximos tres años medidas que incidan en mayor medida el encarecimiento de la vivienda en un momento del mercado extraordinariamente difícil.

### EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE COSTE DE CONSTRUCCIÓN DE MATERIALES Y DE LA MANO DE OBRA



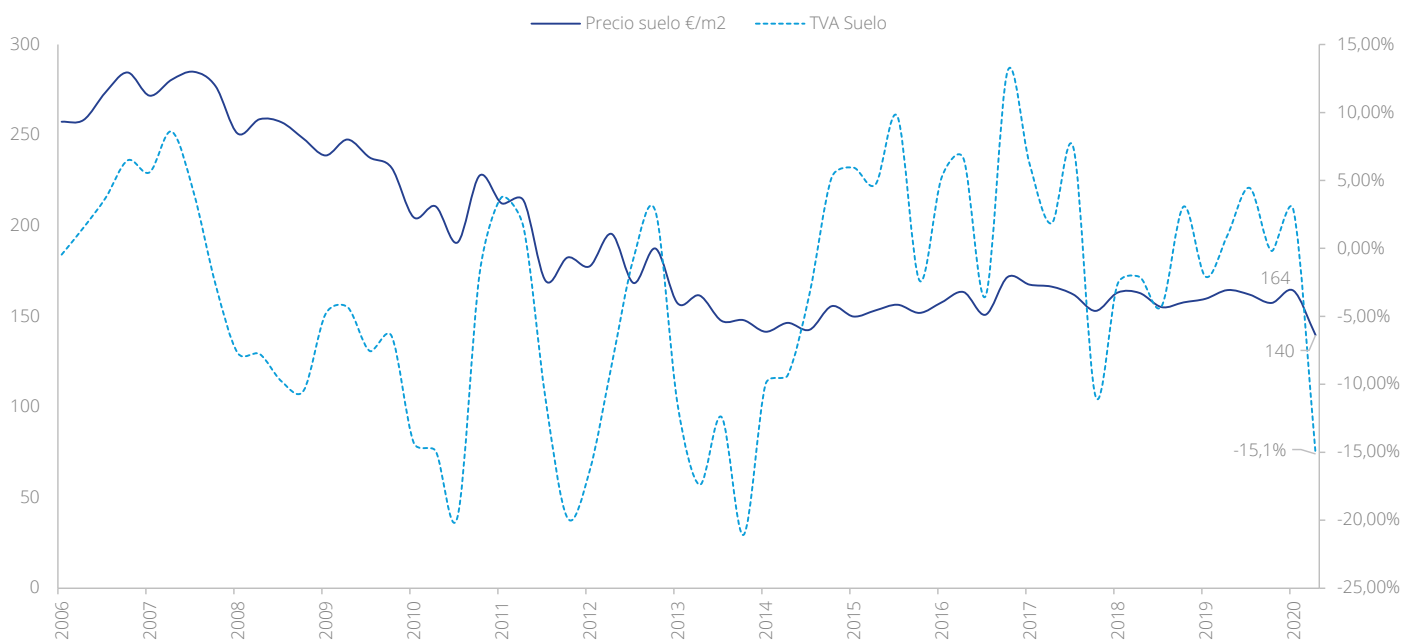
Fuente: Colliers a partir de INE y Ministerio de Fomento

TVA: tasa de variación anual



Se esperan ajustes en el precio del suelo

PRECIO MEDIO DEL SUELO DE TRANSACCIONES REALES



Fuente: Colliers a partir de INE y Ministerio de Fomento  
 TVA: tasa de variación anual





# 5

## Precio de la vivienda

### Evolución del precio medio de venta

Según el índice general del precio de la vivienda (IPV) publicado por el INE, el precio de la vivienda en el segundo trimestre de 2020 creció un 2,1% en términos interanuales, pero hay que destacar que da muestras de agotamiento con una desaceleración continuada desde hace dos años, si en junio de 2018 los precios crecían a un ritmo del 6,8%, en junio de 2019 se reducía al 5,3% y en diciembre lo hacía al 3,6%. A tenor de como se está comportado el mercado es posible que para el tercer trimestre se acerque más a terreno negativo.

El comportamiento del precio de la vivienda de obra nueva frente al de segunda mano ha sido muy diferente, según el IPV, ambos desaceleran pero la obra nueva lo hizo con un

crecimiento interanual del 4,2% mientras que la vivienda de segunda mano con un discreto 1,8%.

Si ponemos el foco en el precio medio tasado publicado por el Ministerio de Fomento, la fotografía empeora un poco más, en junio de 2020 el precio medio tasado de vivienda de obra nueva creció un tímido 0,6% pero la de segunda mano entró en terreno negativo retrocediendo un 1,7% en términos interanuales.

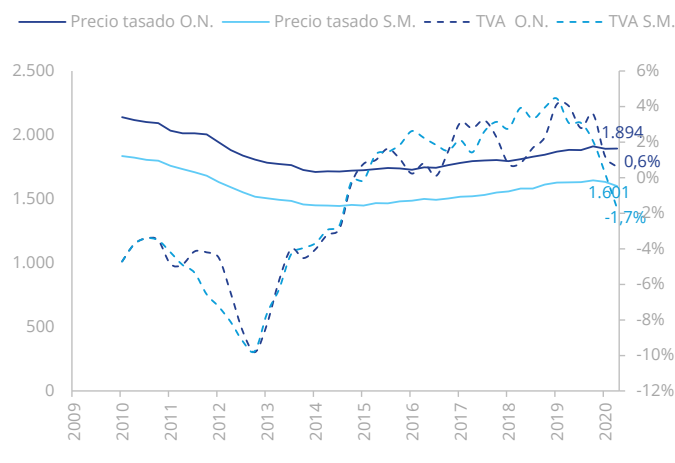
No obstante, desde que comenzó la crisis sanitaria, estamos monitorizando el precio de oferta de la vivienda plurifamiliar de segunda mano en las capitales de provincia a partir de los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios, los



resultados del estudio con muestras de últimos dos meses nos muestra un retroceso de los precios medios de oferta de segunda mano que oscila entre el 5% y el 15%. En el caso de vivienda de Obra nueva, salvo en zonas muy específicas, no hemos detectado aún retrocesos significativos en el precio venta, aunque si hemos detectado una ralentización en los ritmos de venta como consecuencia de la caída de la demanda, que si se prolonga en el tiempo podrían provocar en el futuro pequeños ajustes en el precio.

*El precio medio tasado de la vivienda usada cae un 1,7% en el segundo trimestre de 2020, la obra nueva se mantiene con un tímido crecimiento del 0,6%*

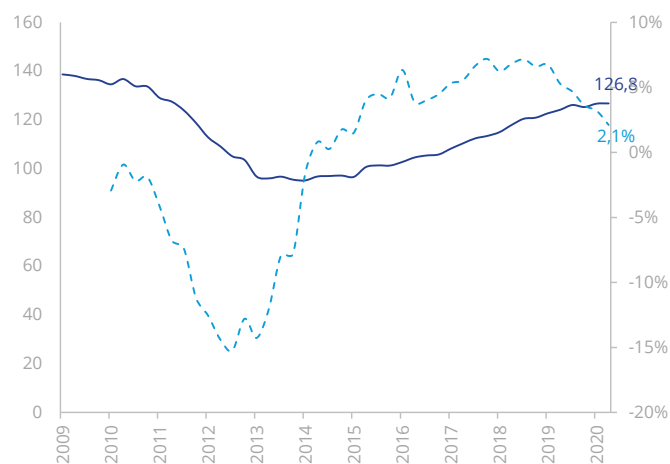
**EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO TASADO DE ON Y SM (€/M<sup>2</sup>)**



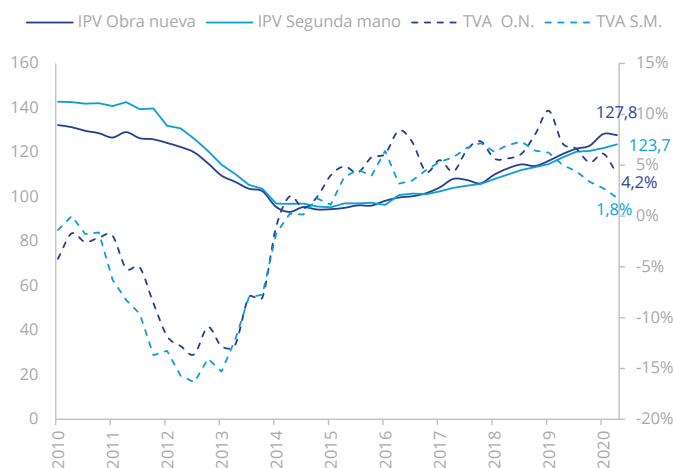
TVA: Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE y del Ministerio de Fomento

**ÍNDICE DEL PRECIO DE LA VIVIENDA**



**ÍNDICE DEL PRECIO DE VIVIENDA DE ON Y SM**



TVA: Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE y del Ministerio de Fomento



*El precio de oferta de los últimos anuncios publicados de segunda mano presentan retrocesos entre un 5% y un 15%*

### Precio medio de oferta en capitales de provincia – Segunda mano

Cinco capitales de provincia presentan precios medios de oferta superiores a 3.000 €/m<sup>2</sup>:



- San Sebastián-Donostia con 4.800 €/m<sup>2</sup>



- Barcelona con 4.160 €/m<sup>2</sup>



- Madrid con 3.730 €/m<sup>2</sup>



- Bilbao con 3.060 €/m<sup>2</sup>



- Palma con 3.050 €/m<sup>2</sup>

En un segundo nivel y con un precio superior a 2.000 €/m<sup>2</sup> se encuentran las ciudades de Vitoria, Girona, Pamplona, Málaga, Sevilla y Cádiz.

Hemos realizado un estudio para evaluar el impacto que esta teniendo la crisis del covid en el precio de la vivienda. El estudio muestra la variación que han experimentado los precios de oferta de viviendas plurifamiliares de segunda mano respecto a febrero de 2020 (situación Pre-COVID19).

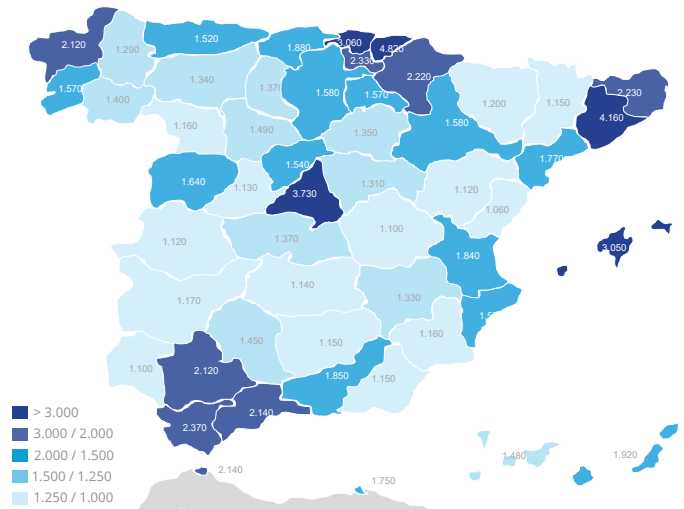
Ha sido elaborado a partir de los precios medios de los anuncios publicados en portales inmobiliarios durante los últimos dos meses para viviendas en buen estado de conservación que cuentan con los servicios básicos esenciales.

Según nuestro estudio el precio de oferta de los últimos anuncios publicados ha caído de media entre el 5 y 15%. Las capitales de provincias donde el precio de oferta de la vivienda usada ha retrocedido más son las siguientes: Palma con un 15%, y entre un 9% y un 12 % están Girona, Castellón, Alicante, Toledo y Málaga.

Madrid retrocede un 4,9% y Barcelona un 6,1%.

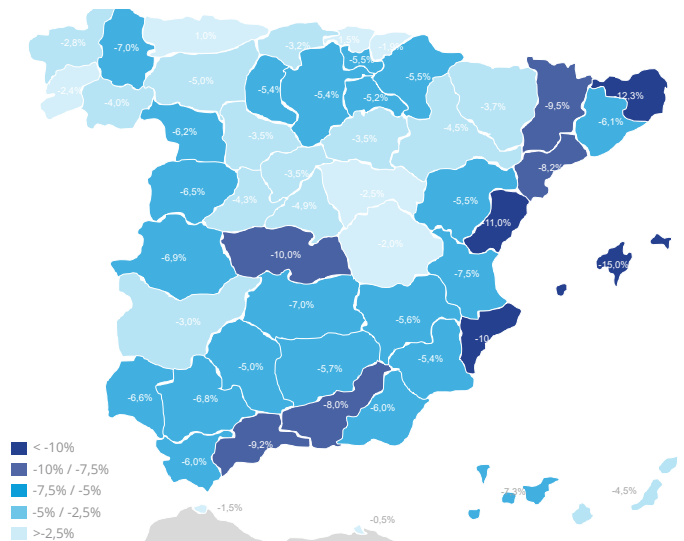
Las ciudades que mejor se comportan son Bilbao, Oviedo, Donostia, Ceuta y Melilla.

### PRECIO MEDIO DE OFERTA (€/M<sup>2</sup>)



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### VARIACIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS DE OFERTA DE LOS ÚLTIMOS ANUNCIOS RESPECTO A LA SITUACIÓN PRE-COVID



Top	Provincia	Variación
1	Baleares	-15,0%
2	Girona	-12,3%
3	Castellón	-11,0%
4	Alicante	-10,6%
5	Toledo	-10,0%
6	Lleida	-9,5%
7	Málaga	-9,2%
8	Tarragona	-8,2%
9	Granada	-8,0%
10	Valencia	-7,5%

Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios









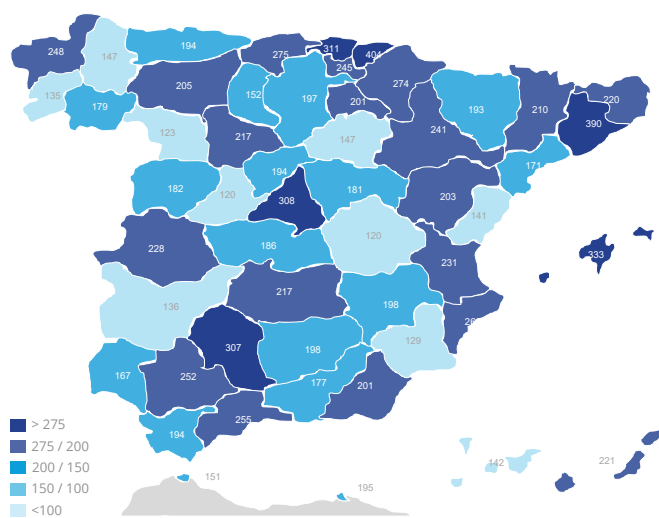
### Importes medios de las transacciones de viviendas

En los siguientes mapas se muestra el importe medio, en miles de euros, de las transacciones de vivienda que se han realizado en las capitales de provincia durante el primer semestre de 2020. Los importes medios han sido calculados a partir de los datos relativos a transacciones reales de viviendas de obra nueva y de segunda mano que publica el Ministerio de Fomento. Si bien hay que tener cierta cautela con estos valores, por la heterogeneidad y el tamaño de la muestra en cada una de las ciudades, nos pueden proporcionar una información muy valiosa sobre el ticket medio en cada ciudad.

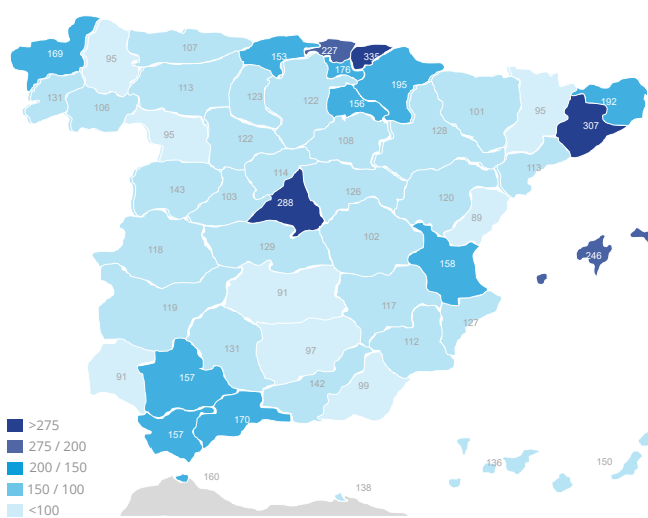
En segunda mano, los importes medios de cierre más elevados se situaron en un rango entre 225 k€ y 340 k€, y se ubicaron en las ciudades de Donostia (335 k€), Barcelona (307 k€), Madrid (288 k€), Palma (246 k€) y Bilbao (227 k€). Los importes medios más bajos se situaron en una banda entre 90k€ y 100k€.

Por su parte, en obra nueva, los importes más elevados se movieron en un rango entre 300 k€ y 400 k€ en las ciudades de Donostia (404 k€), Barcelona (390 k€), Palma (333 k€), Bilbao (311 k€) y Madrid (308 k€). Los importes medios más bajos se registraron en un rango entre 130k€ y 150k€.

#### IMPORTE MEDIO (K€) - OBRA NUEVA



#### IMPORTE MEDIO (K€) EN SEGUNDA MANO



Top	Ciudad	Importe (K€)
1	San Sebastián	404
2	Barcelona	390
3	Palma	333
4	Bilbao	311
5	Madrid	308
6	Córdoba	307
7	Santander	275
8	Pamplona	274
9	Alicante	268
10	Málaga	255

Top	Ciudad	Importe (K€)
1	San Sebastián	335
2	Barcelona	307
3	Madrid	288
4	Palma	246
5	Bilbao	227
6	Pamplona	195
7	Girona	192
8	Vitoria	176
9	Málaga	170
10	Coruña, A	169

Fuente: Colliers a partir de datos publicados por el Ministerio de Fomento

# Accesibilidad a la vivienda en capitales de provincia: esfuerzo hipotecario

## Comprador: hogar medio de la ciudad

El esfuerzo hipotecario para la compra de una vivienda mide la relación entre el pago de la cuota del préstamo a la que tiene que hacer frente el comprador y su renta disponible, en definitiva, es el porcentaje de la renta disponible que un comprador debe emplear para poder hacer frente a los pagos periódicos del préstamo. A la hora de constituir un préstamo, las entidades financieras prestan mucha atención al esfuerzo hipotecario, y en general marcan como límite de riesgo un esfuerzo del 35%.

El estudio se realiza suponiendo que el comprador es un hogar medio de la ciudad. Para cada ciudad se ha obtenido la renta media disponible de un hogar medio que publica el INE a partir de los datos de la AEAT.

Para la estimación del esfuerzo hipotecario se ha considerado los siguientes parámetros: piso de 75 m<sup>2</sup>, precios de oferta, la renta disponible de un hogar medio en cada capital de provincia y un préstamo con una relación de "loan to value" del 80%, con los tipos de interés medios actuales y un plazo de 25 años.

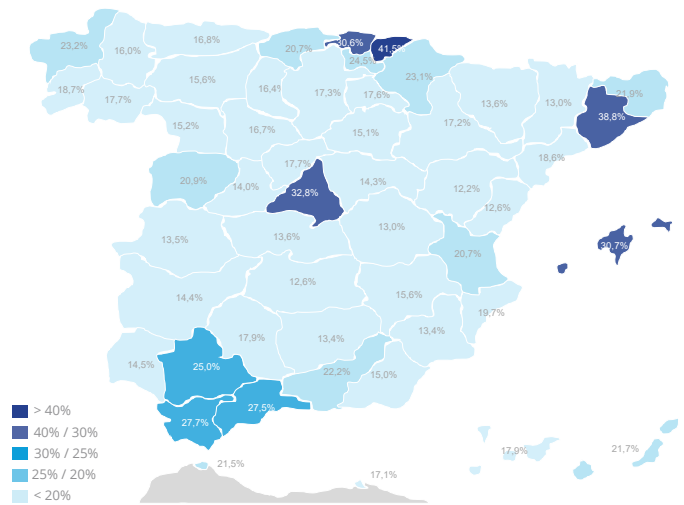
En las estimación del número de años de ahorro para la compra de la vivienda se ha considerado que el comprador necesita reunir el 20% del precio de compra más los gastos adicionales asociados a la operación, y además que sólo podrán destinar al ahorro el 30% de su renta disponible anual.

De los resultados del estudio se desprende que Donostia es la ciudad presenta un mayor esfuerzo hipotecario, con un 41,5% de la renta disponible de un hogar medio, y necesita 12,5 años de ahorro para poder acumular el pago de la entrada y sus gastos de compra.

Le siguen Barcelona con un esfuerzo de 39% y 11,7 años y Madrid con un esfuerzo del 33% y 10 años.



## ESFUERZO HIPOTECARIO DE COMPRA DE UN HOGAR MEDIO



### CIUDADES CON MAYOR ESFUERZO

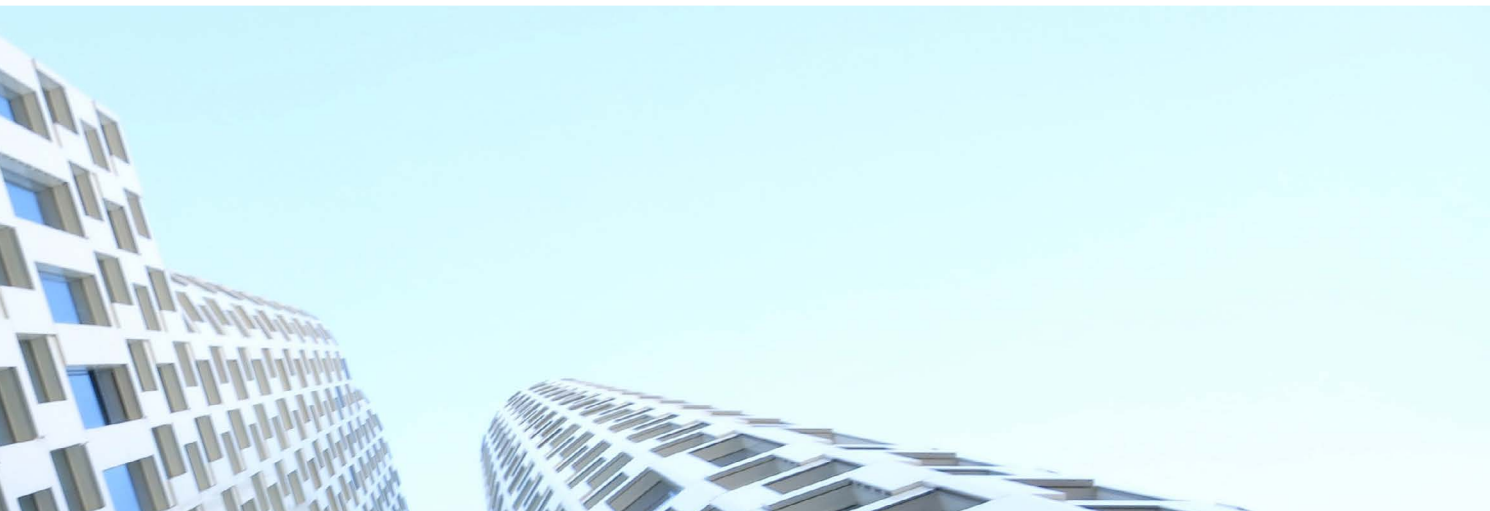
Top	Ciudad	% Renta disponible
1	San Sebastián	41,5%
2	Barcelona	38,8%
3	Madrid	32,8%
4	Palma	30,7%
5	Bilbao	30,6%
6	Cádiz	27,7%
7	Málaga	27,5%
8	Sevilla	25,0%
9	Vitoria	24,5%
10	Coruña, A	23,2%

### CIUDADES CON MENOR ESFUERZO

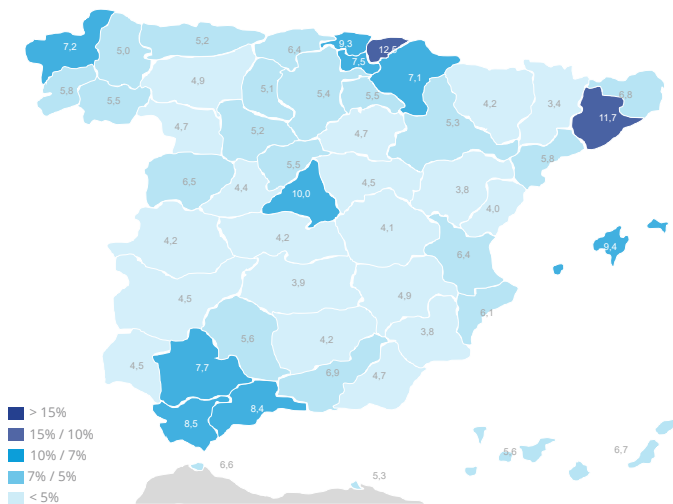
Top	Ciudad	% Renta disponible
1	Teruel	12,2%
2	Ciudad Real	12,6%
3	Castellón de la Plana	12,6%
4	Lleida	13,0%
5	Cuenca	13,0%
6	Jaén	13,4%
7	Murcia	13,4%
8	Cáceres	13,5%
9	Huesca	13,6%
10	Toledo	13,6%

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE, AEAT y portales inmobiliarios





**Nº DE AÑOS DE AHORRO DE UN HOGAR MEDIO PARA AFRONTAR LA ENTRADA EN LA COMPRA DE UNA VIVIENDA**



**CIUDADES CON MAYOR Nº DE AÑOS**

Top	Ciudad	Nº de años
1	San Sebastián	12,5
2	Barcelona	11,7
3	Madrid	10,0
4	Palma	9,4
5	Bilbao	9,3
6	Cádiz	8,5
7	Málaga	8,4
8	Sevilla	7,7
9	Vitoria	7,5
10	Coruña, A	7,2

**CIUDADES CON MENOR Nº DE AÑOS**

Top	Ciudad	Nº de años
1	Lleida	3,4
2	Murcia	3,8
3	Teruel	3,8
4	Ciudad Real	3,9
5	Castellón de la Plana	4,0
6	Cuenca	4,1
7	Jaén	4,2
8	Cáceres	4,2
9	Huesca	4,2
10	Toledo	4,2

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE, AEAT y portales inmobiliarios

### Comprador: pareja con dos sueldos mínimos interprofesionales

En este caso hemos realizado el estudio suponiendo que el comprador presenta unos ingresos equivalentes a dos sueldos mínimos interprofesionales (SMI) o dos personas y cada una con un S.M.I. de 950 € en 14 pagas. Esta última situación es muy común entre los jóvenes.

Para la estimación del esfuerzo hipotecario se ha considerado los siguientes parámetros: piso de 75 m<sup>2</sup>, precios de oferta en venta, la renta disponible de dos el salarios mínimos interprofesionales (950 € y 14 pagas) y un préstamo con una relación de "loan to value" del 80%, con los tipos de interés medios actuales y un plazo de 25 años.

En las estimación del número de años de ahorro para la compra de la vivienda se ha considerado que el comprador necesita reunir el 20% del precio de compra más los gastos adicionales asociados a la operación, y además que sólo podrán destinar al ahorro el 30% de su renta disponible anual.

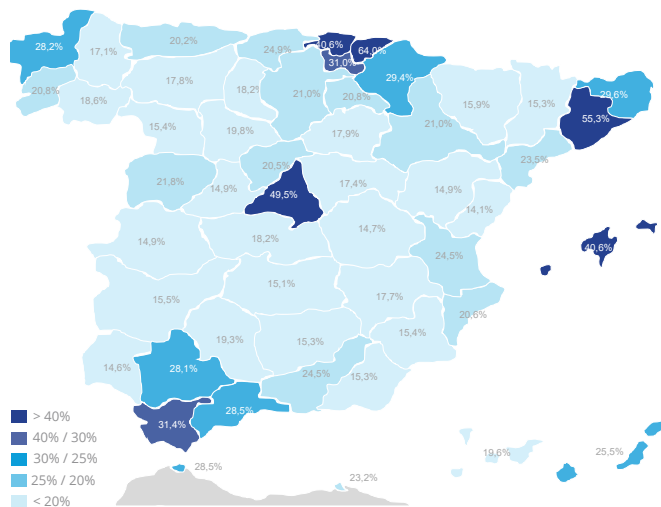
De los resultados del estudio se desprende que el acceso a la vivienda se complica mucho en algunas ciudades con tasas de esfuerzo superiores al 35%, concretamente en las siguiente ciudades:

San Sebastián es la ciudad presenta un mayor esfuerzo hipotecario, con un 64% de los ingresos, y necesitaría 17,6 años de ahorro para poder conseguir la entrada y sus gastos de compra. Le siguen Barcelona con un esfuerzo de 55% y 15,3 años, Madrid con un esfuerzo del 49% y 13,7 años, Bilbao y Palma con un esfuerzo del 41% y 11 años.

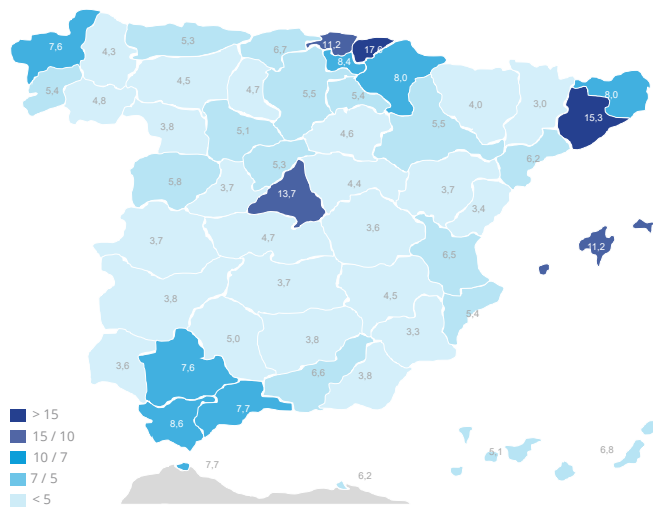
*El acceso a la compra de vivienda por parte de los jóvenes se complica en 5 ciudades: San Sebastián, Barcelona, Madrid, Bilbao y Palma.*



**ESFUERZO HIPOTECARIO DE COMPRA DE UNA PAREJA "MILEURISTA"**



**Nº DE AÑOS DE AHORRO DE UNA PAREJA "MILEURISTA" PARA AFRONTAR LA ENTRADA EN LA COMPRA DE UNA VIVIENDA**



**CIUDADES CON MAYOR ESFUERZO**

**CIUDADES CON MAYOR Nº DE AÑOS**

Top	Ciudad	% Renta disponible
1	San Sebastián	64,0%
2	Barcelona	55,3%
3	Madrid	49,5%
4	Bilbao	40,6%
5	Palma	40,6%
6	Cádiz	31,4%
7	Vitoria	31,0%
8	Girona	29,6%
9	Pamplona	29,4%
10	Ceuta	28,5%

Top	Ciudad	Nº de años
1	San Sebastián	17,6
2	Barcelona	15,3
3	Madrid	13,7
4	Bilbao	11,2
5	Palma	11,2
6	Cádiz	8,6
7	Vitoria	8,4
8	Girona	8,0
9	Pamplona	8,0
10	Málaga	7,7

**CIUDADES CON MENOR ESFUERZO**

**CIUDADES CON MENOR Nº DE AÑOS**

Top	Ciudad	% Renta disponible
1	Castellón de la Plana	14,1%
2	Huelva	14,6%
3	Cuenca	14,7%
4	Teruel	14,9%
5	Cáceres	14,9%
6	Ávila	14,9%
7	Ciudad Real	15,1%
8	Almería	15,3%
9	Lleida	15,3%
10	Jaén	15,3%

Top	Ciudad	Nº de años
1	Lleida	3,0
2	Murcia	3,3
3	Castellón de la Plana	3,4
4	Huelva	3,6
5	Cuenca	3,6
6	Teruel	3,7
7	Cáceres	3,7
8	Ávila	3,7
9	Ciudad Real	3,7
10	Almería	3,8

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE, AEAT,

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE, AEAT,





# 6

## Mercado de alquiler: Build to rent

En 2019, el mercado residencial fue, junto con oficinas y hoteles, el sector que en España atrajo el mayor volumen de inversión, con más de 2.500 millones de euros, lo que representa cerca de un 25% del total del mercado de inversión en España. De esta cifra, el segmento “multifamily” alcanzó una inversión de 2.000 millones de euros.

Dentro del mercado residencial de alquiler multifamily, es necesario diferenciar entre PRS (“Private Rented Sector”), vivienda en alquiler terminada, y BTR (“Build to Rent”, es decir, los proyectos de desarrollo de viviendas para el alquiler.

Del volumen total de inversión en el sector multifamily en 2019, las operaciones PRS representaron el 48%, en torno a 974 millones de euros y 4.000 viviendas. De manera complementaria, las operaciones de BTR representaron en 2019 un 52% de la inversión residencial multifamily, con un volumen total de 1.065 millones de euros para la construcción de alrededor de 3.660 viviendas en alquiler.

La tendencia de 2020 confirma que esta tipología de inversión ha llegado para quedarse, ya que a pesar de la crisis sanitaria actualmente el volumen de inversión en BTR es de 472 millones (más del 45% del total en 2019) con la intención de poner en marcha otras 2.000 viviendas en el mercado. En los últimos tres años la inversión total en BTR ha ascendido a 1.962 millones de euros, y sus desarrollos planean la construcción de 7.500 viviendas.

En un contexto de tipos de interés bajos, expectativas elevadas de inflación a largo plazo y diferenciales de los bonos del estado cercanos a cero, esta tipología de inversión se ha erigido como una gran alternativa para inversores con bajos costes de capital, debido principalmente a que genera unos rendimientos atractivos frente a unos riesgos contenidos dado el claro cambio de tendencia sociodemográfica a favor del alquiler en un país históricamente ligado al régimen de tenencia en propiedad.

En cuanto a la tipología edificatoria más demandada por el inquilino actual y por ende solicitada por el inversor, merece la pena un análisis detallado. El objetivo de todo ofertante de vivienda en alquiler es maximizar la renta. Partiendo de este axioma, existe una amplia variedad de opciones por las que los distintos inversores se inclinan a la hora de diseñar hogares para sus inquilinos. Se trata de conseguir un diseño atractivo no únicamente a nivel vivienda, sino también a nivel propiedad, con el objetivo de que el conjunto maximice el binomio eficiencia-rentabilidad. Predominan los estudios y las viviendas de dos habitaciones en espacios útiles muy optimizados.

En este punto cobra una especial relevancia el concepto de amenities. Y aquí entran en juego las de carácter más tradicional, como pueden ser la piscina o el gimnasio, pero también las inherentes a una creciente tendencia hacia un espacio de convivencia común.

La mayoría de los inversores se inclina por un lobby espacioso y vistoso dotado de capacidad de almacenamiento (paquetería, de bicicletas...). Algunos apuestan por incluir espacios multidisciplinarios que en ocasiones puedan incluso generar una renta extraordinaria (área de televisión o cine, habitación de yoga...). En ocasiones, los proyectos se complementan con zonas de cafetería o de coworking, pensadas para mejorar la calidad de vida del inquilino, máxime en una situación como la actual en la que el teletrabajo ha irrumpido en nuestras vidas. Además, existe un consenso generalizado sobre la necesidad de dotar a la propiedad de un servicio de conserjería, que debe estar activo durante 12-24 horas.

## *En los últimos tres años se ha invertido en BTR 1.962 millones de euros para desarrollar 7.500 viviendas en alquiler*

Como parte de su objetivo de maximización de rentas, para los inversores es esencial incluir una dotación de parking equilibrada, que normalmente será no superior a una unidad por vivienda, dado que una dotación mayor penalizará la rentabilidad para el inversor.

Por último, existe consenso general entre los inversores en cuanto a la necesidad de incluir mobiliario en las viviendas arrendadas, si bien el grado de equipamiento y el nivel de calidades del mismo variará en función de los niveles de rentas y de las diferentes políticas de inversión.

Se puede concluir, por tanto, que para el éxito arquitectónico o técnico del BTR no hay una fórmula única, sino unos pilares sobre los que los inversores, en función de sus distintas estrategias, van incorporando distintos elementos con el objetivo de desarrollar proyectos con garantías de éxito.

### ¿Y el dilema de la edificabilidad comercial?

Si bien generalmente se priman aquellas parcelas con poco o nulo componente terciario, algunos inversores, como parte de sus estrategias, ven en esta edificabilidad (siempre y cuando la proporción sobre el componente residencial sea la adecuada) una oportunidad de mejorar el atractivo (y por tanto el retorno) del conjunto de la propiedad.

Y para ello buscan operadores cuyo negocio aporte servicios adicionales al inquilino de vivienda (supermercados, gimnasios, panadería, tienda de bicicletas, farmacia, peluquería, guardería en caso de ser un activo más enfocado a inquilinos con hijos, etc.).

Otro aspecto clave es la calidad del servicio de gestión de la propiedad y del proceso de arrendamiento, que, si no es mediante presencia física en la misma propiedad a través de un espacio específico, los inversores tratan de ubicar a una distancia cercana (esto dependerá del volumen de viviendas que el propietario gestione en una determinada localización y de las potenciales sinergias que se puedan generar). Un

proceso de selección y comunicación eficiente y transparente con los inquilinos incrementa de manera significativa los niveles de ocupación, reduciendo insolencias y rotaciones.

### Nuevas regulaciones en el mercado de alquiler

La obsesión del gobierno por la intervención del mercado de vivienda en alquiler añade una elevada incertidumbre para el mercado de inversión, que creemos no se materializará en medidas efectivas que pudieran dañar las expectativas del mercado en los ayuntamientos y comunidades autónomas no controlados por la coalición gubernamental o por los partidos que le apoyan circunstancialmente. No obstante, supone una pésima señal respecto a la seguridad jurídica necesaria para cualquier inversor, que se añade con el gesto, vacío de contenido efectivo, de incremento de la fiscalidad de las socimis españolas. Todas estas medidas y presiones son contraproducentes y van en la tendencia contraria de las necesidades de desarrollo de un parque de viviendas en alquiler moderno y eficiente en España.





### Modalidades del mercado de alquiler

El alquiler es una opción muy consolidada y en continuo crecimiento en la que existen diferentes alternativas. En los últimos años, el alquiler tradicional ha evolucionado generando nuevos conceptos de atractivos para diferentes grupos de población.

Analizando las diferentes alternativas que existen a nivel mundial las agruparemos en las siguientes categorías:

#### ALQUILER TRADICIONAL

Es el formato estándar en el que un individuo busca una casa que se alquila y acuerda con el propietario el precio a pagar. El precio del alquiler solo cubre el espacio privado. Los usos y servicios adicionales no están incluidos y deben ser administrados por el inquilino. Cualquier servicio adicional debe ser asumido por el inquilino.

#### CO-LIVING

Es una nueva forma de vida inspirada en el pasado, en la comunidad y en el intercambio de experiencias. Espacios privados muy pequeños a cambio de generosas áreas comunes. Ofrece espacios comunitarios como bar, restaurante, gimnasio, biblioteca, área de lavado, terraza, coworking... Se busca utilizar este espacio común para

conectar personas, creando espacios colaborativos y ambientes diferentes y divertidos. Mezcla gente nueva, nuevas ideas y nuevas experiencias.

En esta alternativa el inquilino paga por su espacio privado y por las áreas comunes compartidas con el resto de inquilinos. Predominan los servicios y el sentido de comunidad. El perfil del cliente es mayoritariamente de jóvenes con sus primeros trabajos.

#### MULTIFAMILIAR BTR

Esta alternativa habitacional se desarrolla en exclusivos edificios de viviendas de alquiler donde los usuarios pagan un precio por vivienda, zonas comunes y servicio premium. Además, se proporciona un servicio de conserjería que ayuda al inquilino en cualquier necesidad. La demanda mayoritariamente proviene de inquilinos de 28 a 45 años.

#### ALQUILER CORPORATIVO

Es un tipo de vivienda destinada a ejecutivos. Se caracteriza por estar cerca de entornos laborales y brindar servicios completos que facilitan el trabajo. El perfil de demanda más común de esta tipología son los ejecutivos que pasan largas temporadas en otras ciudades por motivos de trabajo.







*Madrid, Barcelona y sus áreas metropolitanas las zonas más demandadas, mientras que las capitales de provincias y grandes núcleos con buenos servicios son nuevos horizontes a conquistar*

### Zonas mas demandadas

Las ciudades de Madrid, Barcelona y sus áreas metropolitanas han sido y siguen siendo las localizaciones que despiertan más apetito inversor. Se trata respectivamente de la primera y la segunda ciudad más importantes de España no sólo en términos de población, sino también como principales motores económicos del país.

No en vano, cada año cien mil personas (en el caso de Madrid) y setenta mil personas (en el caso de Barcelona) llegan a estas ciudades para incorporarse a su entramado laboral. Los inversores no son ajenos a esta tendencia, y han sabido identificar la necesidad de aportar una solución habitacional a un usuario que, en la mayor parte de los casos, carece de los ahorros necesarios para afrontar la compra de una vivienda.

Como principales focos de demanda de vivienda, tanto Madrid como Barcelona presentan una evidente escasez de suelo que provoca que el interés inversor se haya ampliado a determinadas localizaciones de su entorno metropolitano con grandes incrementos de población en los últimos años y con excelentes niveles de servicios, infraestructuras y comunicaciones. Algunos ejemplos serían los municipios de Getafe, Móstoles, Fuenlabrada, Alcalá de Henares o Leganés (para el caso de Madrid) o Badalona, Sabadell, L'Hospitalet de Llobregat o Tarrasa (para el caso de Barcelona).

Siendo evidente el atractivo de estos dos núcleos principales, cada vez son más los inversores que se sienten preparados y han mostrado su interés en expandir esta tipología de inversión a lo largo de otros puntos de la geografía nacional. Y esto no es casualidad. El auge del alquiler es una tendencia que ha llegado para quedarse, algo que distintos players, con altos volúmenes de capital para rentabilizar, han sabido leer a la perfección.

Todos los fundamentales sociodemográficos y económicos actuales así lo indican, pues el cambio de tendencia social y en cuanto a hábitos de consumo de las nuevas generaciones es evidente. Y esto no se circunscribe sólo a Madrid y Barcelona. La compra de vivienda ha dejado en muchos casos de ser una inversión esencial. Tendencia que además se ve reforzada por la repentina irrupción del Covid y sus potenciales efectos en el corto y medio plazo.

La restricción de la financiación y el endurecimiento de sus condiciones, la precariedad laboral, el auge de los contratos a tiempo parcial, se trata sin duda de una larga lista de factores cuyo avance es directamente proporcional a la necesidad de una solución habitacional flexible y sin barreras de entrada. Y esto es precisamente lo que provoca que cada vez sean más las localizaciones que los inversores están dispuestos a analizar: capitales de provincia con núcleos de población importantes, renta per cápita media o alta, una actividad económica relevante, y buenos servicios y comunicaciones.

Algunas ciudades que encajan con estos parámetros y en las que ya se ha comenzado a cerrar transacciones son: Málaga, Valencia, Bilbao, Zaragoza o Sevilla. Pero el listado no acaba aquí, pues la tendencia es expansiva y ya se están comenzando a analizar localizaciones adicionales como San Sebastián, Pamplona, Tarragona, Alicante, Murcia, Córdoba, Granada, Palma de Mallorca, Las Palmas de Gran Canaria o Santa Cruz de Tenerife.

### Razones para invertir

Es un mercado con una oferta escasa, y en general de poca calidad, que no cubre una demanda que se encuentra en expansión y es muy exigente. Este mercado proporciona rendimientos atractivos con poco riesgo, incluso en un contexto de tipos de interés en mínimos históricos, pero requiere de una gran especialización para su optimización



### CONTEXTO ECONÓMICO

- La incertidumbre económica y el incremento del paro harán que una parte de la demanda de vivienda se desplace hacia el alquiler



### ESCASEZ DE OFERTA

- Falta de viviendas de calidad disponibles para cubrir la demanda del mercado.
- El parque de viviendas que está disponible es muy viejo y en general carece de buenas instalaciones y servicios



### INCREMENTO DE LA DEMANDA

- Cambios de hábitos socioculturales tendentes hacia un modelo europeo con mayor peso del alquiler.
- Aumento de la flexibilidad
- Disponibilidad de liquidez
- Limitación de acceso al crédito para la compra
- Movilidad geográfica por motivos laborales
- Aumento de los hogares monoparentales



### BINOMIO RENTABILIDAD/RIESGO

- Mayor rentabilidad de alquiler Vs bonos en del Estado y otros productos financieros
- Poco riesgo. Demanda asegurada en buenas localizaciones



### NUEVOS PLAYERS PROFESIONALIZACIÓN DEL SECTOR

- Crecimiento de fondos interesados en este mercado y muy especializados en el alquiler residencial.
- Desarrollo de nuevos conceptos adaptados a los hábitos de la sociedad



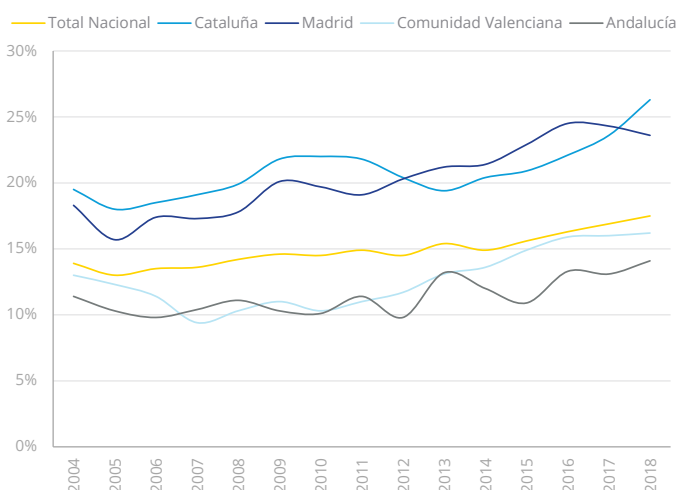




Tal y como se desprende del boletín del Observatorio de la Vivienda y Suelo publicado por el Ministerio de Fomento el porcentaje de hogares en régimen de alquiler a nivel nacional, en apenas 11 años se incrementó en un 29%, pasando de tener una cuota del 13,6% en el año 2007 al 17,5% en 2018.

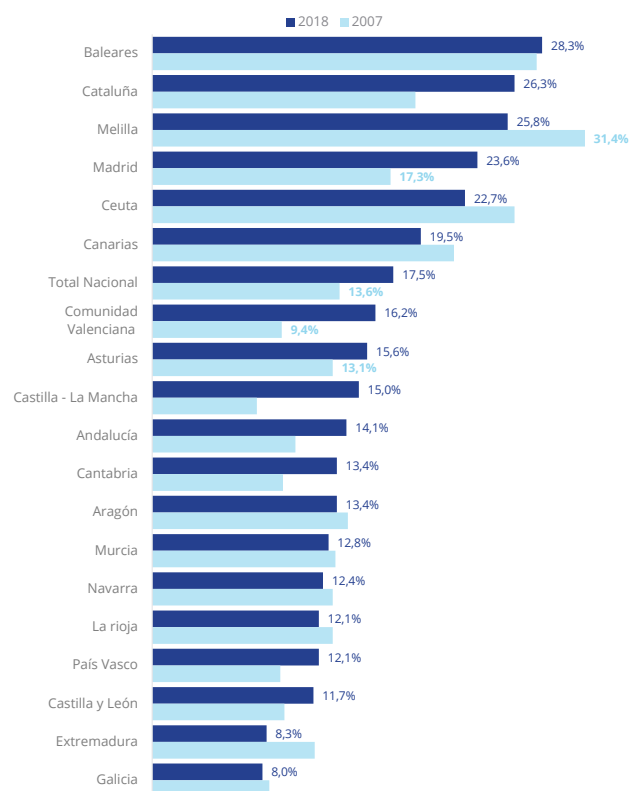
Pero aún queda mucho recorrido, en la UE-19 el mercado de alquiler tiene una cuota media del 33,9%. Históricamente, los países del norte de Europa tienen un porcentaje más alto de vivienda en alquiler. Políticas orientadas a incentivar el mercado de alquiler y hábitos socioculturales son algunas de las razones por lo que los ciudadanos eligen esta opción de vivienda. La cuota de mercado de alquiler más alta en Europa se puede encontrar en países como Suiza (57,5%), Alemania (48,5%), Austria (44,6%) y Dinamarca (39,6%), nuestros vecinos franceses tienen una cuota del 34,9%.

### EVOLUCIÓN DEL % DE HOGARES EN RÉGIMEN DE ALQUILER



En España las comunidades que tienen más desarrollado el mercado de alquiler son Baleares con una cuota del 28%, Cataluña con una cuota del 26% y Madrid con el 24%. Y las que más crecieron fueron la Comunidad Valenciana con un incremento del 72%, seguidas de Cataluña, Madrid y Andalucía con incrementos entre el 36% y 38%.

### % DE HOGARES EN RÉGIMEN DE ALQUILER POR COMUNIDAD



Fuente: Colliers a partir de Eurostat, INE, Ministerio de Fomento.





## Producto óptimo

### CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO

Para lograr una adecuada eficiencia los edificios BTR deben tener una superficie mínima de 6.000 m<sup>2</sup> con el objetivo de alcanzar las 100-150 viviendas.

La combinación del tipo de vivienda dentro del edificio debe ajustarse a la demanda existente en la zona, preferiblemente mediante estudios y viviendas de 1 y 2 dormitorios. Los estudios y viviendas de 1 dormitorio deben tener una superficie entre 40 y 65 m<sup>2</sup>, es importante ofrecer estudios de al menos 40 m<sup>2</sup> que puedan absorber todos los perfiles de este segmento de demanda. Las viviendas de dos dormitorios deberían situarse entre 65 y 85 m<sup>2</sup> de superficie dependiendo del perfil de la demanda.

Estos factores determinan que los municipios sin limitaciones urbanísticas a la densidad de viviendas sean los más atractivos para la inversión.

### LOCALIZACIÓN Y TRANSPORTE PÚBLICO

La ubicación de edificio es fundamental, debe tener buenas comunicaciones y contar con transporte público cercano.

### ZONAS COMUNES, INSTALACIONES Y SERVICIOS

La distribución y calidad de los espacios comunes son dos factores clave en los edificios de BTR.

Lo ideal es que el edificio cuente con plazas de aparcamiento suficientes para cubrir las necesidades de sus inquilinos, lo que no siempre implica que deba haber una plaza por vivienda.

El vestíbulo de entrada debe ser espacioso, brillante, con materiales de alta calidad y que conecte a las zonas de ocio. Este espacio también debe contener un área con buzones amplios. Los usuarios compran cada vez más on-line y el espacio debe estar preparado para administrar los paquetes. Los nuevos proyectos ya están considerando zonas de casilleros donde los paquetes se pueden almacenar hasta que sean recogidos por los inquilinos.

Deben crearse zonas sociales amplias, cómodas y acordes con las actividades de los futuros inquilinos. Por ejemplo, zona de televisión, cine, salón de usos múltiples, zonas de relax .... Algunas de estas instalaciones pueden ser de uso exclusivo de los inquilinos previa reserva. En algunos casos, se puede cobrar una tarifa mínima por el uso y disfrute exclusivo de un espacio. Así, los usuarios pueden disfrutar de la privacidad e invitar a otras personas.

Las zonas deportivas son imprescindibles y constituyen una de las áreas más demandadas por los inquilinos. Muchos pueden ofrecer clases virtuales de yoga, pilates o gimnasia.

Con el fin de generar una mayor interacción con el resto del proyecto, se pueden establecer algunas zonas abiertas como una cafetería, un bar o un mercado ecológico.

También es interesante dotar de un área de coworking versátil que permita combinar trabajo y comodidad.

## GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Otro aspecto clave del éxito de estos proyectos son los gestores y administradores del edificio, que se encargarán entre otras funciones de recibir a los inquilinos, realizar el proceso de selección, orientarlos y resolver las dudas que puedan tener. Se recomienda un gestor líder en el sector que haya demostrado éxito en proyectos anteriores. Este administrador será el responsable de asegurar el nivel de servicio del edificio y la satisfacción de los inquilinos.

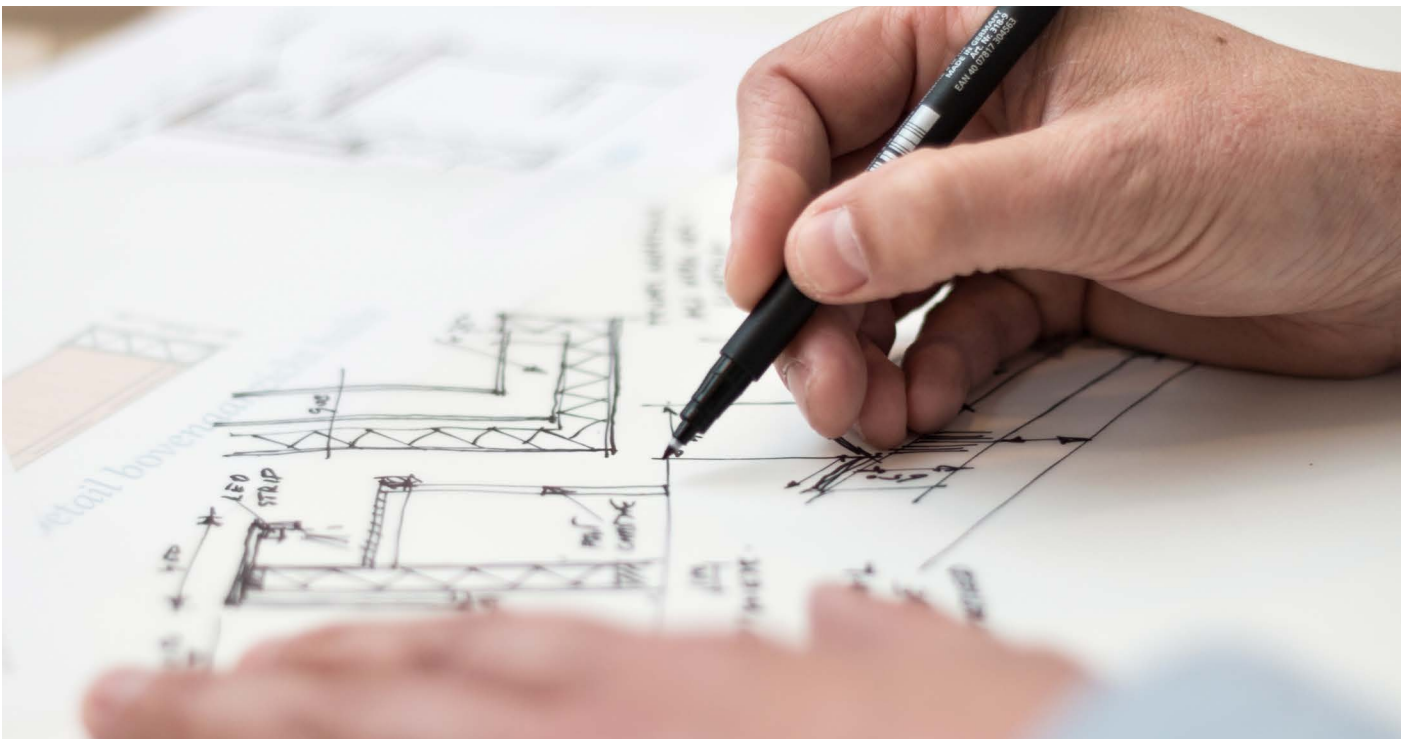
En determinados mercados internacionales ya desarrollados, se incluye la figura del "community manager", responsable de "cuidar" a los propios inquilinos y generar actividades. Esta figura es importante no sólo porque está al tanto de las necesidades de los inquilinos sino también porque ayuda a mejorar la experiencia de los usuarios, y además de generar ingresos adicionales. Por poner un ejemplo, en uno de los proyectos en Londres, se organizó una cena con uno de los eliminados de Master Chef UK en la que los inquilinos debían pagar. Recibieron más solicitudes que las plazas disponibles, y quienes asistieron a la cena reservaron el espacio (salón social).

## ALQUILERES Y OTROS INGRESOS

Este tipo de producto, administrado por una empresa profesional puede alcanzar ingresos entre un 11-30% por encima del mercado. No sólo obtienen ingresos por el alquiler de las viviendas sino también a través alquiler de muebles, electrodomésticos, aparcamiento, zonas comunes, por uso de mascotas, reserva de un espacio exclusivo (por ejemplo, terraza) o de servicios extras como gestión de facturas, limpieza adicional, servicio de conserjería, lavandería, etc.

## COMUNICACIONES

Toda comunidad debe estar conectada a través de una aplicación donde se reporten las incidencias del inmueble y se facilite cualquier comunicación de los inquilinos, como una reparación en una casa.



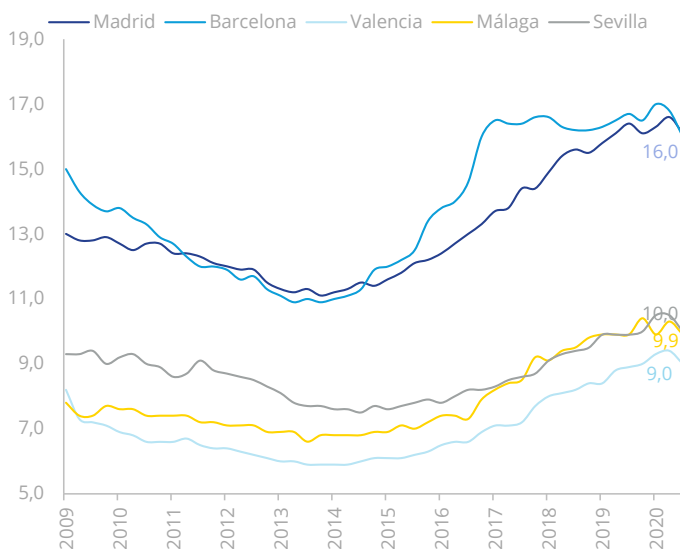
## Rentabilidades y rentas medias de alquiler en capitales de provincia

En el año 2014 las rentas de alquiler en Madrid tocaron suelo y desde entonces han estado creciendo de una manera constante hasta abril de 2020, acumulando una revalorización cercana al 40-50% en los últimos 6 años. La crisis sanitaria ha cambiado su tendencia y se han registrado retrocesos de casi un 4% respecto a los máximos que logró a principios de 2020, situando la renta media de alquiler en 16 €/m<sup>2</sup>/mes en Madrid y Barcelona, mientras que en Sevilla y Málaga lo hacía en 10 €/m<sup>2</sup>/mes y en Valencia en 9 €/m<sup>2</sup>/mes. La evolución en Barcelona ha sido algo diferente. En el año 2015, coincidiendo con las entrada en la alcaldía de la formación política "En Comú Podem" la renta media de alquiler experimento un crecimiento muy rápido hasta el año 2017, acumulando en apenas dos años un crecimiento del 45%, en dicho año se produjeron tensiones políticas de índole soberanista y desde entonces la renta de alquiler se ha mantenido casi plana hasta principios de 2020.

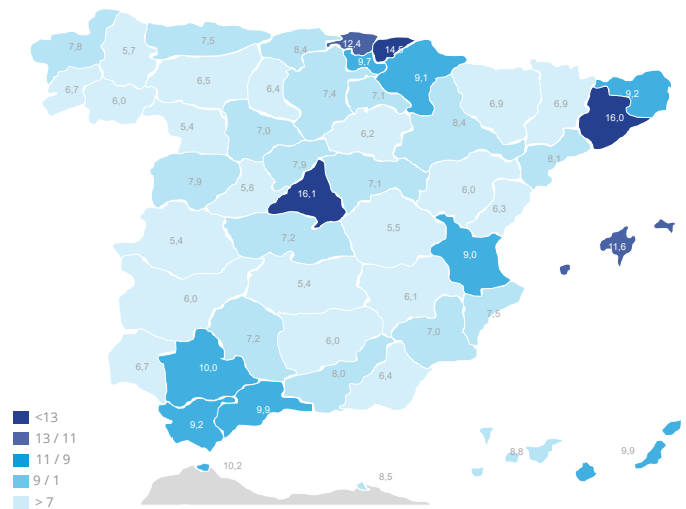
Las ciudades con las rentas medias más elevadas son Madrid y Barcelona. Estas ciudades tienen una fuerte demanda y cuentan con mercados de alquiler muy desarrollados pero con una oferta insuficiente. Le siguen San Sebastián (14,5), Bilbao (12,4) y Palma (11,6). El resto de capitales de provincia se sitúan con rentas de alquiler por debajo de 10 €/m<sup>2</sup>.

Las rentabilidades brutas medias se mueven en una horquilla entre el 3,6% de San Sebastián al 7% de Sta. Cruz de Tenerife. Madrid tiene una rendimiento medio del 5,2%, Barcelona del 4,9%, Málaga del 5,5%, Sevilla del 5,7% y Valencia del 5,9%.

## EVOLUCIÓN DE LA RENTA MEDIA DE ALQUILER (€/M<sup>2</sup>/MES)



## RENTA MEDIA DE ALQUILER (€/M<sup>2</sup>/MES)



Top	Ciudad	Renta media (€/m <sup>2</sup> /mes)	Rentabilidad
1	Madrid	16,1	5,2%
2	Barcelona	16,0	4,6%
3	Donostia	14,5	3,6%
4	Bilbao	12,4	4,9%
5	Palma	11,6	4,6%
6	Ceuta	10,2	5,7%
7	Sevilla	10,0	5,7%
8	Málaga	9,9	5,5%
9	Las Palmas de Gran Canaria	9,9	6,2%
10	Vitoria	9,7	5,0%
11	Cádiz	9,2	4,7%
12	Girona	9,2	5,0%
13	Pamplona	9,1	4,9%
14	Valencia	9,0	5,9%
15	Santa Cruz de Tenerife	8,8	7,1%
16	Melilla	8,5	5,8%
17	Zaragoza	8,4	6,4%
18	Santander	8,4	5,4%
19	Tarragona	8,1	5,5%
20	Granada	8,0	5,2%

Fuente: Colliers a partir de datos de portales inmobiliarios



*La crisis del covid ha provocado una contracción de los precios de alquiler en los últimos 6 meses*



## Tasas de esfuerzo para el alquiler en capitales de provincia

A partir de la renta media disponible por hogar proporcionada por la AEAT a través del INE y la renta media de oferta en alquiler, hemos realizado un estudio para determinar en cada capital de provincia el esfuerzo necesario de un hogar medio para arrendar una vivienda tipo de 75 m<sup>2</sup>. El esfuerzo mide la cantidad de ingresos que debe emplear un hogar para hacer frente al arrendamiento de la vivienda y se expresa como un porcentaje sobre su renta disponible.

Del estudio se desprende que las familias de Barcelona son las que más esfuerzo deben realizar para vivir en alquiler, concretamente necesitan emplear el 38% de sus ingresos para hacer frente al pago del arrendamiento. Le siguen Madrid, con una tasa de esfuerzo del 36%, Málaga, San Sebastián, Bilbao con un 32%, Sevilla y Palma con un 30%. De las 52 ciudades, 38 tienen sus niveles de esfuerzo por debajo del 25% y la ciudad que necesita un esfuerzo menor es Ciudad Real con un 15%.

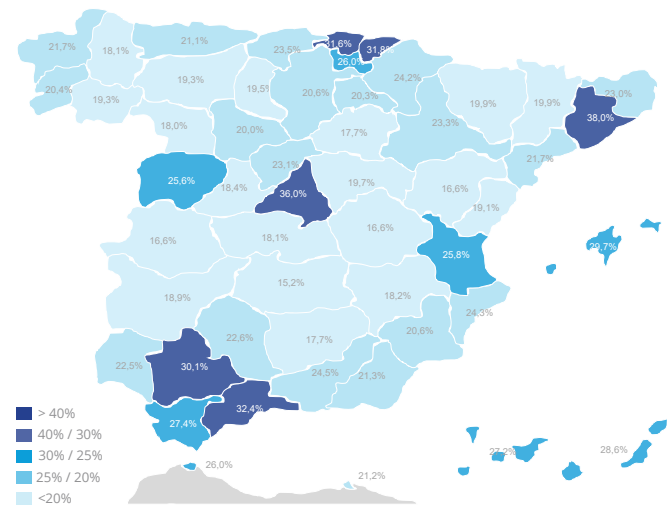
Los niveles de esfuerzo para alquilar de una familia media son bastante asumibles.

Hemos realizado el mismo estudio suponiendo que el ocupante es un inquilino con ingresos equivalentes a dos sueldos mínimos interprofesionales (SMI) o dos personas y cada una con un S.M.I. de 950 € en 14 pagas. Esta última situación es muy común entre los jóvenes.

Para este escenario la situación se complica bastante en 5 ciudades; Madrid y Barcelona donde la tasa de esfuerzo alcanza el 54%, San Sebastián con 49%, Bilbao con 42% y Palma 39%. El resto de las ciudades se sitúan entre un 35% y 18%, niveles bastante aceptables.

*El esfuerzo de una familia media para alquilar requiere menos de una tercera parte de sus ingresos en todas las capitales excepto en Barcelona que precisa un 38% y en Madrid un 36%*

## ESFUERZO ECONÓMICO PARA ALQUILAR DE UN HOGAR MEDIO



### CIUDADES CON MAYOR ESFUERZO

Top	Ciudad	% Renta disponible
1	Barcelona	38,0%
2	Madrid	36,0%
3	Málaga	32,4%
4	Donostia	31,8%
5	Bilbao	31,6%
6	Sevilla	30,1%
7	Palma	29,7%
8	Las Palmas de Gran Canaria	28,6%
9	Cádiz	27,4%
10	Santa Cruz de Tenerife	27,2%

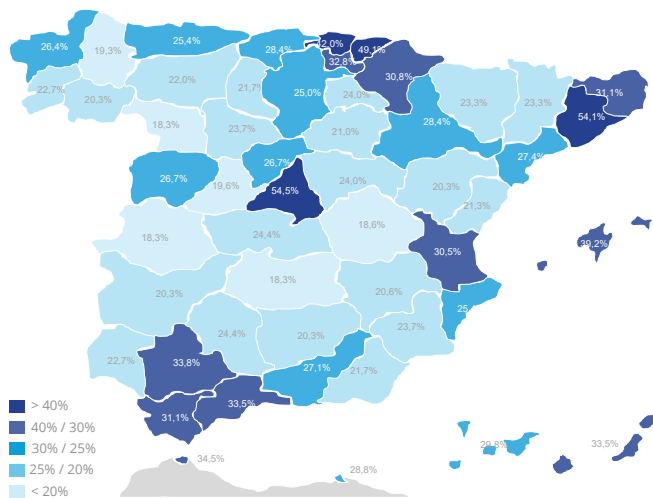
### CIUDADES CON MENOR ESFUERZO

Top	Ciudad	% Renta disponible
1	Ciudad Real	15,2%
2	Cáceres	16,6%
3	Cuenca	16,6%
4	Teruel	16,6%
5	Soria	17,7%
6	Jaén	17,7%
7	Zamora	18,0%
8	Lugo	18,1%
9	Toledo	18,1%
10	Albacete	18,2%

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE, AEAT y portales inmobiliarios



## ESFUERZO ECONÓMICO PARA UNA PAREJA CON DOS S.M.I.



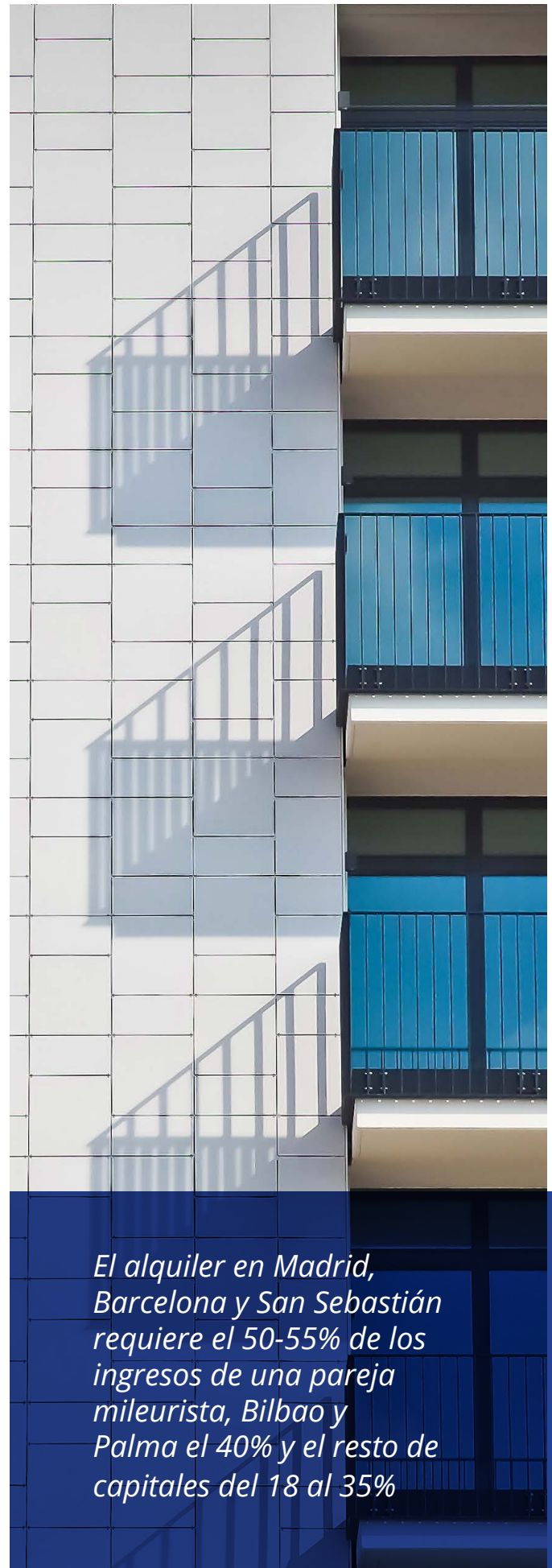
### CIUDADES CON MAYOR ESFUERZO

Top	Ciudad	% Renta disponible
1	Madrid	54,5%
2	Barcelona	54,1%
3	Donostia	49,1%
4	Bilbao	42,0%
5	Palma	39,2%
6	Ceuta	34,5%
7	Sevilla	33,8%
8	Málaga	33,5%
9	Las Palmas de Gran Canaria	33,5%
10	Vitoria	32,8%

### CIUDADES CON MENOR ESFUERZO

Top	Ciudad	% Renta disponible
1	Ciudad Real	18,3%
2	Cáceres	18,3%
3	Zamora	18,3%
4	Cuenca	18,6%
5	Lugo	19,3%
6	Ávila	19,6%
7	Teruel	20,3%
8	Jaén	20,3%
9	Badajoz	20,3%
10	Ourense	20,3%

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE, AEAT y portales inmobiliarios



*El alquiler en Madrid, Barcelona y San Sebastián requiere el 50-55% de los ingresos de una pareja mileurista, Bilbao y Palma el 40% y el resto de capitales del 18 al 35%*





# A1

## Madrid

### Mercado Residencial

Durante los seis primeros meses de año se ha observado una disminución de la demanda de vivienda, principalmente de segunda mano, motivada por la crisis sanitaria que ha desencadenado el COVID-19.

Esta tendencia se estima que continúe durante los próximos meses, debido al descenso del poder adquisitivo de las familias. Aunque de momento la obra nueva no se ha visto afectada por esta situación, se prevé también un descenso en la misma, aunque más moderado, cuyo alcance dependerá de la evolución de la pandemia.

Además, también motivado por el impulso del teletrabajo, la demanda ha cambiado hacia la vivienda unifamiliar con mejores terrazas o un jardín particular a las afueras de las ciudades en zonas bien comunicadas y con menos densidad de población.

Respecto a la oferta, prevemos que en el mercado de obra nueva tendrá una producción significativamente menor en los próximos dos años, centrándose más los promotores en la entrega de las viviendas lanzadas y siendo más prudentes en el inicio de nuevas promociones.

La crisis afecta a las promociones en curso en diferente medida en función de su grado de avance. Las promociones que ya están lanzadas con la construcción avanzada, en la

que los clientes ya han invertido una parte importante de su precio, el riesgo de cancelación de contratos privados es poco significativo. En promociones sin licencia o en fase de precomercialización donde los clientes sólo han señalado su interés en la compra, probablemente un porcentaje importante pueden darse de baja de esas promociones. Como resultado algunas promociones que estaban en fases muy iniciales ralentizarán sus ritmos de venta. Las limitaciones a la financiación a promotores, junto con una mayor prudencia de éstos, reducirá la oferta en los próximos años.

#### Precios

##### SEGUNDA MANO

La evolución de los precios de vivienda se comportará de manera diferente dependiendo de su tipología. Los precios de mercado de segunda mano ya han experimentado un retroceso del 4,9% en Madrid, con claras diferencias entre los distritos más céntricos (Salamanca, Chamberí, Retiro, etc.) con caídas inferiores al 1.5% y los periféricos, donde las caídas superan en la mayoría de los casos el 5%, con Vallecas a la cola (7.4%).

##### OBRA NUEVA

En cuanto a los precios de obra nueva, no se esperan fuertes caídas, aunque esto dependerá del alcance y la evolución de

la situación sanitaria. Esto se debe a que, al contrario que en la anterior crisis financiera, los promotores están en una situación de fortaleza financiera que les permite gestionar su obra en curso sin reducir precios, salvo en casos puntuales. No obstante, los promotores tendrán que adecuar sus costes de estructura y su actividad hacia un nuevo mercado, más centrado en alquiler y en productos alternativos y flexibles.

### HIGH-END

Respecto al residencial de lujo, siempre se comporta como un valor refugio en momentos de incertidumbre ofreciendo seguridad para el inversor de alto nivel por lo que el momento es idóneo para este tipo de proyectos.

En lo que se refiere a Madrid capital, se encuentra entre las principales capitales europeas para la inversión inmobiliaria de lujo. La gran calidad de vida, gracias al clima, el saber vivir y la cultura, sitúan a Madrid entre la élite mundial de lujo propiciando que en los últimos años una gran cantidad de compradores hayan considerado a Madrid como una excelente ciudad para invertir y vivir en ella frente a otras ciudades europeas. Esto, sumado a la delicada situación en Venezuela y México ha impulsado aún más a la ciudad en los últimos años por lo que no observamos un agotamiento en el mercado de super lujo.

- Apreciamos cierta ralentización en los ritmos de venta debido principalmente a las dificultades para viajar por la pandemia.
- Los áticos y las viviendas con amplias terrazas o jardín en el centro de las ciudades son bienes escasos y muy demandados, y esta pandemia no ha hecho más que aumentar el apetito que había por este tipo de productos.
- Los servicios comunitarios siguen siendo un factor determinante a la hora de la toma de decisión de compra. Además de todos los servicios relacionados con el deporte y la salud, el servicio "concierge" está muy demandado entre los compradores de viviendas de alto standing.



### ↑ RESIDENCIAL DE LUJO Óptimo estado de forma



### ↑ OBRA NUEVA PROMOCIÓN INICIADA Buen ritmo y pocas probabilidades de cancelación



### ↓ OBRA NUEVA PROMOCIÓN SIN INICIAR Ritmo más lento y endurecimiento condiciones de financiación



# 01 Análisis de la demanda

## ANÁLISIS PROVINCIAL

La provincia de Madrid registró durante la primera mitad de 2020 el 13% del total de las transacciones de vivienda usada en España y el 21% de las operaciones de vivienda nueva. En total se materializaron más de 27.000 operaciones, lo que da una idea del tamaño que tiene el mercado de Madrid.

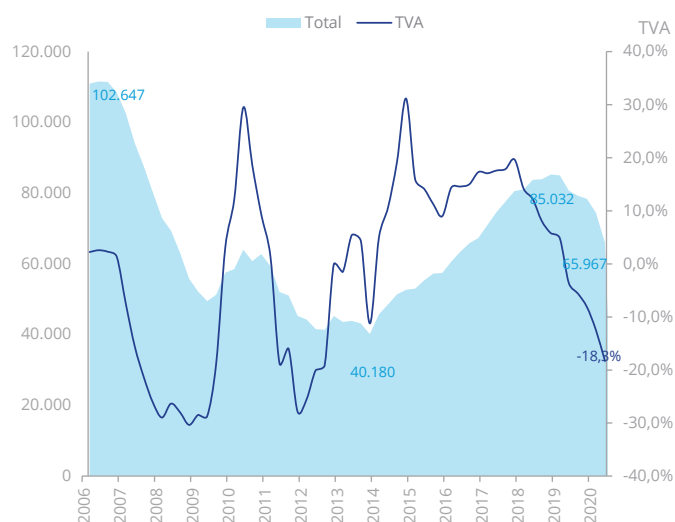
El volumen total de transacciones en la provincia ha tenido un comportamiento positivo desde 2013 hasta el último trimestre de 2019, en el que registró su máximo valor tras

la anterior crisis, con más de 85.000 transacciones. Sin embargo, cabe destacar que el número de transacciones descendió en 2019 un 8% respecto al 2018, e inició un cambio de tendencia bajista que se ha acentuado con el estallido de la crisis sanitaria, registrándose descensos del cerca del 31% en la primera mitad de 2020 respecto al mismo periodo de 2019.

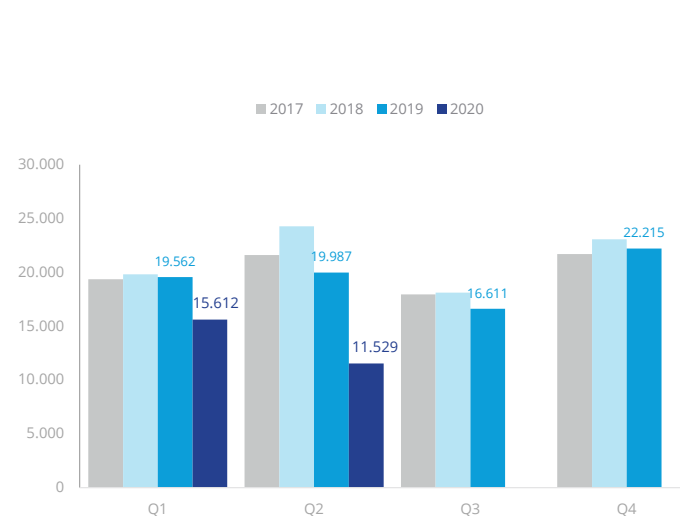
		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	39.549		4.642		34.907	
	H2	38.826		5.970		32.856	
	<b>Total</b>	<b>78.375</b>	<b>-8,1%</b>	<b>10.612</b>	<b>-1,0%</b>	<b>67.763</b>	<b>-9,1%</b>
2020	Q1	15.612	-20,2%	2.286	2,9%	13.326	-23,1%
	Q2	11.529	-42,3%	2.450	1,2%	9.079	-48,3%
	<b>H1</b>	<b>27.141</b>	<b>-31,4%</b>	<b>4.736</b>	<b>2,0%</b>	<b>22.405</b>	<b>-35,8%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

## N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*



## TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRE



\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*El mercado de obra nueva capta  
1 de cada 5 transacciones de  
viviendas durante el primer  
semestre de 2020*





### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

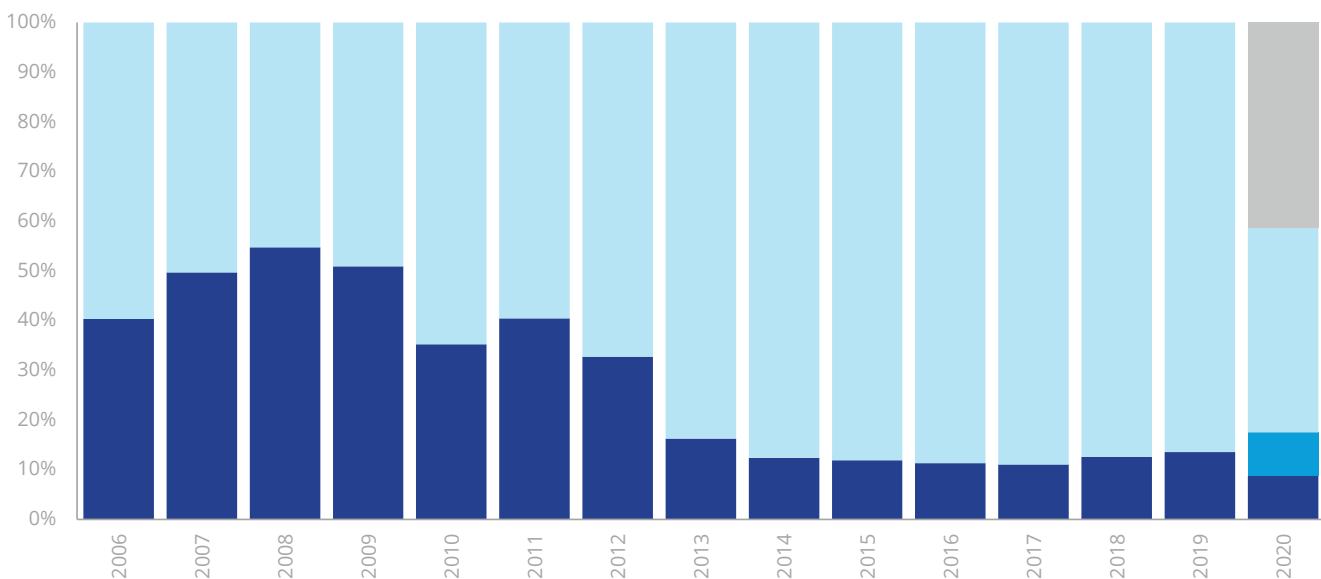
El mercado de obra nueva lleva aparejado un periodo de decalaje para adaptar la oferta a la demanda. Tras la crisis de 2008 se vio cómo la sobreoferta de obra nueva creada en el boom tardó varios años en absorberse. En 2008, el porcentaje de transacciones de obra nueva, se situaba en máximos y alcanzaba una cuota de mercado algo superior al 50% sobre el total de transacciones de viviendas .

Tras la reactivación económica y el aumento de transacciones en viviendas a partir de 2013, vemos cómo las de nueva construcción no empiezan a crecer hasta 2016, a pesar de ser Madrid la primera región en notar este efecto. Tras la gran

caída en 2013, el peso de las transacciones de obra nueva en la provincia se mantuvo estable (10%) hasta 2017, y desde entonces poco a poco ha ido ganando cuota de mercado hasta alcanzar un 15% en 2019 , convirtiéndose en un 21% en el primer semestre el 2020.

Consideramos que la tendencia al alza de la obra nueva sobre la de segunda mano continuará, superando el porcentaje de 2019 en 2020, por lo que estimamos que el mayor descenso por la crisis se dará en las transacciones de segunda mano, donde se espera un retroceso del número total de las mismas en torno al 34% en 2020 con respecto a 2019.

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N VS S.M

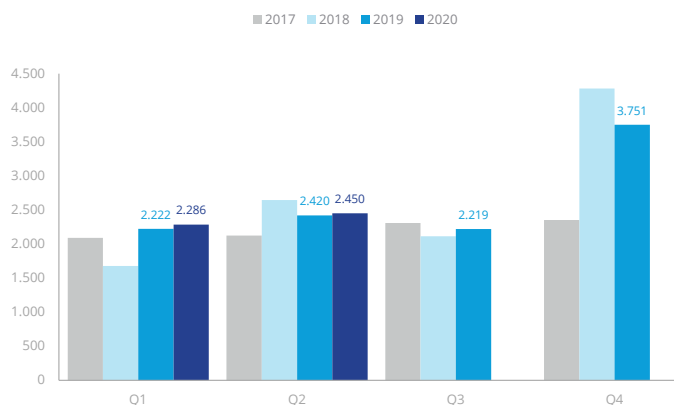


Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

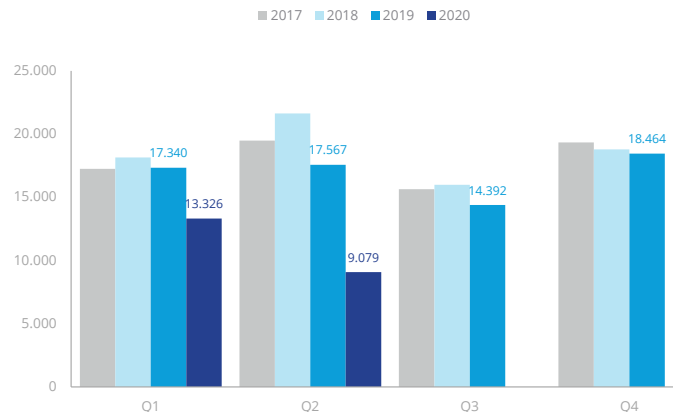


*En el primer semestre del año las ventas de vivienda de obra nueva lograron crecer un 2%, mientras que la usada se derrumbó un 35% respecto al año anterior*

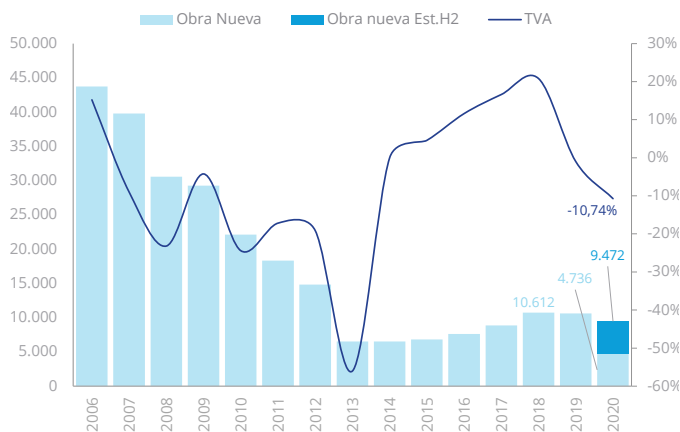
**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.**



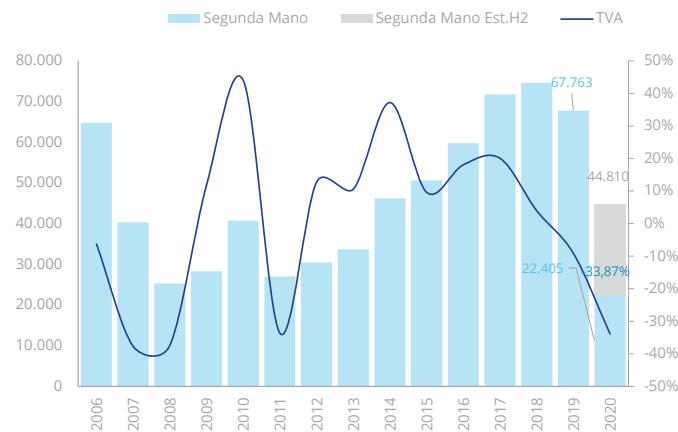
**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.**



**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***



**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***



\*Est.H2: Estimación para del segundo semestre - TVA: Tasa de variación anual  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



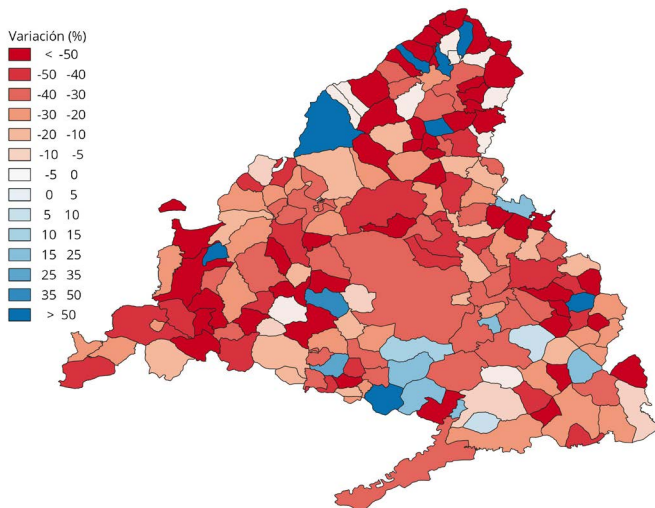
## Análisis de la demanda total por municipios

Madrid capital concentra la mayor parte de las transacciones de la provincia con un 50% de cuota, y su área metropolitana capta algo más del 25%. Por actividad, detrás de la ciudad de Madrid, destaca Getafe con más del 4% de las operaciones y Alcalá de Henares con el 2,6%.

A pesar de la pandemia y su impacto en el mercado residencial, 19 municipios han experimentado variaciones de crecimiento positivas en lo que llevamos de año respecto al promedio del año 2019. El municipio que ha tenido un mayor aumento porcentual en el número de transacciones es Torrejón de Velasco. Sin embargo, cabe destacar municipios como Boadilla del Monte, Pinto y Valdemoro, donde el volumen total de transacciones es más elevado que en el anterior municipio y las tasas de crecimiento se sitúan por encima del 20%.

Por su parte Getafe, con un crecimiento del 14%, es el municipio que materializa el mayor número de operaciones (1.129)

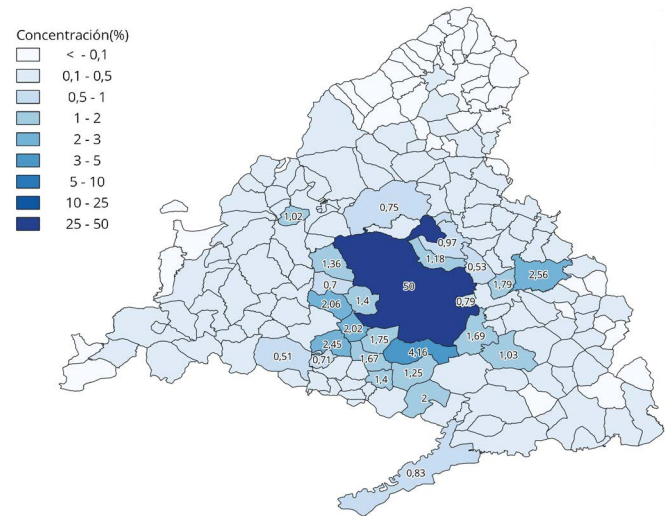
## VARIACIÓN DEL N° DE TRANSACCIONES



## MUNICIPIOS CON MAYOR CRECIMIENTO

Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Crecimiento
1	Torrejón de Velasco	34	105	517,6%
2	Boadilla del Monte	827	559	35,2%
3	Moraleja de Enmedio	46	29	26,1%
4	Pinto	557	340	22,1%
5	Valdemoro	897	543	21,1%
6	Velilla de San Antonio	126	76	20,6%
7	Getafe	1.984	1.129	13,8%
8	Campo Real	72	38	5,6%

## DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



## MUNICIPIOS CON MAYOR NÚMERO DE TRANSACCIONES

Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Peso
1	Madrid	40.399	13.570	50,00%
2	Getafe	1.984	1.129	4,16%
3	Alcalá de Henares	2.577	695	2,56%
4	Móstoles	1.781	666	2,45%
5	Boadilla del Monte	827	559	2,06%
6	Alcorcón	1.316	549	2,02%
7	Valdemoro	897	543	2,00%
8	Torrejón de Ardoz	1.451	487	1,79%
9	Leganés	1.288	476	1,75%
10	Rivas-Vaciamadrid	1.508	460	1,69%
11	Fuenlabrada	1.343	454	1,67%
12	Parla	1.238	381	1,40%
13	Pozuelo de Alarcón	807	381	1,40%
14	Rozas de Madrid, Las	1.060	368	1,36%
15	Pinto	557	340	1,25%
16	Alcobendas	1.165	321	1,18%
17	Arganda del Rey	928	279	1,03%
18	Collado Villalba	874	276	1,02%
19	San Sebastián de los Reyes	997	263	0,97%
20	Aranjuez	670	225	0,83%



*Madrid y su área metropolitana concentran más del 75% de las compras de viviendas.*



*Cuatro municipios, Getafe, Boadilla del Monte, Valdemoro y Rivas-Vaciamadrid, captan un tercio de la demanda total, Madrid capital por su parte casi otro tercio.*





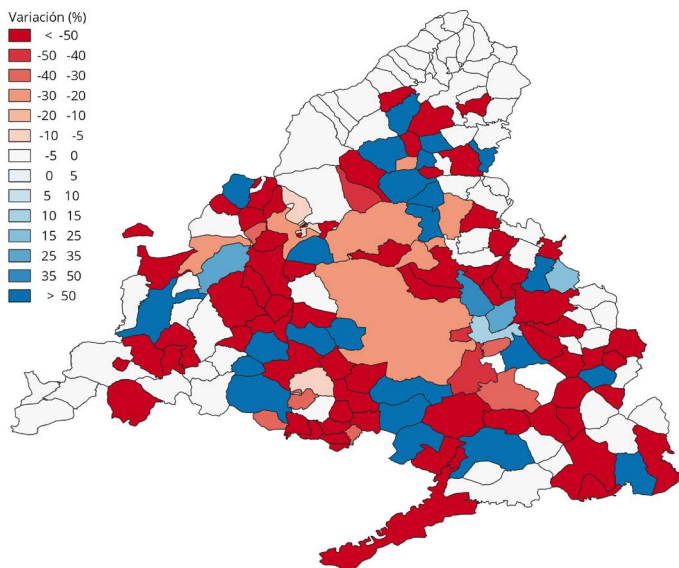
### Análisis de la demanda de obra nueva por municipios

En el primer semestre de 2020, MADrid Capital continua concentrando el mayor número de transacciones de vivienda nueva con un 31,6% del total de operaciones. Esta cuota es ligeramente inferior a la alcanzada en 2019 (37%).

Durante la primera mitad de 2020, Getafe se ha posicionado como el segundo municipio en términos de transacciones de obra nueva con un 13%, seguido de Boadilla del Monte y Valdemoro. En 2019 el municipio de Rivas-Vaciamadrid ocupó la segunda posición captando el 8% de las transacciones de obra nueva, pero en lo que llevamos de 2020 ha registrado una caída de operaciones cercana al 50%, aún así sigue manteniendo una cuota importante del 4,6%.

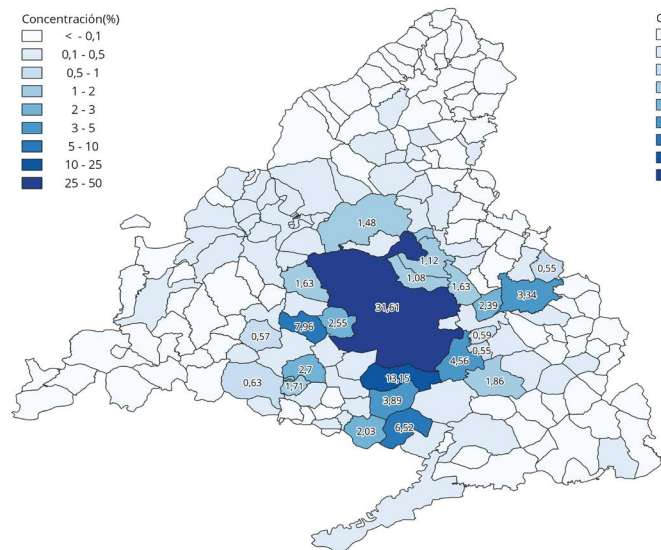
En total hay 32 municipios con crecimiento positivo de transacciones de obra nueva, entre los que destacan, además de los anteriores, Pozuelo, Pinto o Torrejón tanto por número de transacciones como por crecimiento.

### VARIACIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES



Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Crecimiento
1	Torrejón de Velasco	0	96	-
2	Velilla de San A.	7	26	642,86%
3	Brunete	15	27	260,00%
4	Valdemoro	174	309	255,17%
5	S. Agustín de G.	12	21	250,00%
6	Pinto	106	184	247,17%
7	Getafe	489	623	154,81%
8	Navalcarnero	36	30	66,67%
9	Pozuelo de Alarcón	147	121	64,63%
10	Paracuellos de Jarama	107	77	43,93%
11	Torrejón de A.	170	113	32,94%
12	Meco	44	26	18,18%

### DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Peso
1	Madrid	3.919	1.497	31,61%
2	Getafe	489	623	13,15%
3	Boadilla del Monte	364	377	7,96%
4	Valdemoro	174	309	6,52%
5	Rivas-Vaciamadrid	860	216	4,56%
6	Pinto	106	184	3,89%
7	Alcalá de Henares	650	158	3,34%
8	Móstoles	271	128	2,70%
9	Pozuelo de Alarcón	147	121	2,55%
10	Torrejón de Ardoz	170	113	2,39%
11	Torrejón de Velasco	0	96	2,03%
12	Arganda del Rey	293	88	1,86%
13	Arroyomolinos	256	81	1,71%
14	Paracuellos de Jarama	107	77	1,63%
15	Rozas de Madrid, Las	161	77	1,63%
16	Colmenar Viejo	196	70	1,48%
17	San Sebastián de los Reyes	240	53	1,12%
18	Alcobendas	344	51	1,08%
19	Navalcarnero	36	30	0,63%
20	Mejorada del Campo	88	28	0,59%

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA EN EL MUNICIPIO DE MADRID

El municipio de Madrid fue el que registró el mayor número de transacciones en todo el país durante la primera mitad del año 2020, con un 7% del total. Durante 2018 y 2019 esta cuota ha oscilado entre el 7,0% y el 7,6%

La proporción de transacciones de la capital frente al total de la provincia ha ido bajando desde el 2015 (58%) hasta estabilizarse en entorno al 50% en los últimos 3 años. La razón de este descenso ha sido el enorme desarrollo que ha tenido su área metropolitana con una oferta de vivienda de calidad a precios más moderados.

El volumen total de transacciones acumulado de los últimos 12 meses en Madrid capital registró su mínimo en 2011,

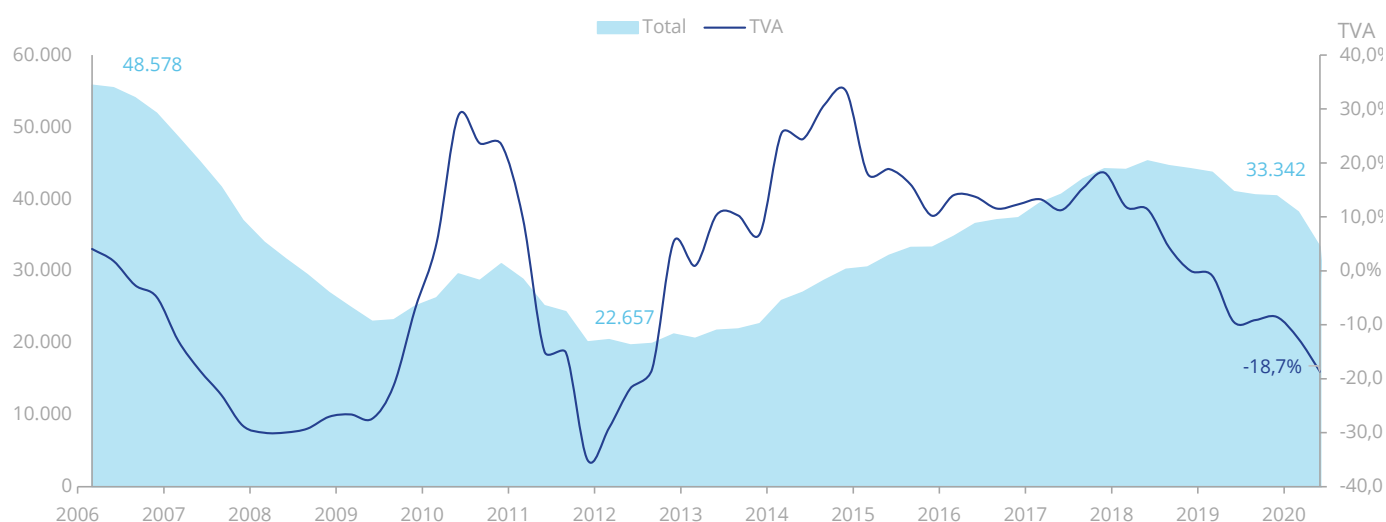
frente al mínimo de la provincia que fue dos años más tarde. Este mismo desfase de dos años, se observa en la recuperación, que comienza en 2012 en el caso de la capital y en 2014 en la provincia. Es este último año donde se registran los mayores crecimientos de operaciones por encima del 30%.

Sin embargo, en todos los trimestres de 2019 se comienza a observar un ligero descenso en el número de transacciones con respecto a 2018, signo de la estabilización del mercado tras años de fuerte crecimiento. Los dos trimestres de 2020 han tenido un comportamiento similar al provincial con descensos próximos al 34%, muy condicionados por la crisis sanitaria.

		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	20.627		1.508		19.119	
	H2	19.772		2.411		17.361	
	<b>Total</b>	<b>40.399</b>	<b>-8,6%</b>	<b>3.919</b>	<b>0,5%</b>	<b>36.480</b>	<b>-9,4%</b>
2020	Q1	8.168	-21,3%	826	28,3%	7.342	-24,6%
	Q2	5.402	-47,3%	671	-22,3%	4.731	-49,6%
	<b>H1</b>	<b>13.570</b>	<b>-34,2%</b>	<b>1.497</b>	<b>-0,7%</b>	<b>12.073</b>	<b>-36,9%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

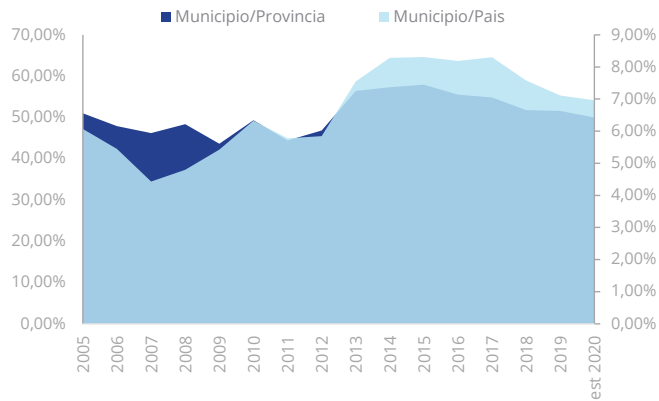
## N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*



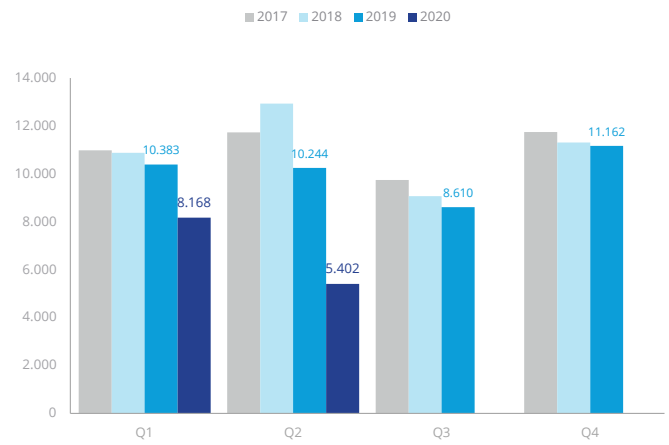
\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

### COMPORTAMIENTO DEL MUNICIPIO VS PROVINCIA Y ESPAÑA\*



### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



\*El eje izquierdo representa el % de transacciones del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado  
 Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*En 2019 el nº de transacciones retrocedió un 8,6% respecto al año anterior, en el 2020 los retrocesos alcanzan el 34%*



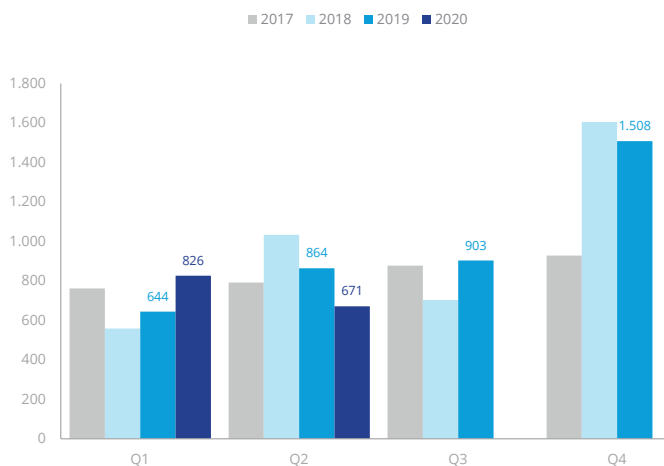
## Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

Al igual que a nivel provincial, en Madrid capital se ve un periodo de varios años en los que se va absorbiendo el stock de obra nueva que se había construido o estaba construyéndose durante la crisis de 2008. El mercado de vivienda de obra nueva en Madrid capital alcanzó una cuota máxima en 2008, aunque se quedó ligeramente por debajo del 50% que logró la provincia.

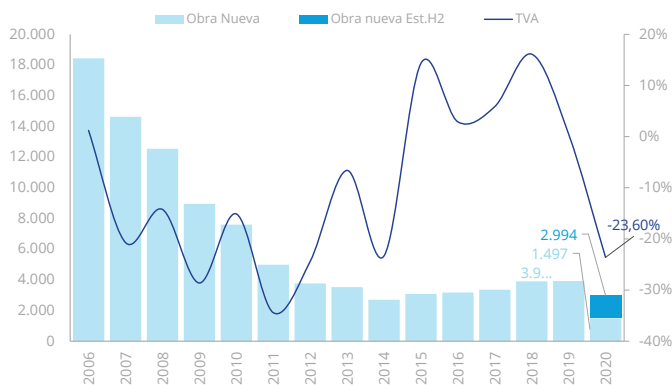
De forma similar, tras la reactivación económica y el considerable aumento de transacciones a partir de 2011, vemos como la cuota de mercado de obra nueva va disminuyendo hasta 2014. A partir de este año se mantienen bastante estables, en torno al 10%, con ligeros aumentos en 2018 y 2019.

También en la capital consideramos que el impacto del covid afectará principalmente a las transacciones de segunda mano, aunque su impacto sobre la demanda de obra nueva dependerá del alcance final de la pandemia. Se estima que las transacciones de segunda mano sufrirán un retroceso en torno al 34% en 2020 con respecto a 2019, mientras que la obra nueva lo hará en un 23%.

## TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.



## EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



\* Est.H2: Estimación para el segundo semestre

TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el

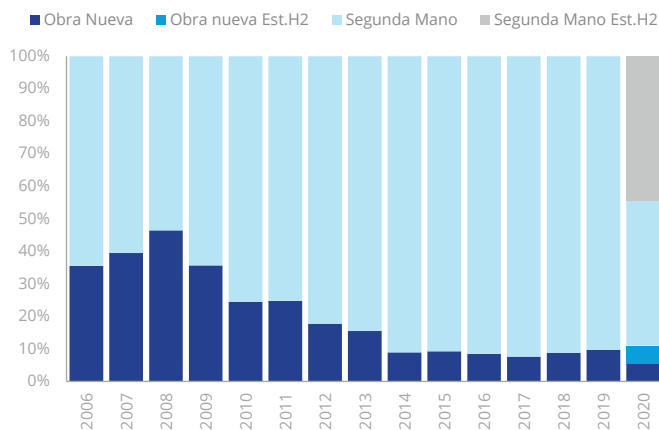
Ministerio de Fomento

Colliers  
INTERNATIONAL

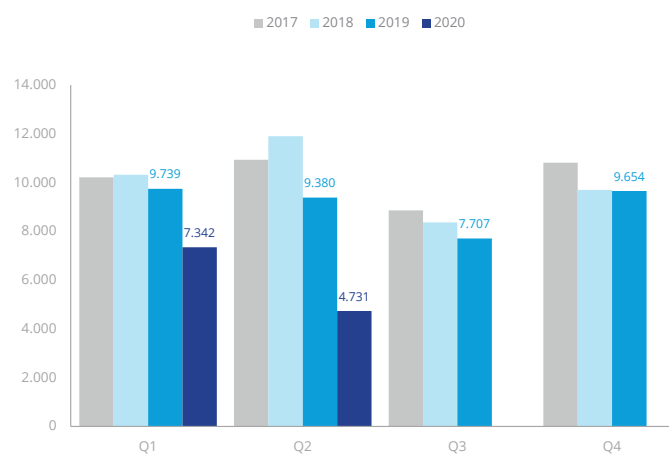


*En el primer semestre del año las ventas de vivienda de obra nueva apenas retrocedieron un 1%, con un crecimiento del 28% en el 1er trimestre, en cambio las de vivienda usada se hundieron un 37%*

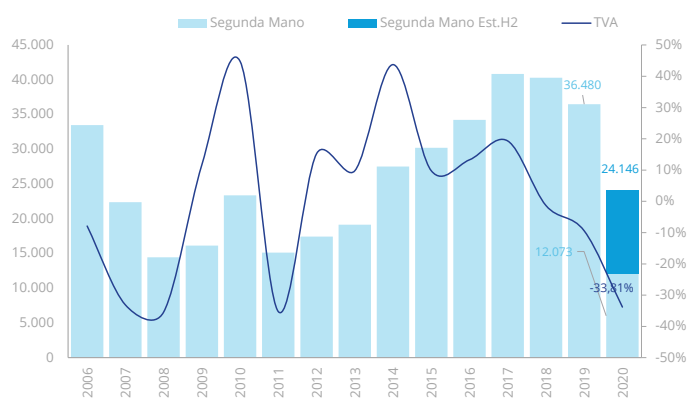
TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M.



TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.



EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



\* Est.H2: Estimación para del segundo semestre

TVA: Tasa de variación anual

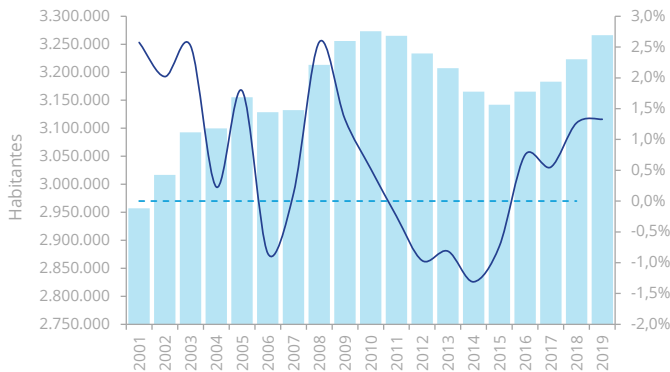
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



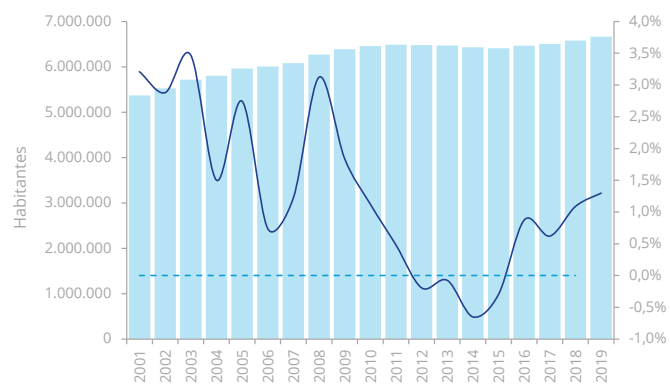
## 02 Análisis de la población

### Evolución de la población

#### POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MADRID MUNICIPIO)

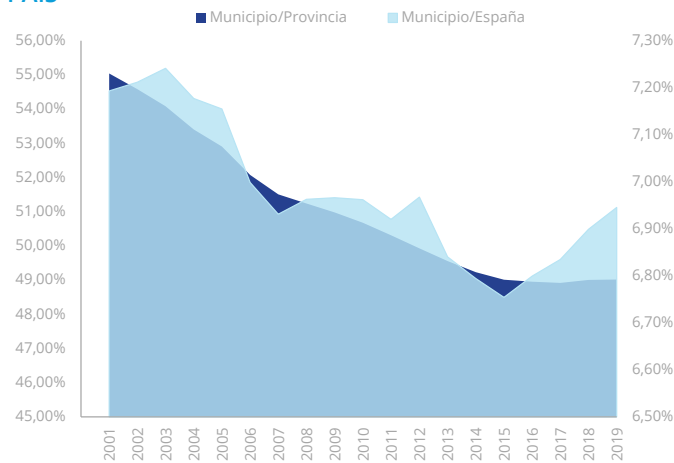


#### POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MADRID PROVINCIA)



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

#### COMPORTAMIENTO MUNICIPIO FRENTE A PROVINCIA Y PAÍS



El eje izquierdo representa el % de población del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

La provincia de Madrid con 6,7 millones de habitantes es la más poblada de España y concentra algo más del 14% de la población española. Desde el año 2010 al 2015 la población se ha mantenido constante con pequeños retrocesos en algunos años. A partir de 2016 y hasta 2019 ha experimentado un crecimiento acumulado cercano al 4% (+252.4457 habitantes).

Por su parte el municipio de Madrid, con una población de más de 3,35M de habitantes, se sitúa como la ciudad más poblada y densa de España. Tiene una densidad de población de casi 5.400 habitantes por Km<sup>2</sup>, y una densidad de viviendas de 2.400 viviendas por Km<sup>2</sup>. La población desde el año 2000 ha estado en continuo crecimiento hasta el año 2010, es en este momento en el que se inicia un periodo de 5 años de pérdida de población, secuelas de la anterior crisis, y desde 2016 hasta la fecha actual ha crecido de media un 1% al año.

En el municipio de Madrid la población ha aumentado en 100.891 personas en los últimos 5 años y en 387.074 personas en los últimos 20 años. Mientras que en la provincia en los últimos 20 años se ha incrementado en 1.518.000 personas, a su vez, en 208.954 en los últimos 5 años.

En el año 2001 el peso de la población de Madrid representaba el 55% del total de la provincia hoy se sitúa en el 49% como consecuencia del enorme crecimiento que ha experimentado su área metropolitana.

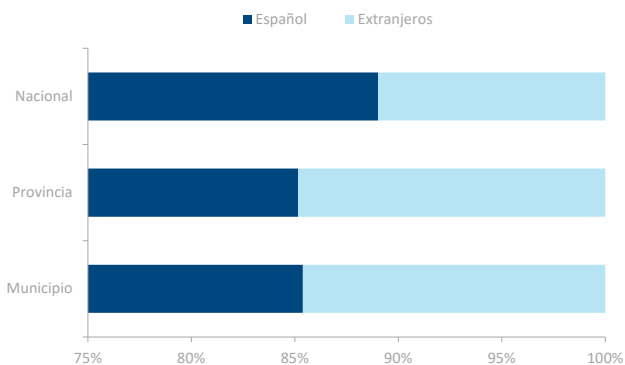
El origen de los residentes es en su mayoría español (85%), la mayoría de nuevos residentes procede de Iberoamérica, especialmente dentro de la capital donde representan el 63% de la población extranjera.



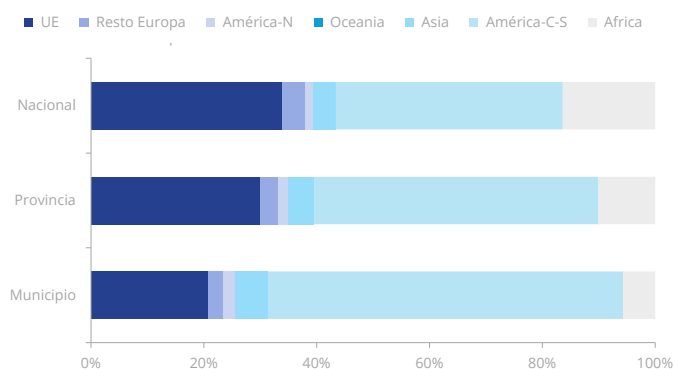


### Características sociológicas de la población

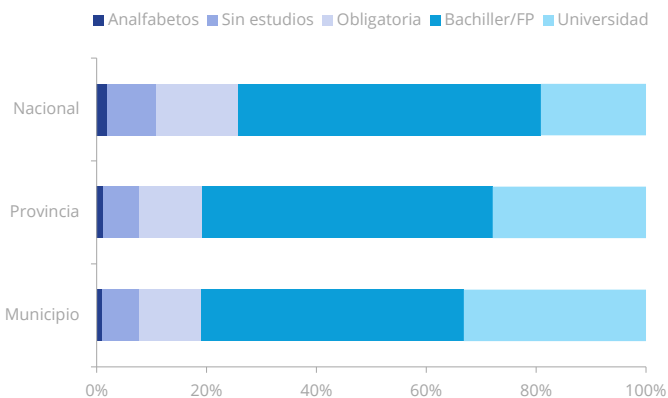
#### ORIGEN DE LA POBLACIÓN



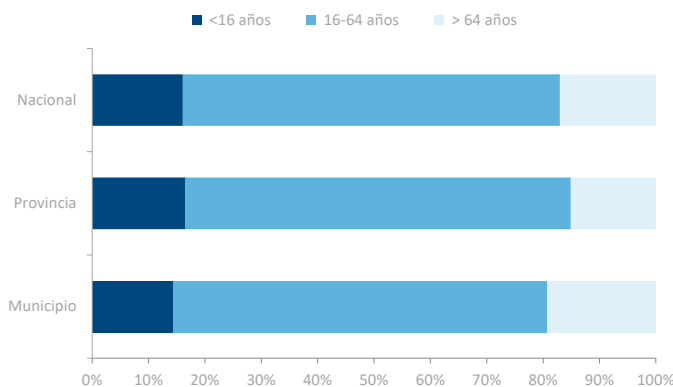
#### ORIGEN POBLACIÓN EXTRANJERA



#### NIVEL DE ESTUDIOS



#### DISTRIBUCIÓN POR EDADES



Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE

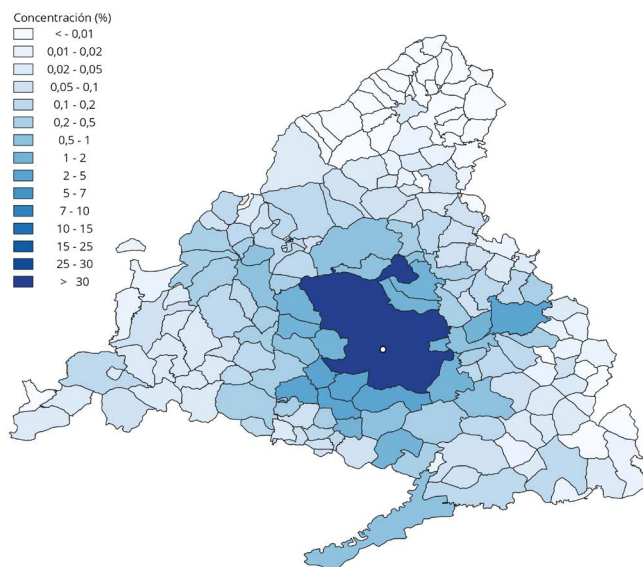


### Concentración de la población por municipio

La densidad de población de la provincia de Madrid es notablemente alta, con una ratio superior a 830 hab/km<sup>2</sup>, muy por encima de la media de España (94 hab/km<sup>2</sup>). No obstante, no se encuentra distribuida de manera uniforme sino que existen importantes diferencias entre los entre los municipios más cercanos a la capital y los del resto de la provincia.

Cerca de la mitad de la población de la provincia reside en Madrid capital (49%), significativamente por encima del promedio de las provincias españolas (32%), sin embargo, este porcentaje se ha ido viendo reducido históricamente debido al incremento de la población en el área metropolitana de Madrid. Aunque no haya una definición unánime de los municipios que conforman el área metropolitana de Madrid, el "Atlas de la CAM en el umbral del siglo XXI" incluye 27 municipios que concentran el 24% de la superficie y más del 85% de la población. En esta zona se incluyen municipios como Móstoles (3,1% de la población) y Alcalá de Henares y Fuenlabrada (2,9%).

En el otro extremo, destaca la zona norte de la provincia, que concentra un porcentaje de población muy inferior. Esto se debe a que la zona de la Sierra Norte de Madrid cuenta con una densidad de población mucho más baja.



Top	Municipio	Población	Concentración
1	Madrid	3.266.126	49,0%
2	Móstoles	209.184	3,1%
3	Alcalá de Henares	195.649	2,9%
4	Fuenlabrada	193.700	2,9%
5	Leganés	189.861	2,8%
6	Getafe	183.374	2,8%
7	Alcorcón	170.514	2,6%
8	Torrejón de Ardoz	131.376	2,0%
9	Parla	130.124	2,0%
10	Alcobendas	117.040	1,8%
11	Rozas de Madrid, Las	95.814	1,4%
12	San Sebastián de los Reyes	89.276	1,3%
13	Rivas-Vaciamadrid	88.150	1,3%
14	Pozuelo de Alarcón	86.422	1,3%
15	Coslada	81.661	1,2%
16	Valdemoro	75.983	1,1%
17	Majadahonda	71.826	1,1%
18	Collado Villalba	63.679	1,0%
19	Aranjuez	59.607	0,9%
20	Arganda del Rey	55.389	0,8%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE







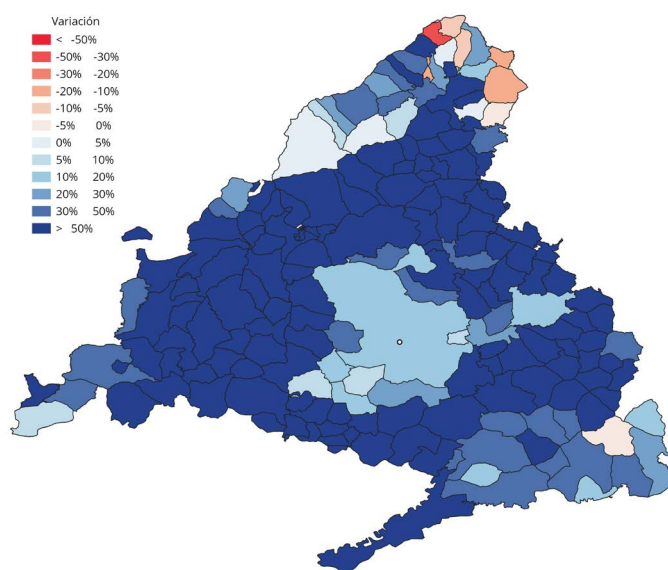
## Variación de la población por municipios

Durante los últimos 20 años, se observa un significativo incremento de la población (>50%) en la mayoría de los municipios de la provincia, coincidiendo en mayor medida con aquellos que se encuentran mejor comunicados con la capital, en torno a las vías de acceso y salida principales de la capital. Durante este periodo de tiempo, únicamente 7 municipios han visto reducida su población, destacando Robregordo (32%). En los últimos 5 años este número crece hasta los 40 municipios y la subida se modera en líneas generalizadas en la mayoría de municipios. En ambos casos, los menores crecimientos o incluso descensos de la población se han registrado en las zonas norte y este de la provincia, coincidiendo con zonas más rurales y peor comunicadas.

En el extremo opuesto destacan, tanto por incremento total como porcentual de la población, Arroyomolinos (127%), Paracuellos del Jarama (76%) y Rivas (29%) en cuanto a los últimos 20 años se refiere. Durante los últimos 5 años, además de Arroyomolinos (24%) y Paracuellos (16%), cabe destacar Boadilla del Monte, con un incremento del 14%.

Madrid capital ha experimentado un crecimiento moderado en los últimos 20 años en comparación con el resto de la provincia (13%), al igual que en los últimos 5 (3.2%). Esto se debe principalmente a la falta de oferta de vivienda de calidad y a precios moderados en la capital, que ha impulsado los desarrollos en área metropolitana con viviendas de calidad a precios más asequibles.

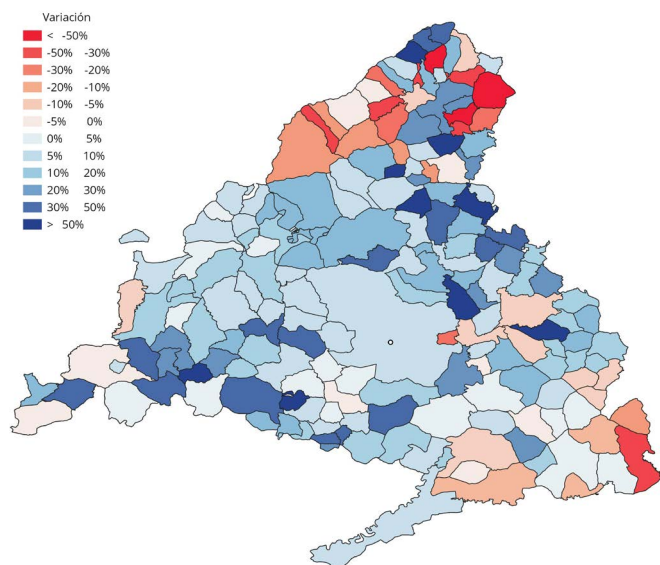
## VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 20 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Arroyomolinos	912,4%	28.295	31.396
2	Paracuellos de Jarama	338,9%	19.512	25.269
3	Villanueva del Pardillo	325,0%	13.138	17.180
4	Villalbilla	261,6%	10.040	13.878
5	Rivas-Vaciamadrid	221,5%	60.728	88.150
6	Valdemoro	197,1%	50.411	75.983
7	Daganzo de Arriba	193,0%	6.722	10.205
8	Moralzarzal	192,8%	8.577	13.026
9	Boadilla del Monte	182,7%	35.270	54.570
10	Griñón	157,4%	6.310	10.319
11	Meco	152,4%	8.638	14.305
12	Valdemorillo	138,1%	7.261	12.518
13	San Agustín del Guadalix	135,8%	7.706	13.379
14	Alpedrete	130,0%	8.238	14.575
15	Navalcarnero	126,9%	16.385	29.298
16	Humanes de Madrid	118,4%	10.704	19.743
17	Brunete	117,7%	5.805	10.736
18	Villanueva de la Cañada	115,2%	11.479	21.445
19	Velilla de San Antonio	106,2%	6.301	12.236
20	Pinto	93,1%	25.322	52.526

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

## VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 5 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Arroyomolinos	23,7%	6.022	31.396
2	Villalbilla	16,5%	1.962	13.878
3	Paracuellos de Jarama	16,4%	3.551	25.269
4	Boadilla del Monte	14,0%	6.718	54.570
5	Villanueva de la Cañada	13,9%	2.618	21.445
6	Tres Cantos	12,2%	5.176	47.722
7	Navalcarnero	11,1%	2.934	29.298
8	Pinto	10,4%	4.932	52.526
9	Rivas-Vaciamadrid	9,5%	7.667	88.150
10	Meco	8,9%	1.172	14.305
11	San Sebastián de los Reyes	7,1%	5.947	89.276
12	Colmenar Viejo	7,0%	3.307	50.752
13	Escorial, El	6,0%	918	16.162
14	Getafe	6,0%	10.317	183.374
15	Moralzarzal	5,7%	705	13.026
16	Brunete	5,4%	548	10.736
17	Valdemoro	5,1%	3.718	75.983
18	Alcobendas	4,3%	4.852	117.040
19	Galapagar	4,2%	1.362	33.742
20	Alpedrete	4,1%	570	14.575



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



## 03 Análisis del mercado laboral

### Evolución de la tasa de paro en la provincia y en la ciudad de Madrid

La tasa de paro en la provincia de Madrid ha descendido desde el año 2013 hasta el 2019 en el que se registró una tasa del 10%, el dato más bajo de los últimos 10 años. A partir del 2019 ha ido aumentando hasta alcanzar un 12,61% en el segundo trimestre del 2020. El paro registrado ha crecido en 67.000 personas durante los 6 primeros meses del año, esto ha supuesto un incremento del 18,9% sobre las cifras de diciembre de 2019.

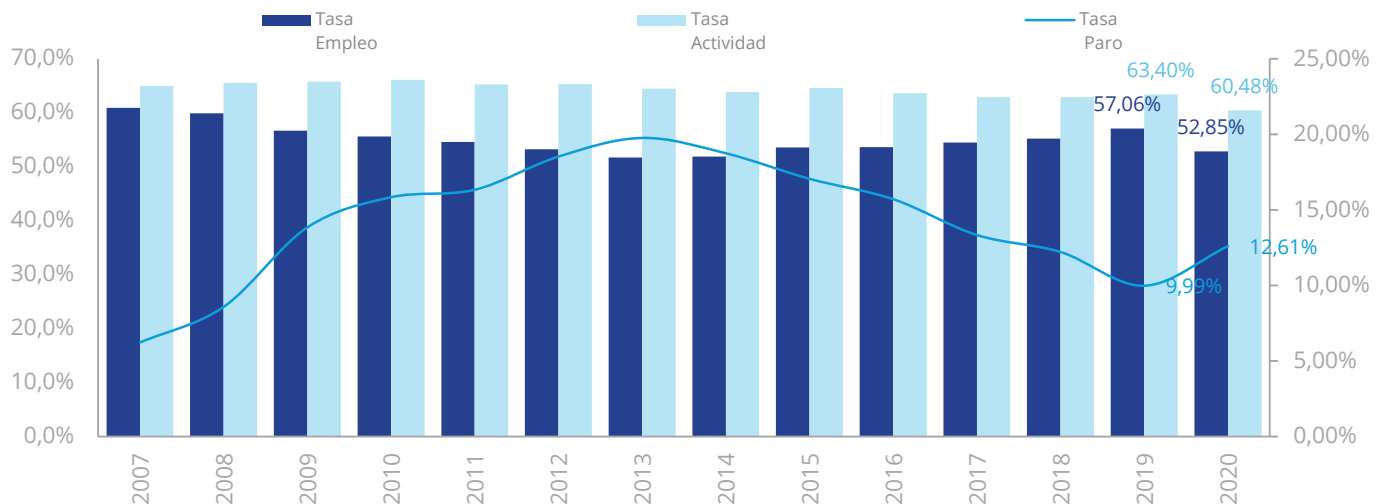
Madrid capital presenta un 9,8% de tasa de paro, lo que la sitúa con una tasa menor que la de la provincia y que la media nacional (15,3%). En junio de 2020 registró una cifra de

paro de 202.644 personas, esto supone un incremento del número de desempleados en los últimos 6 meses de 41.000 personas, un 25,9% más que en diciembre de 2019.

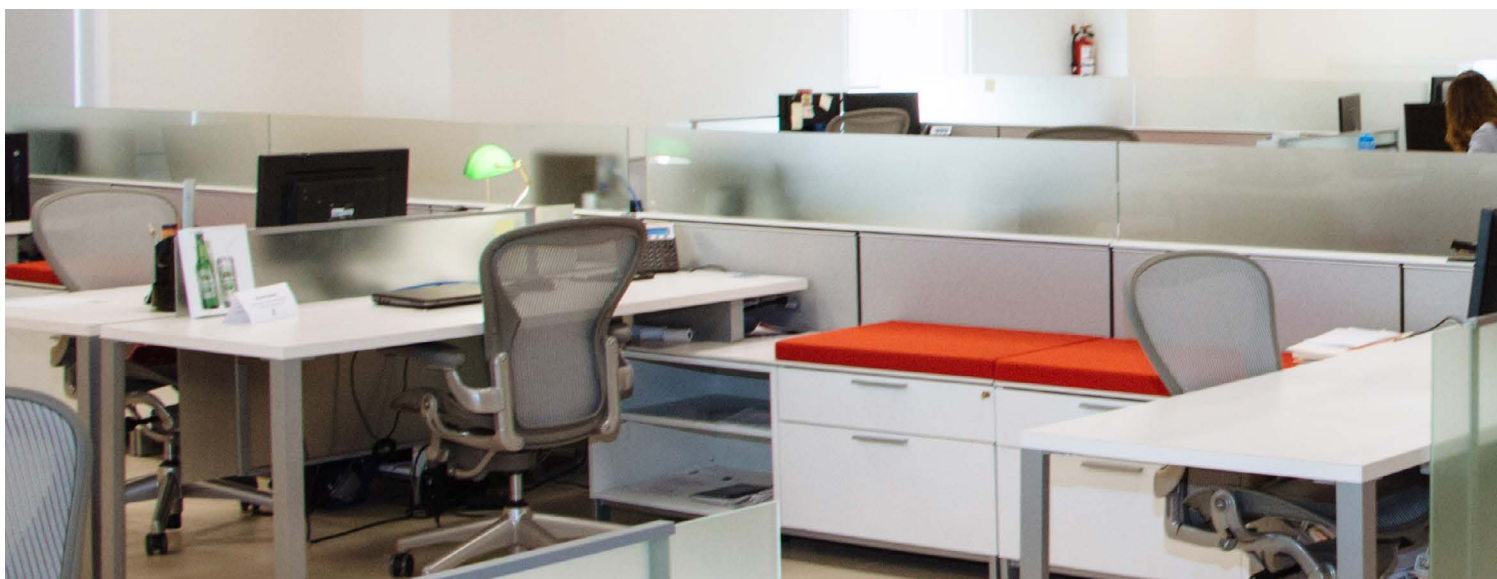
En cuanto a la ocupación, el segundo trimestre del año 2020 sufrió una caída de un 5,3% en la provincia de Madrid respecto a diciembre del 2019

La situación actual de incertidumbre no lleva al optimismo sobre la evolución del desempleo. Nuestras previsiones apuntan hacia un aumento del paro durante los próximos meses, potenciado por el fin de las ayudas a los ERTES y el deterioro de la economía. Dicho aumento y su alcance dependerán en gran medida del impacto, evolución y duración de la pandemia.

### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO, ACTIVIDAD Y EMPLEO EN LA PROVINCIA

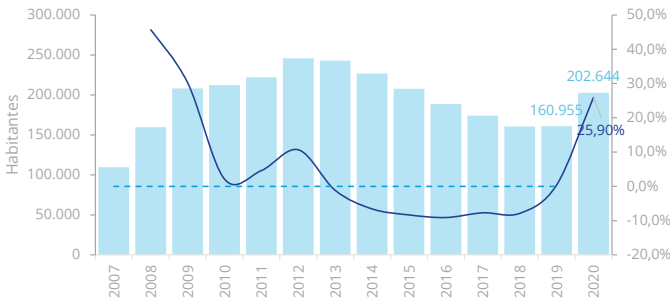


Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

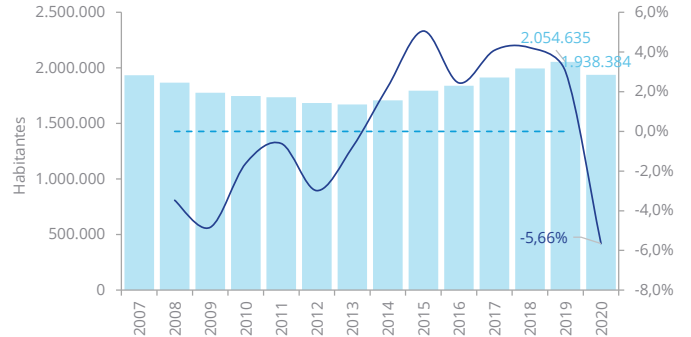




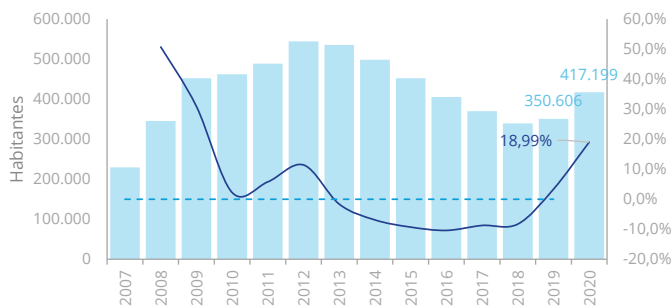
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MADRID MUNICIPIO)**



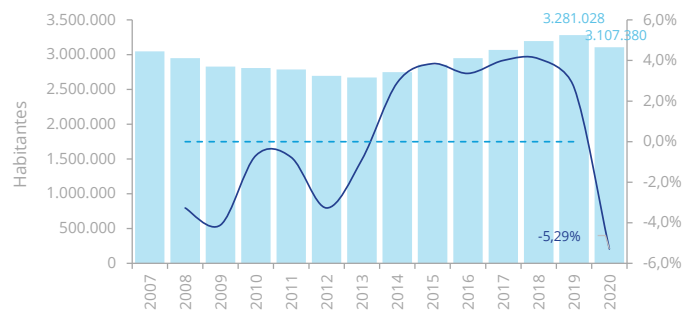
**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MADRID MUNICIPIO)**



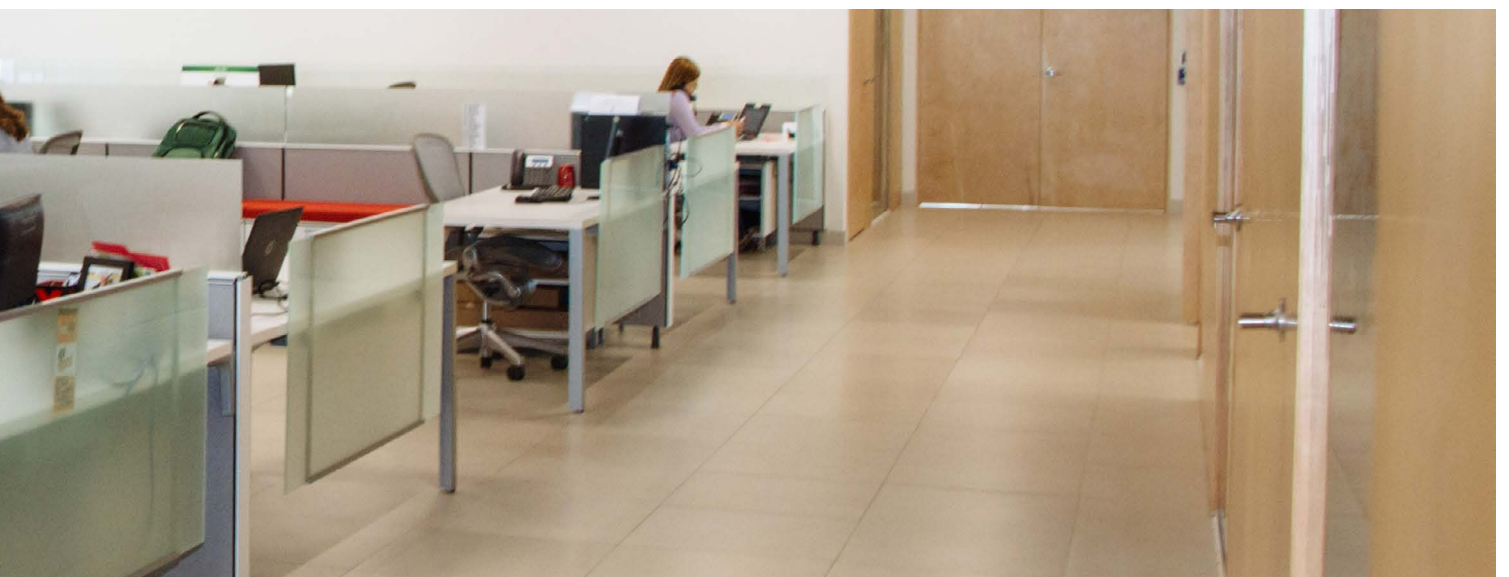
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MADRID PROVINCIA)**



**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MADRID PROVINCIA)**



Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE



## Tasa de paro y variación por municipios

Se muestran a continuación los mapas coropléticos de la provincia de Madrid con las delimitaciones de sus términos municipales; en el primero se representa en tonos azules la tasa de paro registrado por municipio a julio de 2020 (cuanto más oscuro menos desempleo), y en el segundo se representa la variación que ha experimentado el paro registrado en un año (tonos rojos oscuros mayor incremento de paro y tonos azules oscuros mayor retroceso del desempleo).

La tasa de paro indicada mide la relación del número de personas registradas en situación de desempleo y su población activa, y varía sustancialmente en función de los municipios, debido a sus diferentes estructuras económicas y de población.

La tasa de paro de todos los municipios de Madrid provincia con más de 10.000 habitantes se encuentra por debajo del 13%, y únicamente 18 municipios con una tasa de paro superior al 10%.

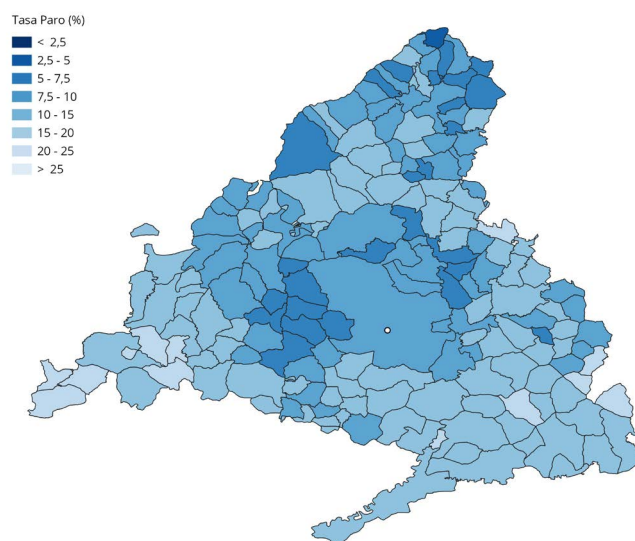
Los municipios que registran una tasa de paro mayor son Arganda del Rey (12,7%), Parla (12,5%) y Aranjuez y Ciempozuelos (12,4%).

En el otro extremo de la tabla, encontramos 7 municipios con una tasa de paro registrada en julio 2020 inferior al 7%, con Pozuelo de Alarcón a la cabeza (5%) seguido de Majadahonda, Las Rozas, Boadilla del Monte y Villaviciosa de Odón (todos con un 6%). Ligeramente por detrás, con unos registros inferiores al 6,5% se sitúan Torrelorones y Tres Cantos. Madrid capital registró una tasa de paro en el mismo mes de por debajo del 9,8%.

Cabe destacar la comparativa con respecto al año anterior ya que a raíz de la situación provocada por el Covid-19, las cifras de paro han empeorado en prácticamente la totalidad de la provincia y del país. Nueve municipios madrileños han registrado un incremento anual superior al 30%: Boadilla del Monte (37,6%), San Lorenzo del Escorial (37,4%), San Agustín de Guadalix (35,9%), Torrelorones (32,2%), Brunete (31,2%) y Valdemorillo, Villanueva de la Cañada, Algete y Alpedrete con caídas entre el 30% y el 31%.

Por otro lado, Colmenar Viejo (19,0%), Meco (19,2%) y Aranjuez, Rivas, Móstoles y Valdemoro (entre el 20% y el 21%) han registrado los menores incrementos.

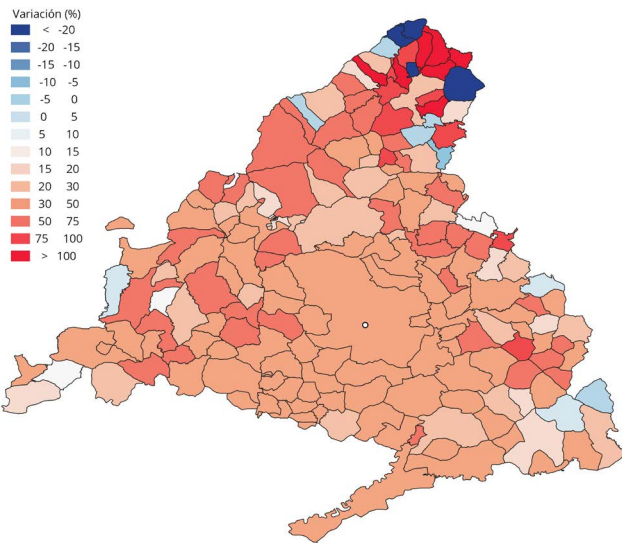
## TASA DE PARO POR MUNICIPIO



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Arganda del Rey	12,72%	23,6%	4.972
2	Parla	12,45%	23,8%	11.108
3	Aranjuez	12,42%	20,5%	4.591
4	Ciempozuelos	12,38%	28,7%	1.912
5	Navalcarnero	12,03%	27,3%	2.083
6	Humanes de Madrid	11,34%	27,0%	1.556
7	San Martín de la Vega	11,22%	26,6%	1.523
8	Pinto	11,20%	21,1%	3.627
9	Torrejón de Ardoz	11,04%	24,0%	9.781
10	Valdemoro	10,84%	20,8%	5.259
11	Getafe	10,55%	27,5%	12.113
12	Collado Villalba	10,52%	24,1%	4.551
13	Arroyomolinos	10,48%	25,7%	1.658
14	Mejorada del Campo	10,45%	27,1%	1.779
15	Meco	10,34%	19,2%	936
16	Fuenlabrada	10,24%	21,3%	15.112
17	Alcalá de Henares	10,12%	21,6%	14.332
18	Leganés	10,08%	22,3%	12.725
19	Villalbilla	9,90%	24,0%	775
20	Madrid	9,78%	28,9%	206.549

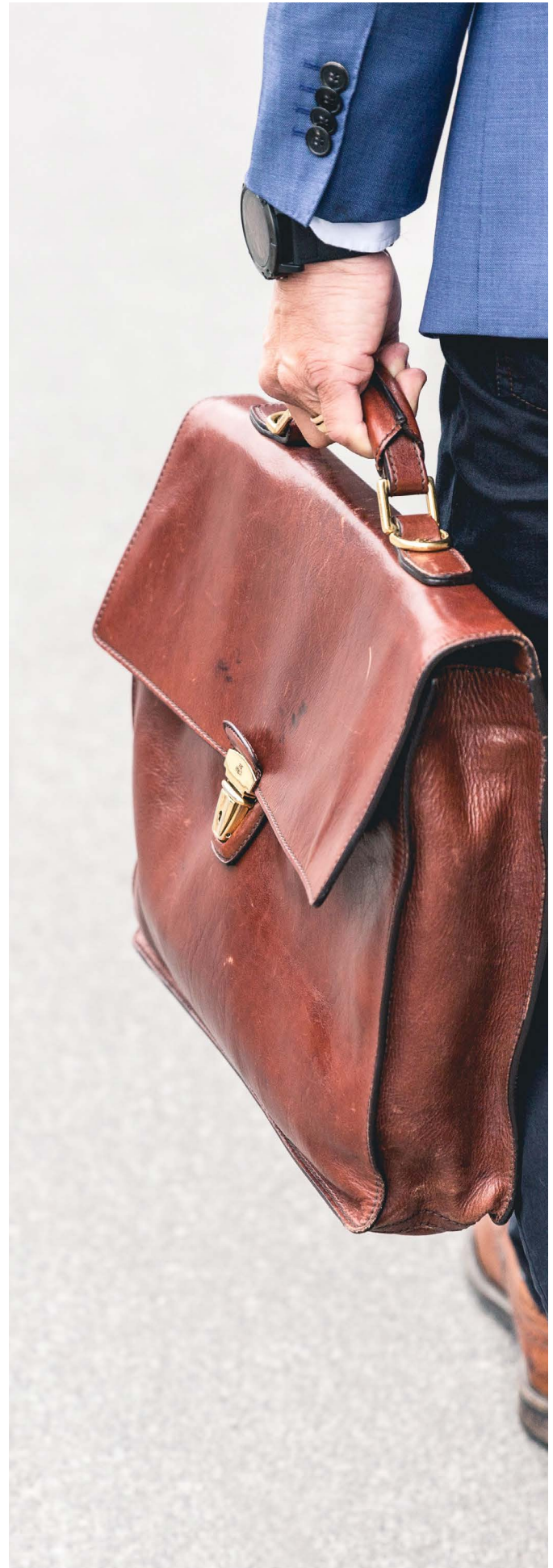
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

## VARIACIÓN ANUAL DE LA TASA DE PARO



Top	Población	Incremento	Tasa Paro	Paro registrado
1	Boadilla del Monte	37,6%	6,06%	1.856
2	San Lorenzo de El Escorial	37,4%	8,63%	1.054
3	San Agustín del Guadalix	35,9%	7,15%	628
4	Torrelodones	32,0%	6,12%	911
5	Brunete	31,2%	9,45%	639
6	Valdemorillo	30,8%	9,73%	777
7	Villanueva de la Cañada	30,5%	7,01%	860
8	Algete	30,3%	7,44%	1.050
9	Alpedrete	30,0%	9,01%	824
10	Alcobendas	29,6%	7,63%	5.905
11	Madrid	28,9%	9,78%	206.549
12	Ciempozuelos	28,7%	12,38%	1.912
13	Majadahonda	28,3%	5,86%	2.751
14	Getafe	27,5%	10,55%	12.113
15	Velilla de San Antonio	27,4%	9,33%	796
16	Navalcarnero	27,3%	12,03%	2.083
17	Villaviciosa de Odón	27,1%	6,09%	1.129
18	Mejorada del Campo	27,1%	10,45%	1.779
19	Humanes de Madrid	27,0%	11,34%	1.556
20	Guadarrama	26,8%	8,46%	880

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE





## 04 Producción de vivienda

### Evolución de la actividad

El impacto de la crisis sanitaria y su potencial evolución han afectado en gran medida a todos los ámbitos de la producción de vivienda. La entrega de viviendas ya iniciadas se espera que continúe en 2020 aunque este primer semestre han presentado caídas del 40% respecto al año anterior debido a los retrasos en obra que han provocado las restricciones de movilidad impuestas durante el confinamiento. Por otro lado, las viviendas proyectadas caen un 31% con 7,6 mil visados registrados en Madrid durante la primera mitad de 2020. Sin embargo, el mayor descenso en este sentido se observa en las viviendas iniciadas, con una caída cercana al 60% y apenas 4.378 viviendas puestas en marcha, es posible que la incertidumbre actual haya llevado a algunos promotores a posponer el lanzamiento de nuevos proyectos a la espera de una mayor visibilidad sobre el alcance de la situación.

	Terminadas	Visados	Iniciadas
H1 2020	5.441	7.621	4.378
2019	18.174	22.127	21.530
Variación*	-40%	-31%	-59,3%

\*H1 2020 vs el promedio de 2019

### EVOLUCIÓN DE VISADOS DE VIVIENDA



Tras la crisis del 2008 la actividad promotora en Madrid fue reduciéndose hasta alcanzar un mínimo en 2013, año en el que apenas se visaron 6.192 viviendas. El aumento de la producción de vivienda y la recuperación del sector se vivió antes en el mercado madrileño que en otras provincias, con un aumento de la actividad constante desde el mínimo de 2013. En el año 2018 se solicitaron 22.333 visados de viviendas, la mejor cifra desde 2009, pero lejos de los 65.000 del año 2006 en plena burbuja inmobiliaria. Tanto el primer como en el segundo trimestre de 2020 se observó una ralentización de la actividad,

Est.H2: Estimación para del segundo semestre

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

Durante los tres primeros meses de 2020, antes de la irrupción de la pandemia, ya se registró una caída de la actividad promotora (14%) respecto al trimestre anterior. Esto pudo deberse a los datos de absorción de obra nueva registrados en 2019, ya que la demanda no llegó a cubrir la nueva oferta y parte se acumuló en el stock.

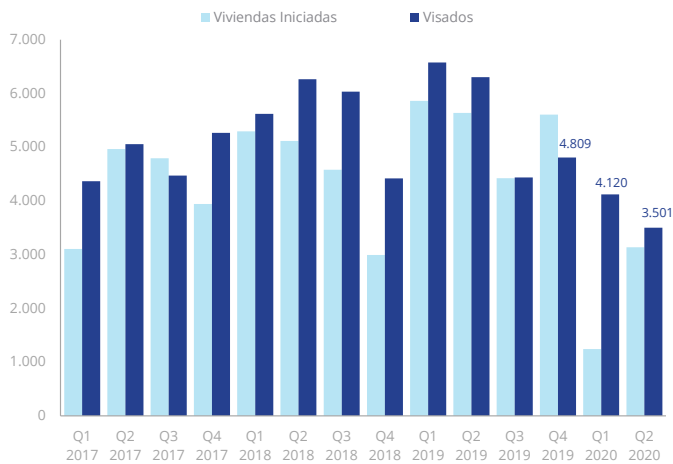
Sin embargo, el segundo trimestre sí que se ha visto afectado por la crisis sanitaria, el número de visados cayó a 3.501, un 15% respecto el trimestre anterior y un 44% respecto el segundo trimestre de 2019.

### COMPARATIVA DEL N° VISADOS POR TRIMESTRE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE VISADOS Y VIVIENDAS INICIADAS



En el primer trimestre del año 2020, se observa que el “gap” entre las viviendas visadas y las iniciadas es enorme, todo apunta a que ha podido haber algún cambio de estrategia en los planes de negocio de algunos promotores que a la vista de las primeras informaciones de la pandemia e incertidumbres que estaban generando, han podido decidir postponer para un poco más adelante el inicio de obras.

Se estima que la situación actual refuerce la tendencia a la baja de la demanda por lo que nuestras previsiones para 2020 y 2021 apuntan a una reducción del nº de visados y al retraso de determinados proyectos. Estimamos que este año 2020 se puedan alcanzar los 14,9 mil visados de viviendas, con una contracción de la actividad del 32,8% respecto al año anterior.

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento



## La absorción

Observamos que en 2017 y 2018 el mercado de obra nueva gozaba de muy buena salud con absorciones del 92% y 97% respectivamente, por lo que la mayor parte de la nueva oferta se ha visto cubierta por la demanda. Sin embargo en 2019 la tasa de absorción descendió drásticamente hasta el 58% como consecuencia del importante volumen de viviendas entregadas, produciendo 7.000 unidades de viviendas más de las que se vendieron.

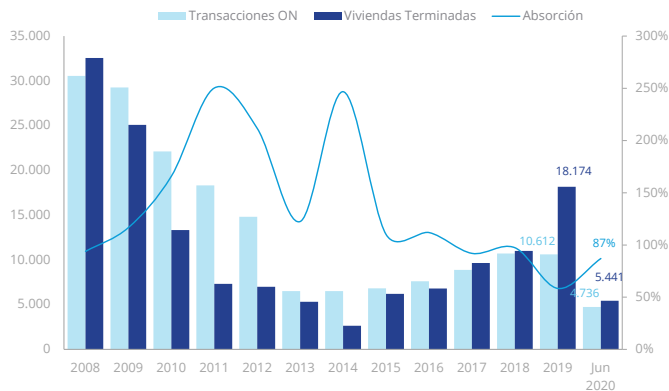
En el primer semestre de 2020, la situación mejoró gracias a una ralentización del ritmo de entrega de viviendas de las promociones que estaban en marcha unido a un buen comportamiento del mercado de obra nueva, esto permitió conseguir elevar el ratio de absorción al 87%. No obstante, es importante mencionar que en año y medio se ha producido una diferencia teórica de 5.876 unidades entre las viviendas entregadas y las transaccionadas, y nuestras perspectivas a corto plazo, dada la situación de incertidumbre económica-laboral de las familias, es que la demanda siga contrayéndose hasta que se encuentre una solución a la crisis sanitaria, y por tanto no creemos que se pueda mejorar la cuota de absorción en los próximos meses.

*El mercado de obra nueva tuvo muy buen comportamiento en el primer semestre de 2020 y logró una absorción del 87%.*

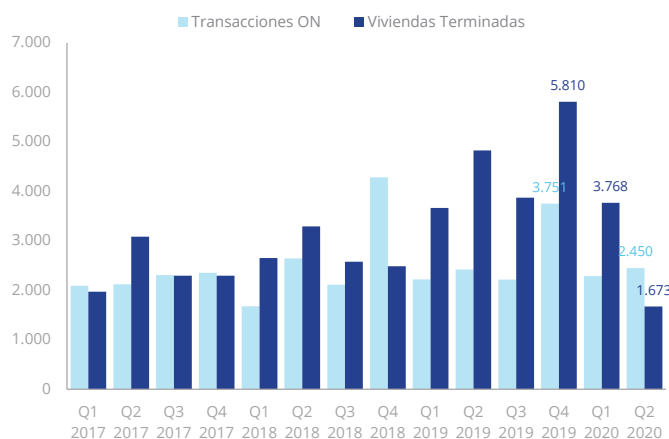
	Absorción	Viviendas Terminadas	Transacciones O.N.
H1 2020	87%	5.441	4.736
2019	58%	18.174	10.612
2018	97%	11.011	10.720
2017	92%	9.651	8.875

\*H1 2020 vs el promedio de 2019

## EVOLUCIÓN DE LA ABSORCIÓN EN LA PROVINCIA DE MADRID



## TRANSACCIONES Y VIVIENDAS TERMINADAS EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento



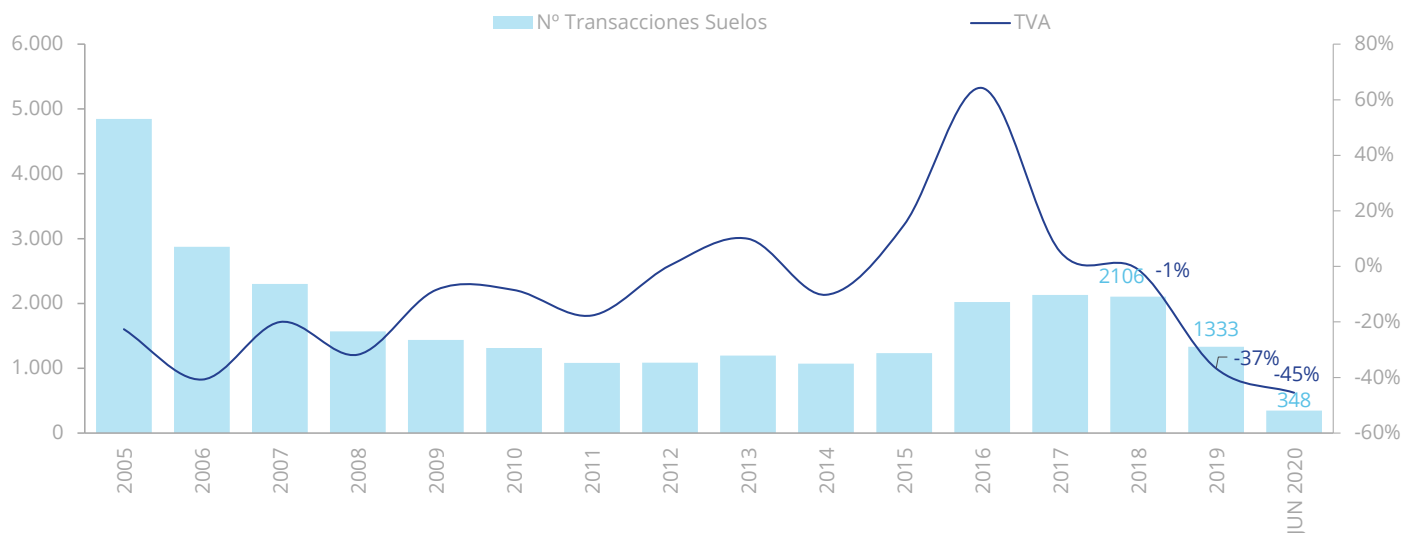


### Transacciones de suelo

El número de transacciones de suelos en el primer semestre de 2020 se desplomó un 50% respecto al semestre anterior. Analizando el comportamiento por trimestres, las transacciones de suelos cae un 50% en el primer trimestre del año 2020 respecto del mismo periodo del año anterior y un -37% en el segundo trimestre. Hasta que no mejore la demanda de vivienda no esperamos cambios significativos en el comportamiento de este mercado.

*Las operaciones de suelo se desploman un 50% en el primer semestre de 2020 respecto al semestre anterior.*

### EVOLUCIÓN DEL N° DE TRANSACCIONES DE SUELOS



TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE y del Ministerio de Fomento



## 05 Mercado hipotecario de viviendas

Durante la primera mitad del año 2020, la constitución de hipotecas en la provincia de Madrid ha disminuido. Se ha pasado de 39.330 hipotecas en el primer semestre del año 2019 a 33.252 en el mismo periodo de 2020, esto representa un retroceso del 15,5%. Sin embargo, esta caída ha sido mucho menor que la que han tenido las transacciones de viviendas (-31%), esto se debe a la tendencia observada durante los últimos años de recurrir cada vez más a la financiación para poder materializar la compra de vivienda. En el año 2018 el número de hipotecas constituidas representó el 75% del total de las transacciones de viviendas, en 2019 fue del 89% y ahora en el primer semestre de 2020 ha sido del 123%. El hecho de que sea superior al 100% puede ser debido al decalaje temporal (normalmente 1 mes) entre el acto ante notario de la compra de la vivienda y el registro de la constitución de la hipoteca en el Registro de la Propiedad, o bien que particulares y empresas por necesidades de liquidez estén hipotecando viviendas que ya eran de su propiedad.

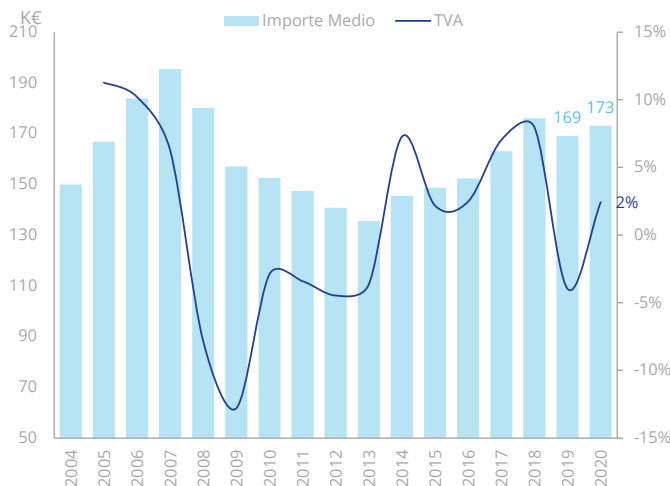
Habrà que estar atento a la evolución de estas dos series durante los próximos meses para determinar la causa exacta.

Trimestralmente se observa que en el Q1 de 2020 se constituyeron 19.177 hipotecas, un 123% sobre las transacciones de viviendas, y en el Q2 esta cifra retrocedió hasta los 14.075, también con un nivel del 122% sobre las transacciones.

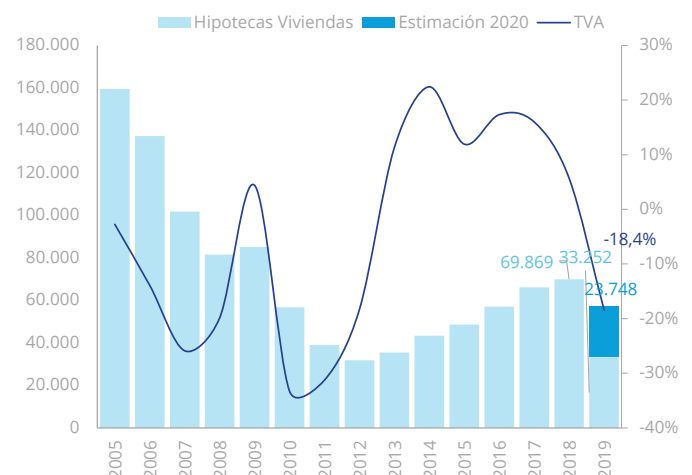
Se prevé que esta tendencia se mantenga durante todo el año 2020, donde se espera una cifra aproximada en torno a 57 mil préstamos constituidos. Esto supone un retroceso del 18,4% respecto el año anterior.

En junio de 2020 el importe medio de las hipotecas de viviendas se situó en 173.000 €, un 2% por encima de la media del año 2019.

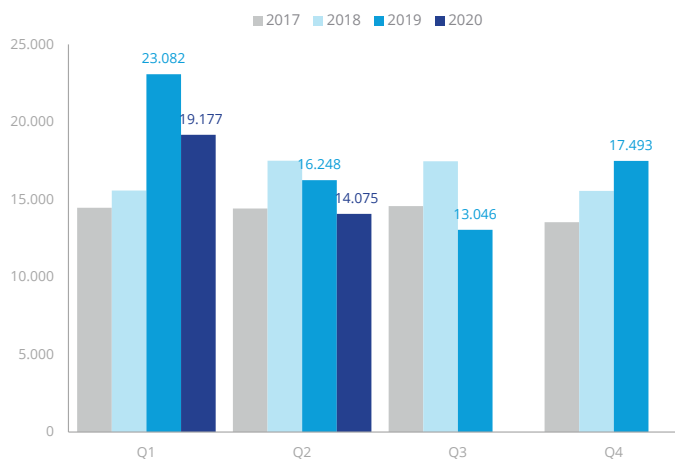
### IMPORTE MEDIO (K€) - TVA



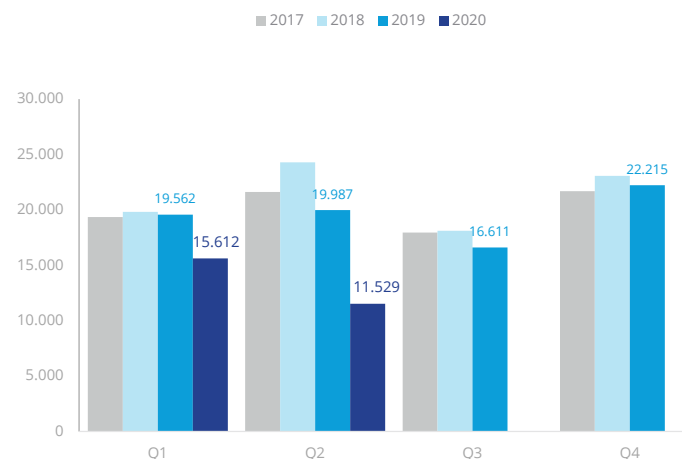
### EVOLUCIÓN N° DE HIPOTECAS



### HIPOTECAS DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE







### Precio medio tasado y precios medios de oferta en venta y renta

El precio medio de oferta en venta ha experimentado una evolución similar en el municipio de Madrid y en la provincia, arrojando una tendencia creciente de manera leve desde 2014 y de manera más pronunciada desde 2017. No obstante, el aumento de precios ha sido más significativo en la ciudad de Madrid, donde se llegaron a alcanzar incrementos superiores al 20% interanual durante la segunda mitad de 2018.

Si bien esta tendencia ha estado marcada por la salida de la anterior crisis, a partir de mediados de 2018 se produce una ralentización progresiva de los incrementos de precios hasta el segundo semestre de 2019, en el que se produce primero una consolidación de los niveles de precios y posteriormente ligeros descensos.

Esta tendencia es similar tanto a nivel provincial como municipal. Acumulando este año varios meses de variaciones negativas. El último dato disponible, de agosto de 2020, refleja una caída del 2,2% anual para el municipio de Madrid y del 3,1% para la provincia.

Recientemente (septiembre), hemos realizado un estudio con los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios excluyendo los más antiguos, con la idea de evaluar la tendencia real del precio de oferta, y hemos detectado retrocesos próximos la 5% en los precios de oferta de segunda mano de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación en la ciudad de Madrid.

Esta caída de precios, es evidente en la oferta de segunda mano. Si bien todavía no se aprecia en los precios de viviendas de obra nueva, la caída de precios en este tipo de vivienda dependerá de la duración y la evolución de la crisis provocada por esta pandemia.

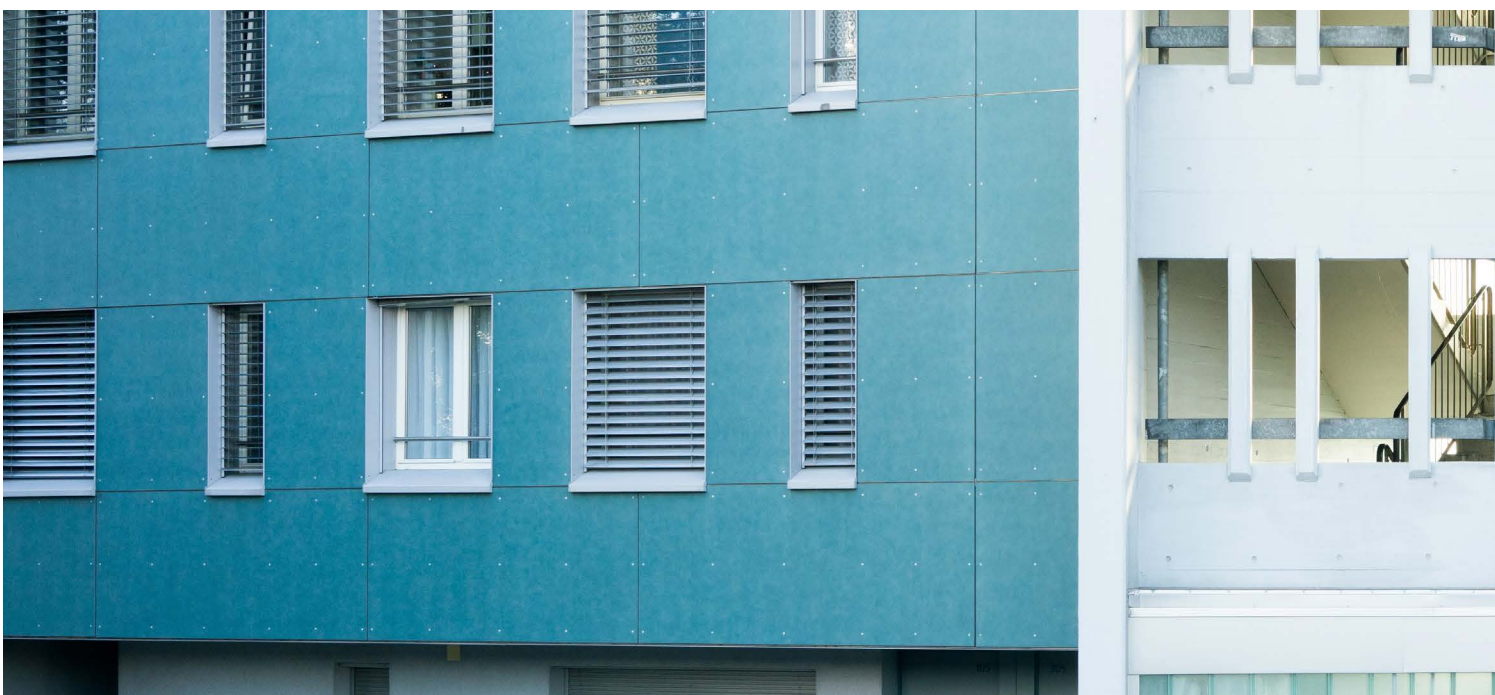
Respecto al mercado de alquiler, los precios han mantenido una tendencia similar a nivel provincial y municipal.

La renta de alquiler de Madrid capital llegó a sus mínimos a finales de 2014, tras lo cual inició una tendencia alcista con un incremento muy pronunciado hasta 2020, alcanzando unas rentas de 16,6 €/m<sup>2</sup>/mes, pero parece que se ha agotado. En el mes de agosto la renta se situó en 16,1 €/m<sup>2</sup>/mes, un 3% inferior de los máximos alcanzados.

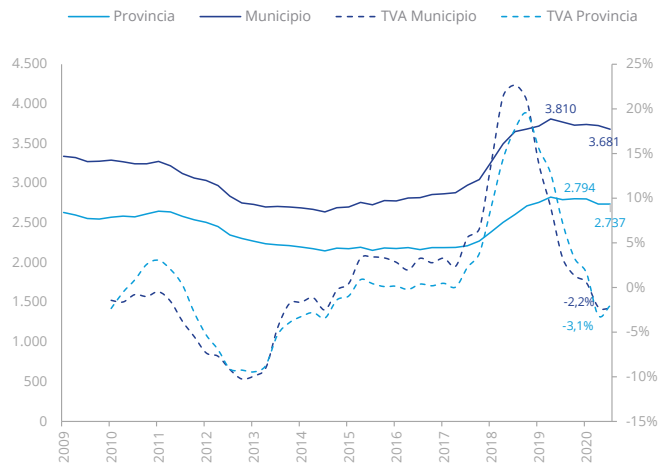
La situación económica actual debida a la crisis del Covid-19 han provocado este ligero descenso en las rentas de alquiler motivados no sólo por la situación económica, sino por el incremento de la oferta de viviendas en alquiler, ya que una parte importante de las viviendas anteriormente destinadas a alquiler turístico se han reconvertido a alquiler tradicional. En algunos sitios del centro de Madrid, esta oferta se ha incrementado en un 70%.

Respecto a la evolución del precio tasado, en el Q2 2020 el precio medio tasado de la vivienda de obra nueva mantienen su tendencia ligeramente alcista, sin embargo el de segunda mano ha cambiado su tendencia y marca retrocesos interanuales de un 1-1,5%.

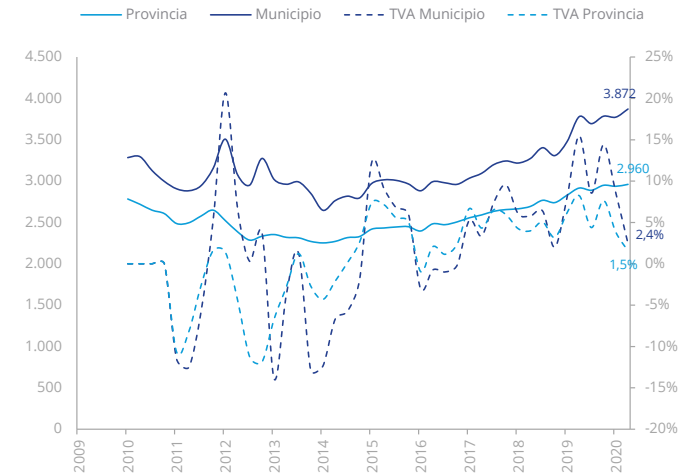
*Tras varios años de crecimiento intenso, los niveles de precios se consolidan y podemos observar cierto retroceso cuya magnitud vendrá condicionada por la duración de la crisis sanitaria*



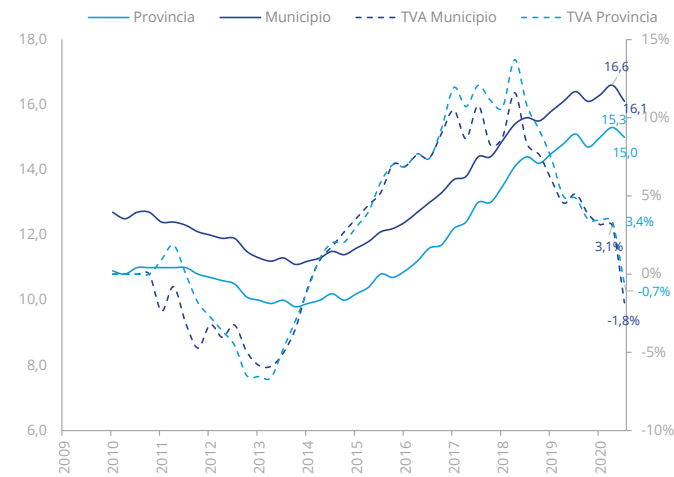
### EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN VENTA



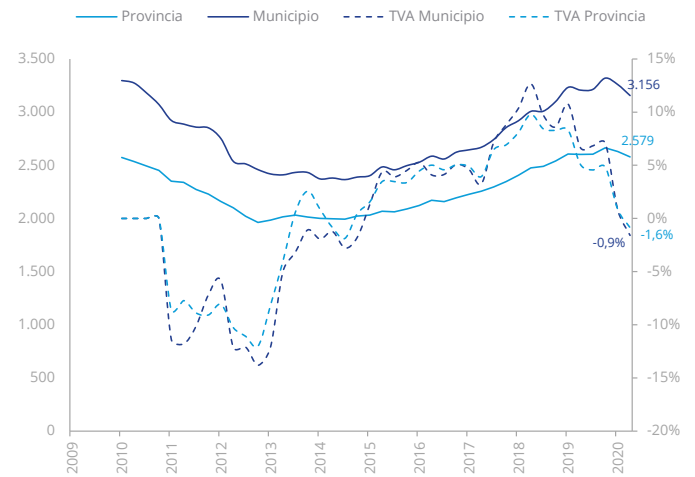
### EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE OBRA NUEVA



### EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN ALQUILER



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE SEGUNDA MANO



Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento y de portales inmobiliarios



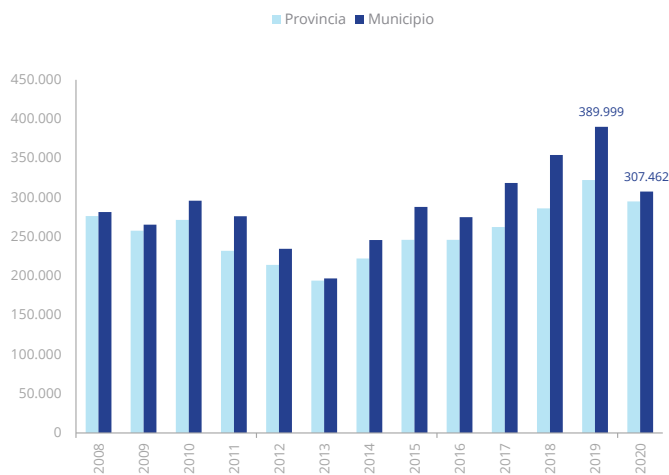
## Importes y precios medios de cierre

A partir de los datos relativos a transacciones reales que publica el Ministerio de Fomento hemos elaborado las series históricas de importes y precios medios de transacciones de viviendas de segunda mano y obra nueva tanto en la provincia como en la ciudad de Madrid. Si bien hay que tener cierta cautela con estos datos, por la heterogeneidad y el tamaño de la muestra con los que se han elaborado, nos pueden proporcionar una información muy valiosa sobre la tendencia del mercado.

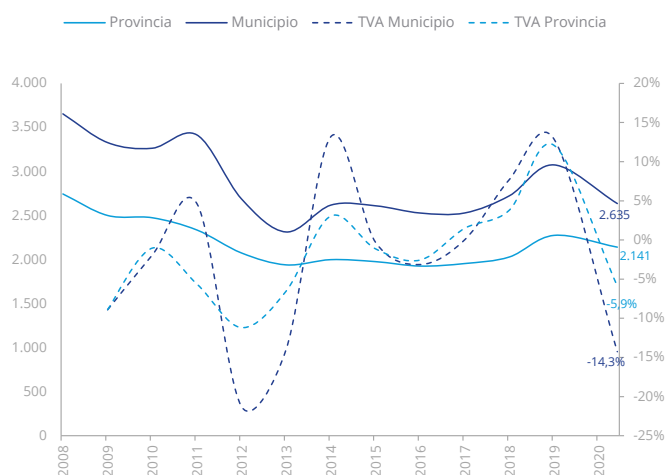
El importe medio de compraventa de viviendas de obra nueva sigue una tendencia similar tanto en la provincia como en el municipio de Madrid. Estos precios han ido incrementándose desde 2013 hasta 2019 donde alcanzaron su máximo de 390K€ en la capital. En el primer semestre de 2020 ha descendido hasta situarse en 307K€, un 22% menos.

Tanto en la provincia como en el municipio, los importes medios o tickets medios de obra nueva, se encuentran en rangos bastante similares a los registrados hace 10 años.

### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN OBRA NUEVA



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN OBRA NUEVA

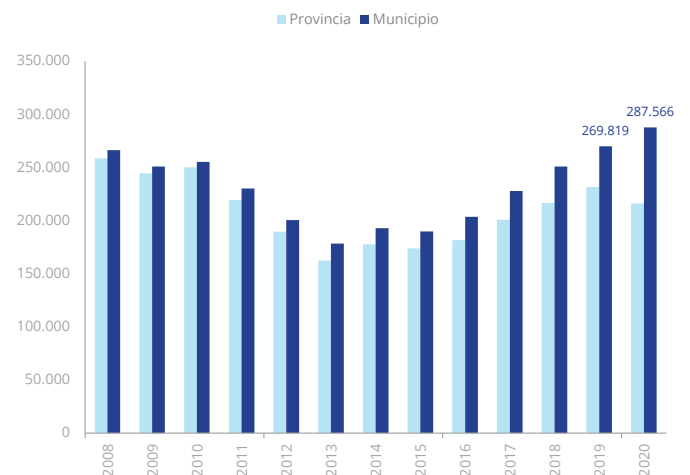


Los precios unitarios de cierre, están por debajo de los registrados hace 10 años, tanto a nivel municipal como provincial y desde 2019 presentan una tendencia descendente.

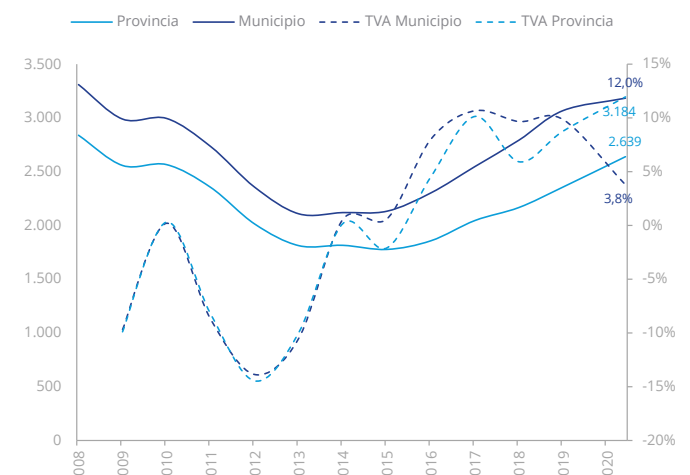
La tendencia difiere en el caso de la vivienda de segunda mano. Los tickets medios siguen creciendo en el municipio, mientras que a nivel provincial, ocurre como con la obra nueva que a partir de 2019 han sufrido un ligero descenso.

En el mercado de segunda mano, los precios son todavía superiores a los de hace 10 años a nivel municipal y, sin embargo, inferiores a nivel provincial. Marcan ciertas señales de agotamiento.

### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN SEGUNDA MANO



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN SEGUNDA MANO



TVA: Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento







## 06 Mercado residencial

### ANÁLISIS POR DISTRITO

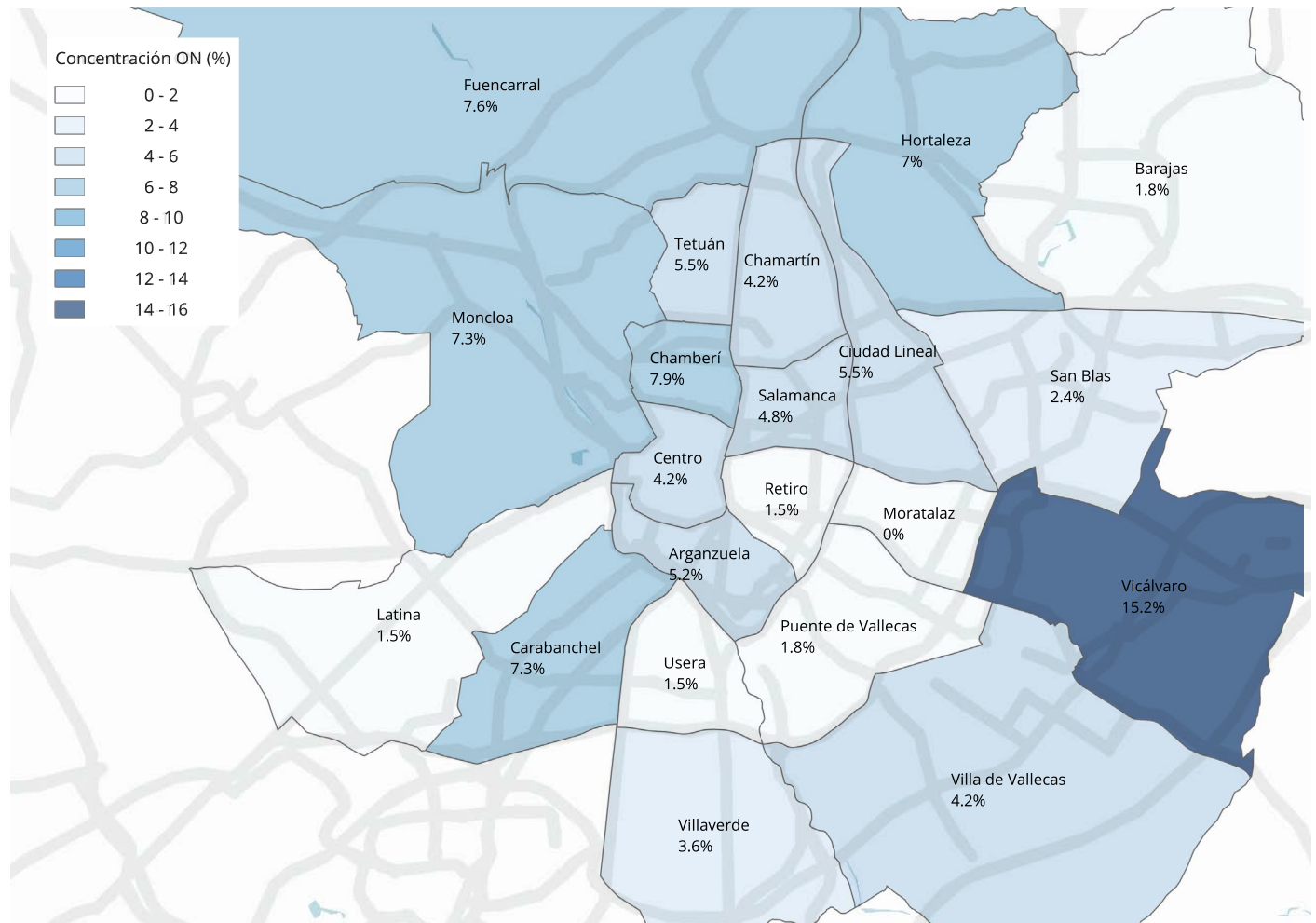
#### Concentración de la oferta

El distrito con mayor concentración de oferta de vivienda nueva en Madrid es el de Vicálvaro, con 51 promociones, y un 15,2% de concentración de oferta de obra nueva. Esto se debe a los nuevos desarrollos como el Cañaveral que quedó paralizado durante la crisis anterior y tras salir de ella tuvo un rápido desarrollo de nuevas promociones. La zona cuenta con la presencia de conocidos promotores como Neinor, Aedas, Habitat y Nozar. Otros distritos muy activos son Hortaleza, Chamberí, Arganzuela, Fuencarral, Carabanchel, Moncloa y Villaverde.

El resto de distritos cuentan con una concentración de oferta por debajo del 10%, siendo Moratalaz el único distrito sin promociones de obra nueva.

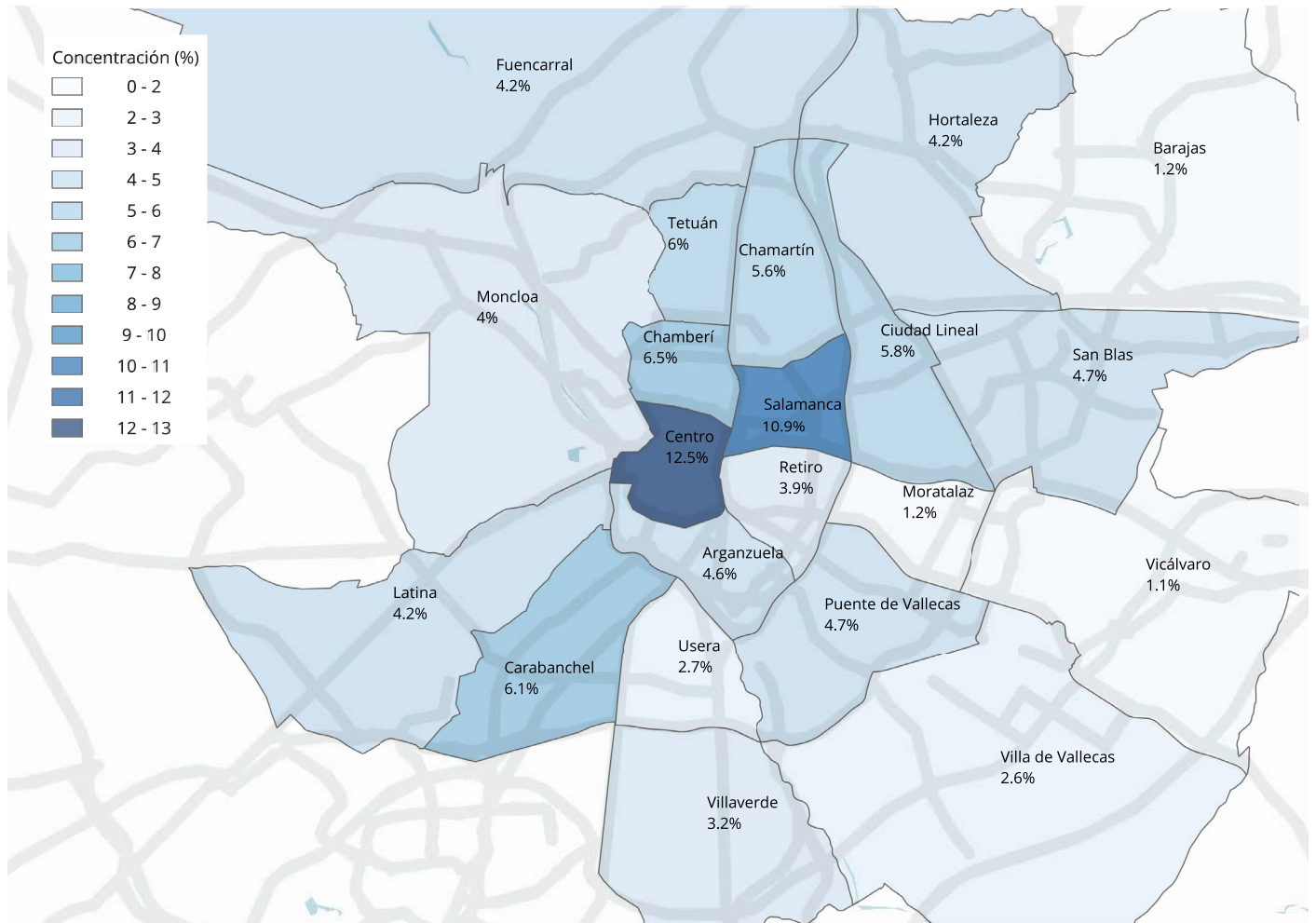
Por otro lado, el distrito con más oferta de segunda mano es el Distrito Centro con un 12,5% de la oferta, con una oferta de más de 3.000 viviendas, seguido de Salamanca con un 10,9% y una oferta de unas 2.900 viviendas.

#### DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA DE OBRA NUEVA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

## DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA SEGUNDA MANO



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## Precios medios de venta - mercado de obra nueva

El distrito de Salamanca es el que presenta los precios más altos de obra nueva, con unos precios medios de 8.600 €/m<sup>2</sup>. Cuenta con 16 promociones de las que una, Recoletos 8, dispone de la vivienda de precio más elevado, con un ticket de 7,5M€ y un precio medio de 12.176 €/m<sup>2</sup>, aunque el precio unitario más alto es de 12.600 €/m<sup>2</sup>.

Esto se debe a que el distrito de Salamanca cuenta con los barrios más caros de la ciudad y la mayor parte de las promociones de obra nueva están enfocados al sector del lujo, situándose por encima de todos el barrio de Recoletos, más conocido como la Milla de Oro.

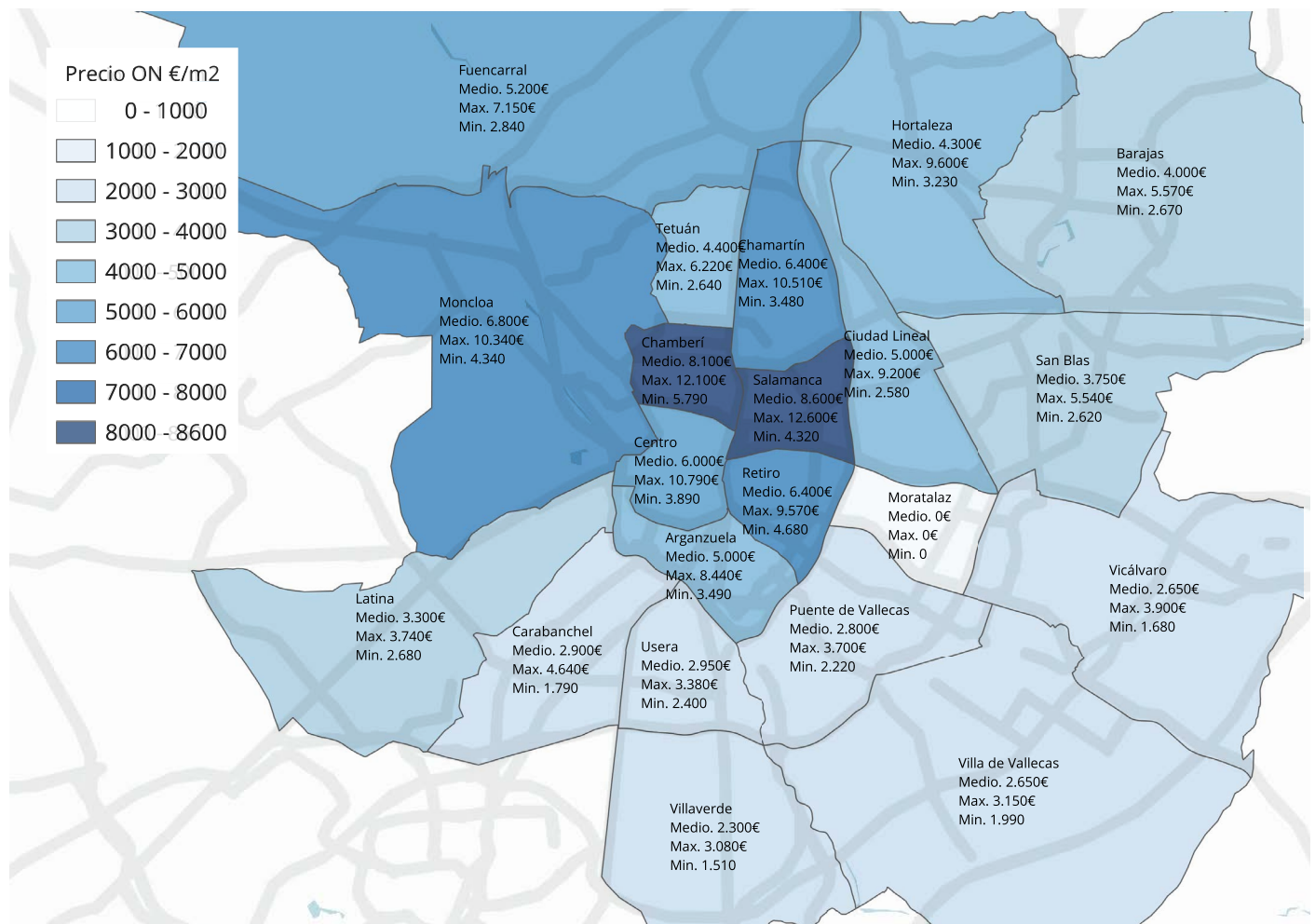
En el distrito de Chamberí encontramos un precio medio de obra nueva de 8.100 €/m<sup>2</sup> y 26 promociones, llegando a alcanzar precios unitarios de 12.100 €/m<sup>2</sup>.

Los siguientes distritos con precios más altos son Moncloa, Chamartín y Retiro con unos precios medios de 6.800 €/m<sup>2</sup> en Moncloa y 6.400 €/m<sup>2</sup> en los otros dos distritos,

Por el contrario, los distritos con precios más bajos se encuentran en el sur y cuentan con precios medios por debajo de los 3.000€/m<sup>2</sup>. Son zonas con importante demanda de familias jóvenes que buscan vivienda nueva asequible.

El distrito más asequible es Vicálvaro y cuenta con la mayor actividad promotora (50 promociones de obra nueva). Los precios medios unitarios se encuentran en 2.650 €/m<sup>2</sup>, llegando a mínimos de 1.680 €/m<sup>2</sup>.

## PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN LA VIVIENDA DE OBRA NUEVA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios







## Precios medios de venta - mercado de segunda mano

Los precios medios de segunda mano ofertados siguen una distribución similar a la de obra nueva.

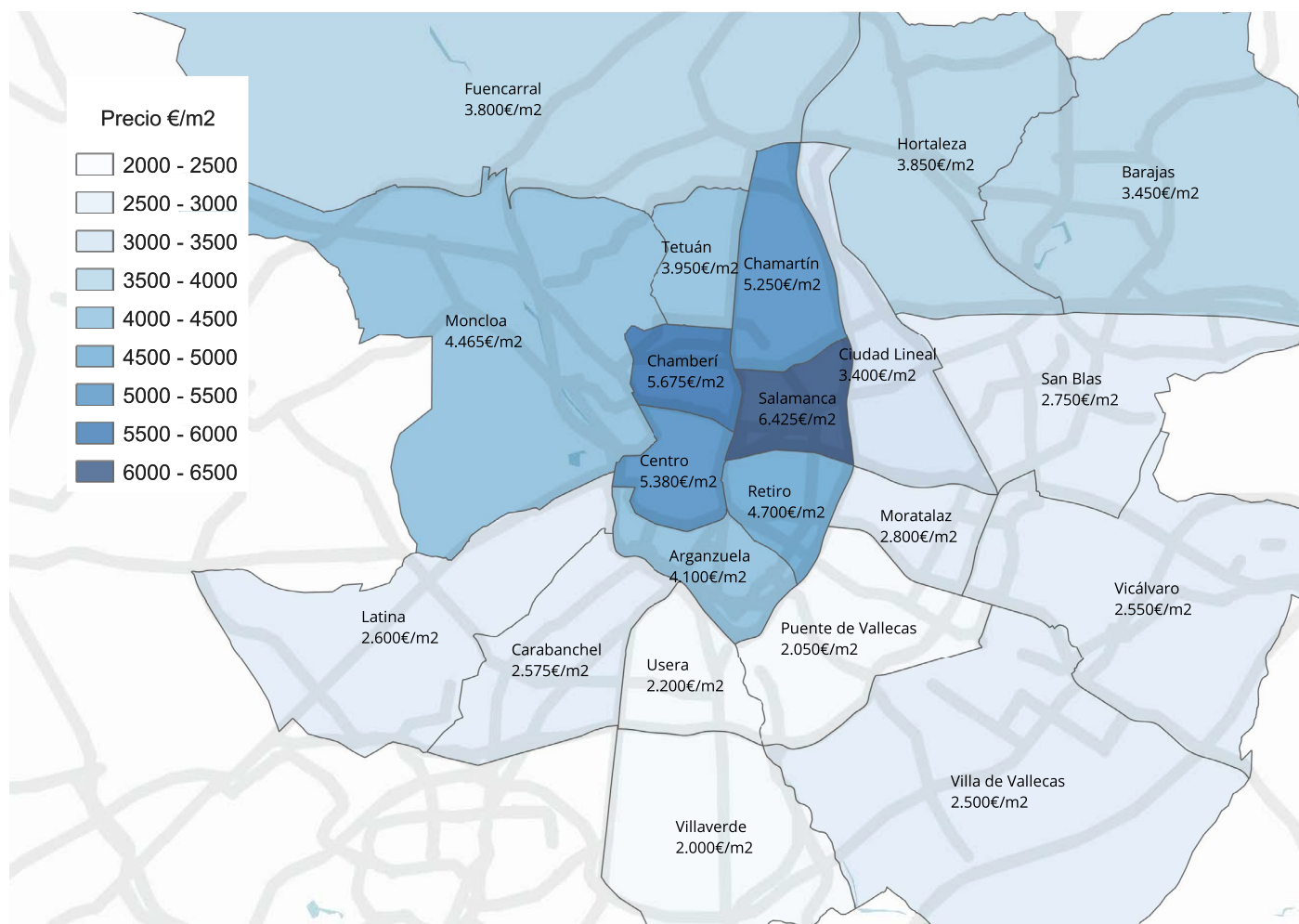
Los distritos más céntricos de Madrid cuentan con los precios más altos mientras que la zona sur cuenta con los precios medios más bajos, y la zona el norte presenta precios intermedios. Hay que tener en cuenta que los precios considerados son de oferta y que probablemente exista una negociación de cara al cierre de la potencial transacción, por lo que los precios medios de transacción serán algo más bajos.

Destaca, como es habitual, el distrito de Salamanca con unos precios medios rondando los 6.500 €/m<sup>2</sup>. Todo ello debido al empuje en precios provocado por la vivienda de lujo

por la estabilidad (en cuanto a caída de precios) que tiene este distrito en épocas de crisis. En general, los distritos más céntricos, como Chamberí, Retiro, Chamartín y Centro rondan los 5.000 €/m<sup>2</sup>, siendo el más caro de estos Chamberí, con precios medios de 5.675 €/m<sup>2</sup>.

Encontramos las zonas con vivienda más asequible en la zona sur de Madrid. Esta zona, con los distritos de Vicálvaro, Villa de Vallecas, Puente de Vallecas, Villaverde, Usera, Carabanchel y Latina, se encuentran en línea con la obra nueva en cuanto a precios. Esta zona, se caracteriza por tener una oferta muy homogénea y con los precios más bajos del municipio que rondan unos 2.000-2.500 €/m<sup>2</sup>.

## PRECIOS MEDIOS DE OFERTA DE VIVIENDA PLURIFAMILIAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

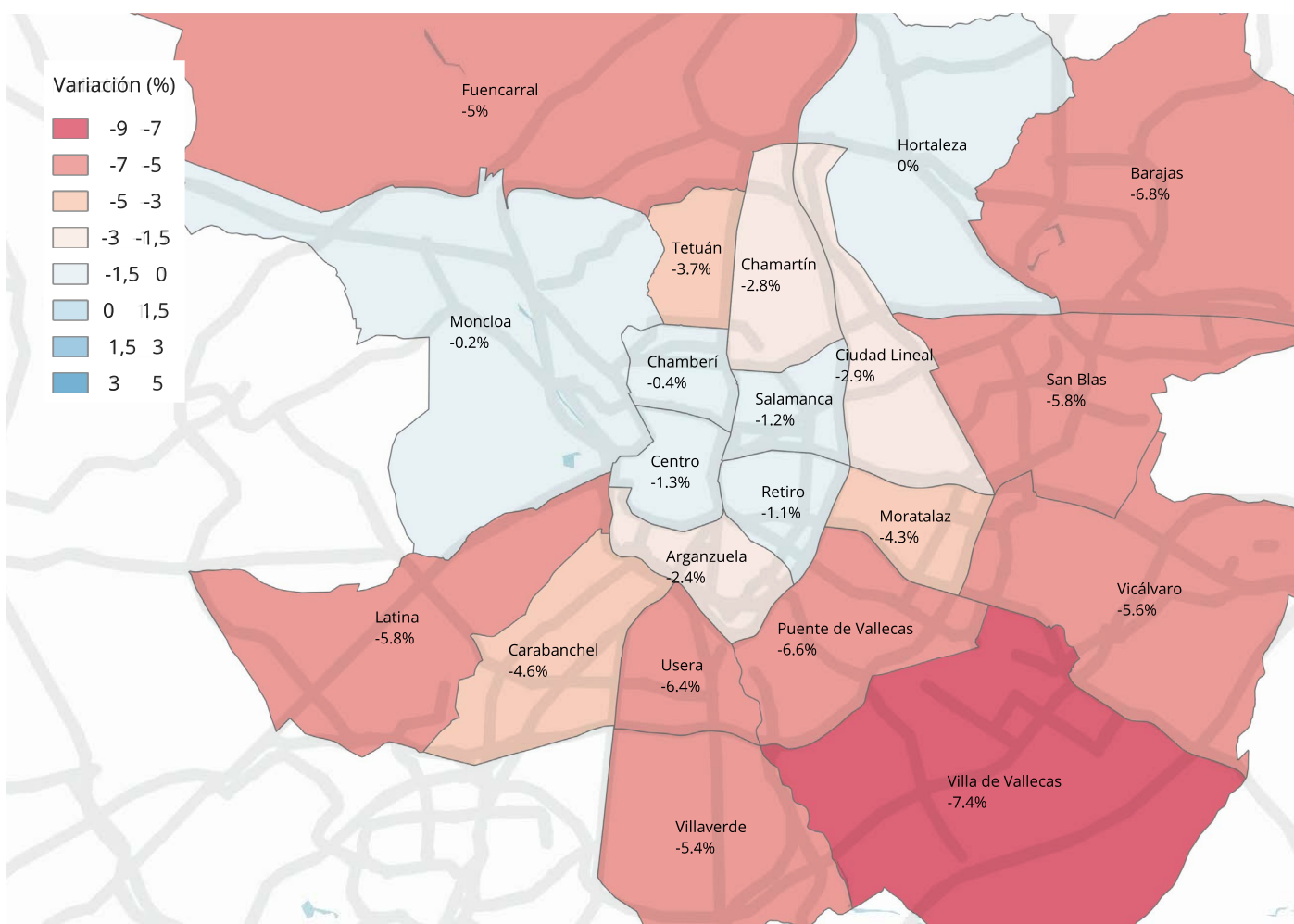


Como punto de equilibrio, nos encontramos con la zona norte de Madrid que cuenta con precios medios en torno a los 4.000 €/m<sup>2</sup>. Estas zonas son las elegidas por familias jóvenes con un poder adquisitivo medio-alto pero que no pueden asumir los precios que están alcanzando los distritos más céntricos de la capital.

Hemos realizado un estudio con los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas

plurifamiliares en buen estado de conservación, y que cuentan con los servicios básicos esenciales, con el fin de evaluar la tendencia real de la oferta tras las crisis sanitaria del covid. El mapa de variación de precios muestra los resultados del estudio: las zonas más castigadas se sitúan en la periferia de Madrid, acentuándose más las caídas en el sur y el este.

**VARIACIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS DE OFERTA RESPECTO A LA SITUACIÓN PRE-COVID**



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

## Rentabilidad y precios medios de alquiler

A pesar del aumento de la presencia de empresas en el mercado de alquiler de segunda mano, la mayor parte está en mano de particulares. Debido a la situación actual, la tendencia en el mercado apunta a un incremento en la oferta de vivienda en alquiler. Esta oferta, ha aumentado considerablemente en los últimos años en algunas zonas del centro de Madrid, debido a la transformación de alquileres turísticos en alquiler tradicional.

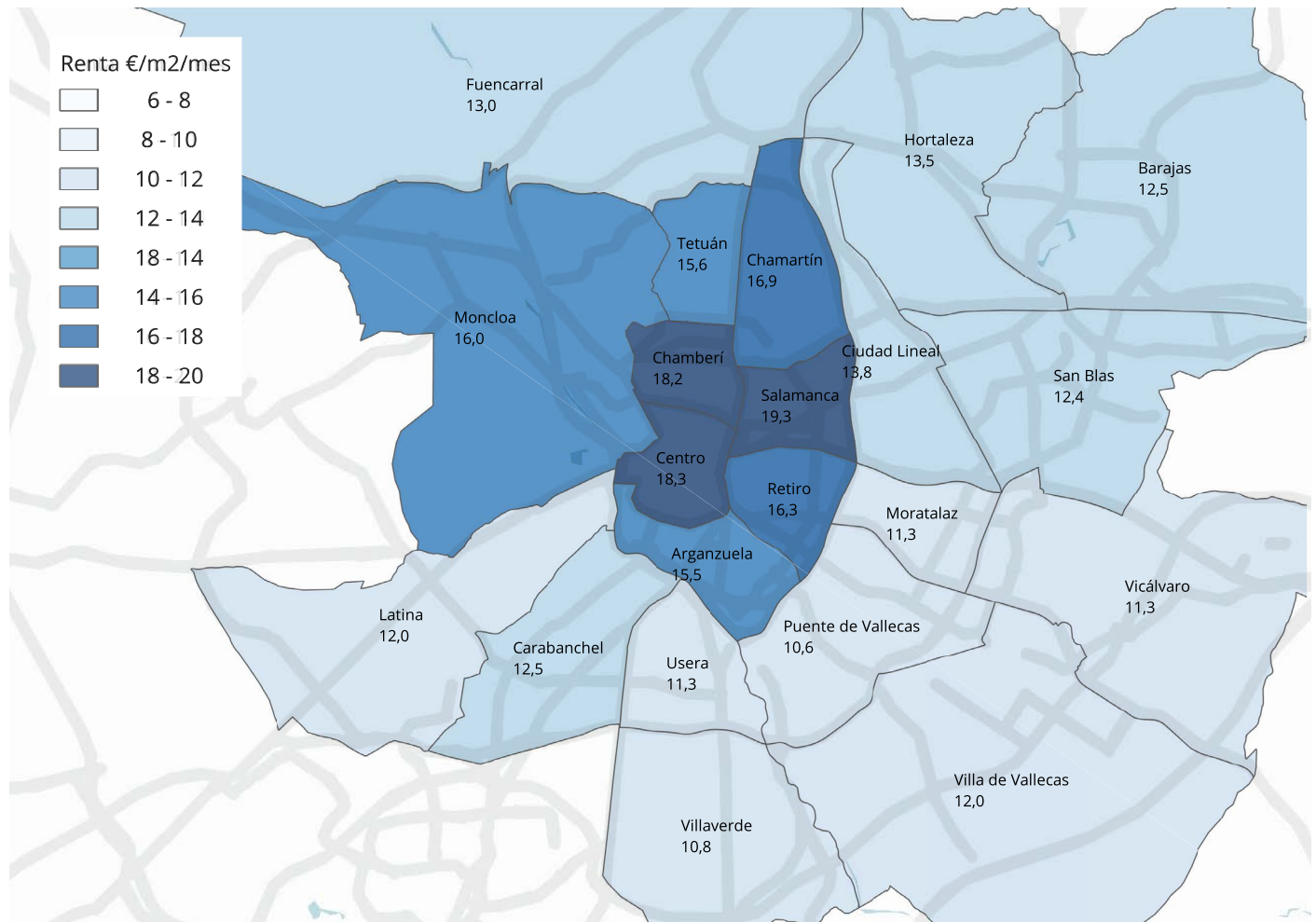
Por otro lado, la demanda que ya venía aumentando durante estos últimos años, seguirá teniendo un buen comportamiento este año. Se prevé un mayor aumento de la misma debido a que en la situación actual se va a producir un trasvase de personas procedentes del mercado en venta al de alquiler, motivado por la pérdida de poder adquisitivo y las dificultades de acceso al crédito para la compra de viviendas.

No obstante, a pesar de este aumento de la demanda de vivienda en alquiler. Los precios medios van a ir cayendo debido al aumento del desempleo, al aumento de la oferta y a la bajada del poder adquisitivo.

La zona centro de Madrid con los distritos Centro, Chamberí y Salamanca a la cabeza (rentas de 18-20 €/m<sup>2</sup>/mes) seguidos por los distritos de Chamartín, Retiro, Moncloa, Tetuán y Arganzuela. Sin embargo, estos distritos cuentan con rentabilidades más bajas ya que los precios de venta son, en proporción, mucho más altos que los de alquiler, debido al mercado residencial de lujo y al poco riesgo que presentan estos activos en estas ubicaciones.

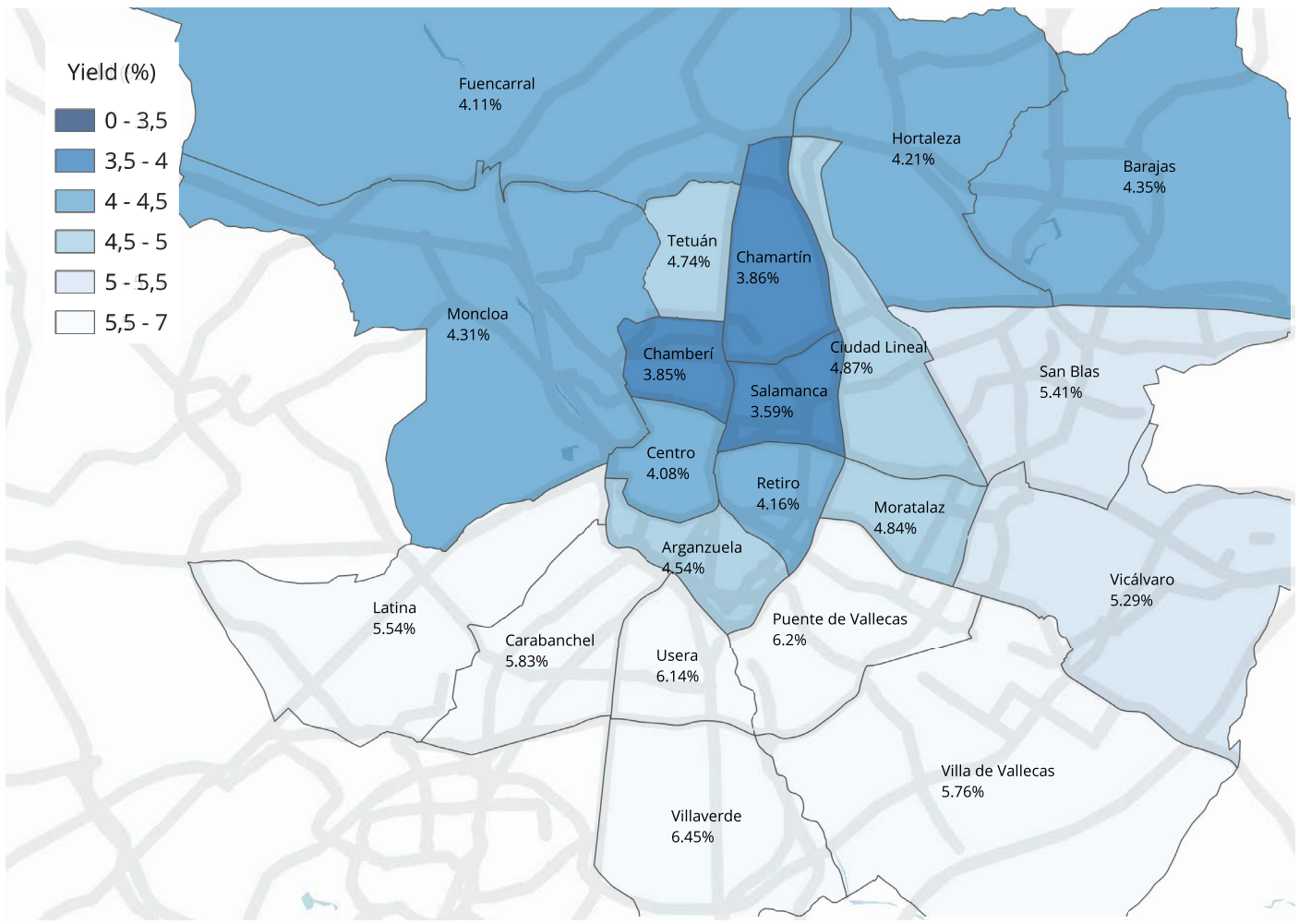
Fuera del centro de Madrid, la zona norte cuenta con unos precios medios de alquiler y unas rentabilidades similares a las de la zona centro. En cambio, la zona Sur de Madrid, cuenta con los alquileres más bajos y las rentabilidades más altas, siendo los distritos más rentables y con menor precio de alquiler, los distritos de Villaverde, Usera y Puente de Vallecas con unas rentas entre 10 y 12 €/m<sup>2</sup>/mes. Estas zonas ofrecen mayor rentabilidad (por encima del 6%) ya que el propietario asume un mayor riesgo por los perfiles de los inquilinos y la posibilidad de impago y necesidad de iniciar tramites judiciales.

## RENDA MEDIA DE ALQUILER DE LA OFERTA EN VIVIENDA PLURIFAMILIAR



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

RENTA MEDIA DE ALQUILER DE LA OFERTA EN VIVIENDA PLURIFAMILIAR



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## Análisis de precios y rentabilidades por tamaño de vivienda

En el siguiente cuadro se muestra una tabla con los precios medios de oferta en venta y en alquiler de vivienda de segunda mano por distrito y tamaño de vivienda, expresado mediante el número de dormitorios. El estudio se ha realizado a partir de anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación y que cuentan con los servicios básicos esenciales. También se muestra el promedio de la rentabilidad bruta por distrito según el número de dormitorios de la vivienda.

En general, en todos los distritos y salvo en caso muy puntuales, el precio unitario de la vivienda va en aumento cuantos menos dormitorios tenga, tanto para el precio de venta como para el alquiler y para las rentabilidades.

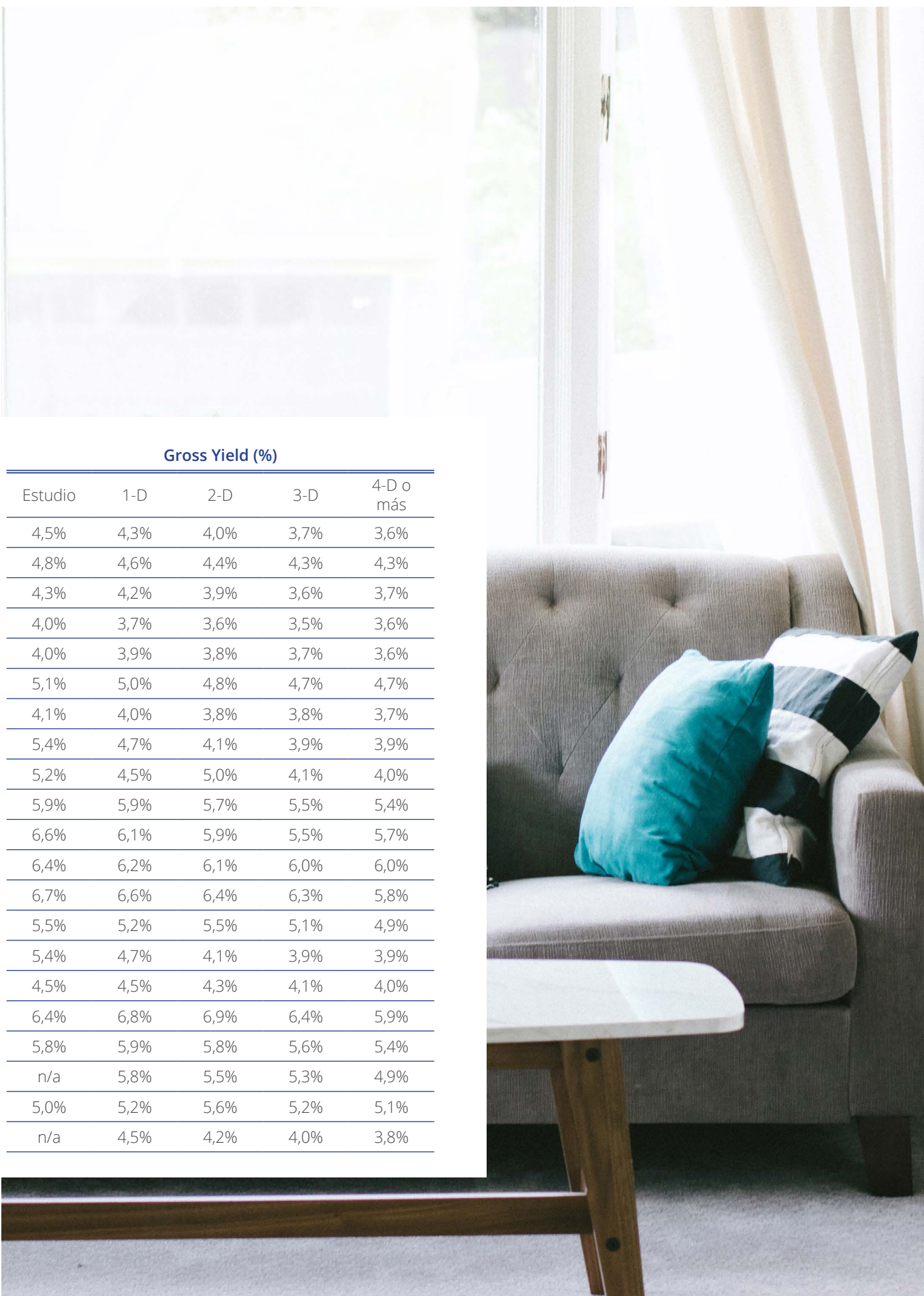
Esto quiere decir que un estudio o vivienda de 1 dormitorio, puede resultar más cara en cuanto a precio unitario, pero en cuanto a ticket es más asequible y su rentabilidad es mayor.

Como siempre, Salamanca cuenta con los precios medios más altos y Vicálvaro y Puente de Vallecas, con los más bajos.

Los distritos menos rentables, pero también con menos riesgo, son los de Salamanca, Chamartín, Chamberí y Retiro, ya que los precios unitarios de venta son excesivamente altos en comparación con los precios unitarios de alquiler, que aunque en estos distritos son más elevados, el poder adquisitivo de las personas que buscan el alquiler siempre tendrá un tope en estos precios que evitará que suban las rentabilidades.

	Distrito	Precio Oferta (€/m <sup>2</sup> )					Renta (€/m <sup>2</sup> /mes)				
		Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más	Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
1	Centro	5.700	5.550	5.400	5.300	5.200	21,4	19,8	18,1	16,5	15,7
2	Arganzuela	4.700	4.550	4.275	4.000	3.900	18,9	17,3	15,8	14,4	14,0
3	Retiro	5.500	5.500	5.400	5.200	5.000	19,5	19,3	17,4	15,5	15,6
4	Salamanca	7.000	6.800	6.550	6.400	6.000	23,3	21,2	19,9	18,7	18,1
5	Chamartín	6.000	5.900	5.200	5.150	5.000	20,0	19,0	16,6	16,0	15,1
6	Tetuán	4.250	4.100	3.900	3.700	3.600	18,0	17,0	15,6	14,5	14,0
7	Chamberí	6.300	6.000	5.800	5.500	5.200	21,5	20,2	18,5	17,4	15,9
8	Fuencarral	4.200	4.050	3.850	3.700	3.650	19,1	16,0	13,2	12,1	11,8
9	Moncloa	5.478	5.000	4.125	4.337	4.300	23,8	18,6	17,0	14,9	14,2
10	Latina	3.450	3.250	2.650	2.400	2.350	17,0	16,0	12,5	11,0	10,5
11	Carabanchel	2.900	2.800	2.550	2.400	2.200	16,0	14,3	12,5	11,0	10,5
12	Usera	3.000	2.800	2.350	2.200	2.000	16,0	14,5	12,0	11,0	10,0
13	Puente de Vallecas	2.650	2.500	2.150	1.900	1.750	14,8	13,8	11,5	10,0	8,5
14	Moratalaz	3.200	3.000	2.800	2.700	2.700	14,6	13,1	12,8	11,4	11,0
15	Ciudad Lineal	4.200	4.050	3.850	3.700	3.650	19,1	16,0	13,2	12,1	11,8
16	Hortaleza	4.300	4.250	3.800	3.650	3.600	16,0	15,8	13,7	12,4	12,0
17	Villaverde	2.800	2.300	1.900	1.850	1.850	15,0	13,0	11,0	9,8	9,1
18	Villa de Vallecas	3.000	2.920	2.450	2.250	2.100	14,5	14,3	11,8	10,5	9,5
19	Vicálvaro	2.800	2.600	2.500	2.400	2.350	n/a	12,5	11,6	10,5	9,5
20	San Blas	3.400	3.200	2.800	2.650	2.600	14,3	13,9	13,1	11,5	11,0
21	Barajas	4.250	3.900	3.400	3.350	3.200	n/a	14,7	12,0	11,2	10,0

Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



### Gross Yield (%)

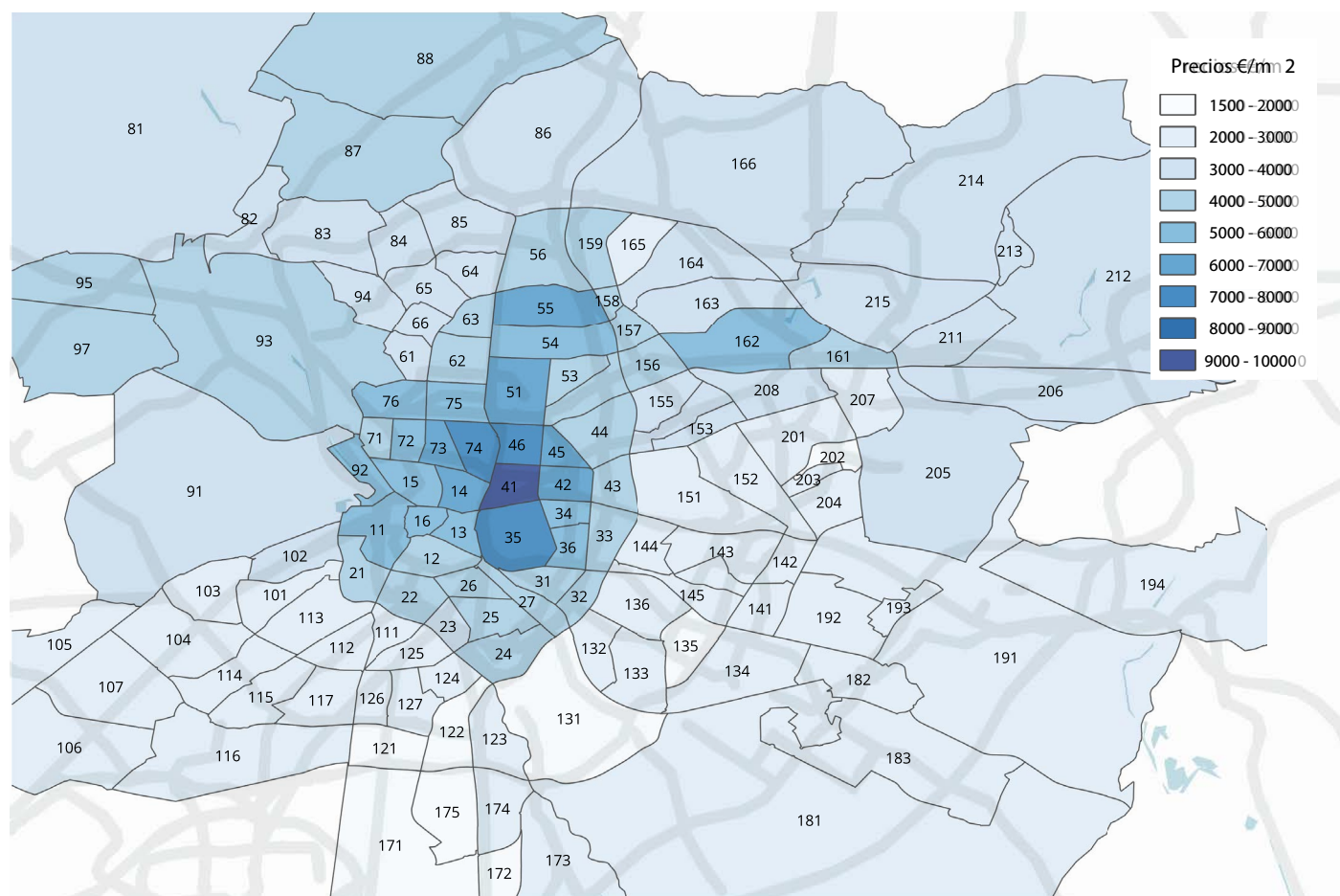
Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
4,5%	4,3%	4,0%	3,7%	3,6%
4,8%	4,6%	4,4%	4,3%	4,3%
4,3%	4,2%	3,9%	3,6%	3,7%
4,0%	3,7%	3,6%	3,5%	3,6%
4,0%	3,9%	3,8%	3,7%	3,6%
5,1%	5,0%	4,8%	4,7%	4,7%
4,1%	4,0%	3,8%	3,8%	3,7%
5,4%	4,7%	4,1%	3,9%	3,9%
5,2%	4,5%	5,0%	4,1%	4,0%
5,9%	5,9%	5,7%	5,5%	5,4%
6,6%	6,1%	5,9%	5,5%	5,7%
6,4%	6,2%	6,1%	6,0%	6,0%
6,7%	6,6%	6,4%	6,3%	5,8%
5,5%	5,2%	5,5%	5,1%	4,9%
5,4%	4,7%	4,1%	3,9%	3,9%
4,5%	4,5%	4,3%	4,1%	4,0%
6,4%	6,8%	6,9%	6,4%	5,9%
5,8%	5,9%	5,8%	5,6%	5,4%
n/a	5,8%	5,5%	5,3%	4,9%
5,0%	5,2%	5,6%	5,2%	5,1%
n/a	4,5%	4,2%	4,0%	3,8%

## ANÁLISIS POR BARRIO

**Precios medios de venta - Mercado de Segunda Mano**

En general, los barrios que presentan los precios medios de oferta en venta de segunda mano más altos se encuentran en el distrito de Salamanca, concretamente en barrio de Recoletos (9.220 €/m<sup>2</sup>) y en el de Castellana (7.870 €/m<sup>2</sup>), seguidos de Jerónimos (7.150 €/m<sup>2</sup>) y Almagro (7.060 €/m<sup>2</sup>), pertenecientes a los distritos de Retiro y Chamberí respectivamente.

Por el contrario, los precios más bajos se encuentran en la zona sur de Madrid, en los barrios de San Cristóbal (1.500 €/m<sup>2</sup>), Entrevías (1.720 €/m<sup>2</sup>) y Orcasitas (1.770 €/m<sup>2</sup>) situados en los distritos de Villaverde, Puente de Vallecas y Usera respectivamente.

**PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN VENTA DE VIVIENDA PLURIFAMILIAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN RENTA**

Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



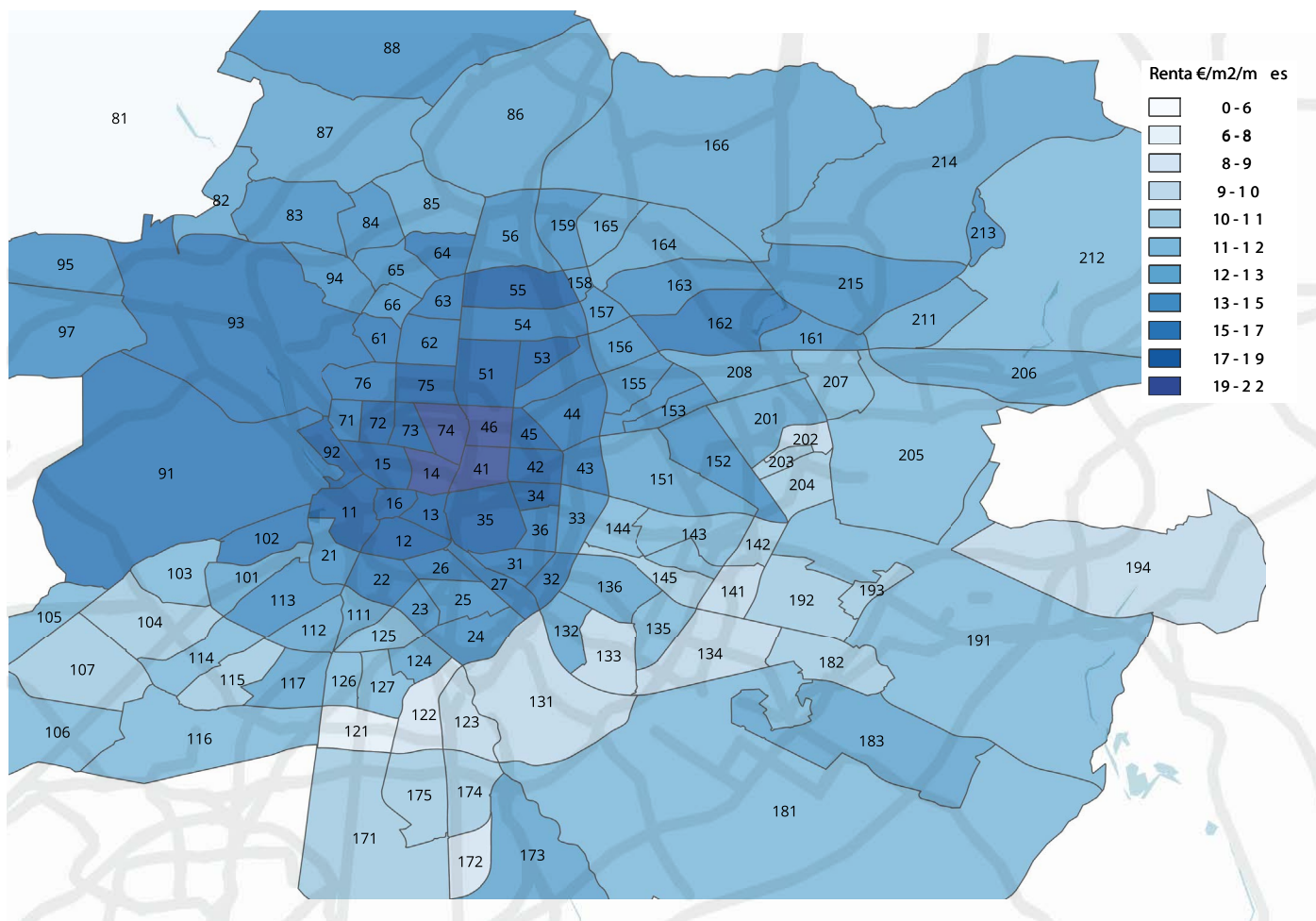
### Precios medios de ALQUILER - Mercado de Segunda Mano

Respecto a los precios de alquiler, en general, van en línea con los precios de venta.

Los alquileres más altos se encuentran en los barrios de Salamanca (22 €/m<sup>2</sup>/mes) y Castellana (20,3 €/m<sup>2</sup>/mes) pertenecientes al distrito Salamanca, seguidos de Justicia (20,1 €/m<sup>2</sup>/mes) perteneciente al distrito Centro-

Los precios más bajos, se encuentran en los barrios de Orcasitas (8,0 €/m<sup>2</sup>/mes) y Orcasur (8,7 €/m<sup>2</sup>/mes), situados en el distrito de Usera y seguidos por San Cristóbal (9,0 €/m<sup>2</sup>/mes) situado en Villaverde.

### PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN ALQUILER DE VIVIENDA PLURIFAMILIAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

## Rentabilidad media

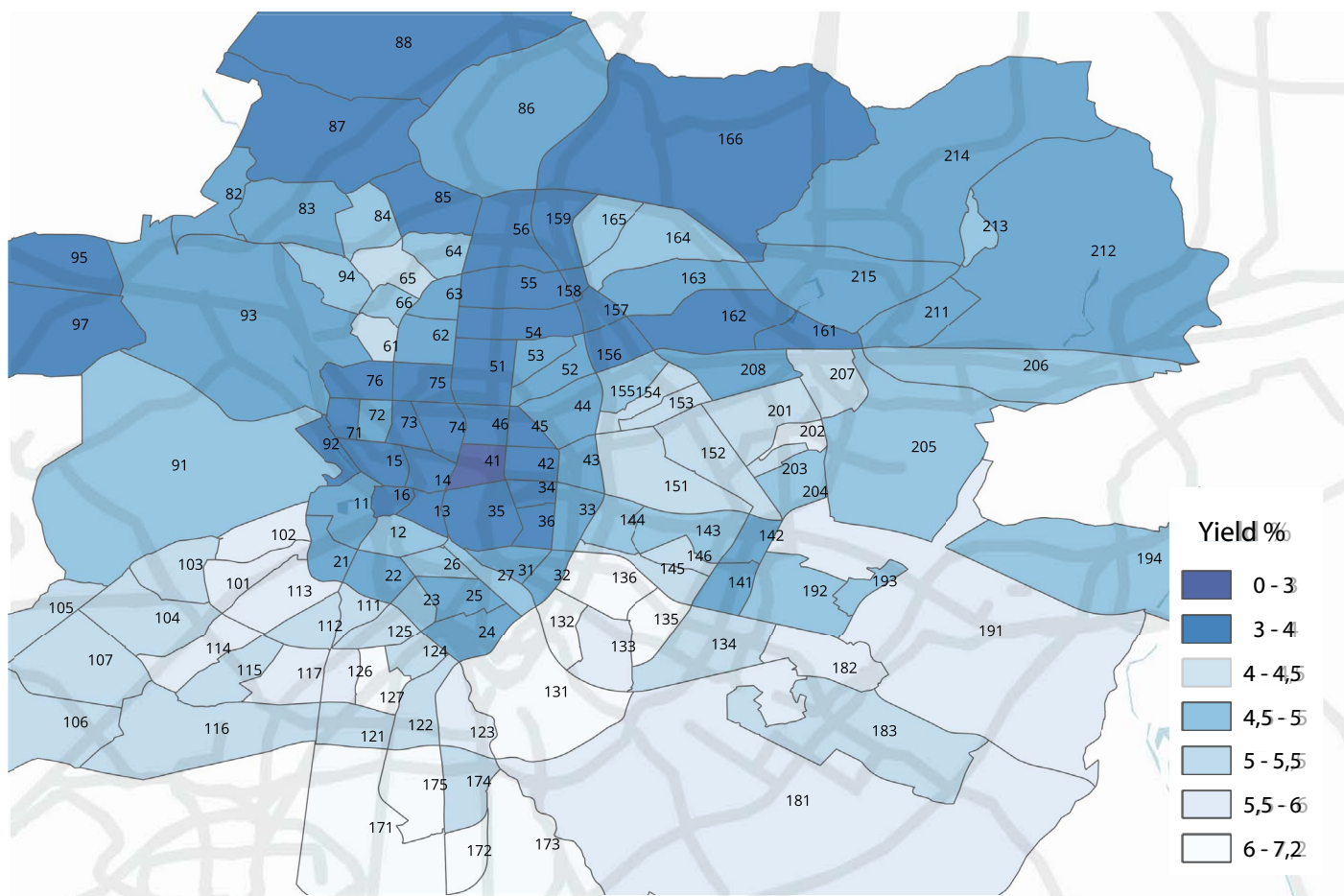
En cuanto a las rentabilidades, en general, los barrios más caros cuentan con las rentabilidades más bajas (3%-3,5%), son los que general presenta menor riesgo de inversión, mientras que los barrios con los precios más bajos cuentan con rentabilidades por encima del 6%.

El barrio con las rentabilidades más bajas es Recoletos (2,9%),

seguido de Castellana y Jerónimos (ambos 3,1%), en línea con los precios de venta más altos.

Por otro lado, el barrio con la rentabilidad más alta es San Cristóbal con una rentabilidad del 7,2%, siendo el único por encima del 7%.

## RENTABILIDAD BRUTA MEDIA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

En el siguiente cuadro se muestra una tabla con los precios medios de oferta en venta y de alquiler de vivienda de segunda mano para cada barrio.

El estudio se ha realizado a partir de anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación y que cuentan con los servicios básicos esenciales.

También se muestra el promedio de la rentabilidad bruta por barrio.

Código	Barrio	Precio €/m <sup>2</sup>	Renta €/m <sup>2</sup> /mes	Yield
011	Palacio	5.400	18,3	4,1%
012	Embajadores	4.500	17,1	4,6%
013	Cortes	5.920	18,5	3,8%
014	Justicia	6.530	20,1	3,7%
015	Universidad	5.740	18,9	3,9%
016	Sol	5.740	18,4	3,8%
021	Imperial	4.110	14,6	4,3%
022	Las Acacias	4.200	15,6	4,4%
023	La Chopera	3.840	14,7	4,6%
024	Legazpi	4.400	14,9	4,1%
025	Delicias	4.120	15,0	4,4%
026	Palos de Moguer	4.130	16,0	4,6%
027	Atocha	4.130	16,0	4,6%
031	Pacífico	4.220	15,0	4,3%
032	Adelfas	4.310	15,1	4,2%
033	Estrella	4.290	14,8	4,1%
034	Ibiza	5.870	17,8	3,6%
035	Jerónimos	7.150	18,6	3,1%
036	Niño Jesús	5.070	16,7	3,9%
041	Recoletos	9.220	22,0	2,9%
042	Goya	6.180	19,0	3,7%
043	Fuente del Berro	4.740	16,0	4,1%
044	Guindalera	4.370	16,2	4,5%
045	Lista	6.240	18,9	3,6%
046	Castellana	7.870	20,3	3,1%
051	El Viso	6.430	18,7	3,5%
052	Prosperidad	4.520	15,7	4,2%
053	Ciudad Jardín	4.740	17,4	4,4%
054	Hispanoamérica	5.320	17,0	3,8%
055	Nueva España	6.030	17,7	3,5%
056	Castilla	4.540	14,9	3,9%
061	Bellas Vistas	3.670	16,0	5,2%
062	Cuatro Caminos	4.730	16,8	4,3%

Código	Barrio	Precio €/m <sup>2</sup>	Renta €/m <sup>2</sup> /mes	Yield
063	Castillejos	4.750	16,8	4,2%
064	Almenara	3.820	15,8	5,0%
065	Valdeacederas	3.430	14,7	5,1%
066	Berruguete	3.600	14,8	4,9%
071	Gaztambide	4.990	16,8	4,0%
072	Arapiles	5.070	17,8	4,2%
073	Trafalgar	6.090	18,9	3,7%
074	Almagro	7.060	19,4	3,3%
075	Ríos Rosas	5.590	17,8	3,8%
076	Vallehermoso	5.300	16,9	3,8%
081	El Pardo	3.130	n/a	n/a
082	Fuente Arreina	3.250	12,1	4,5%
083	Peña Grande	3.700	13,3	4,3%
084	El Pilar	3.260	13,6	5,0%
085	La Paz	3.640	12,1	4,0%
086	Valverde	3.550	12,7	4,3%
087	Mirasierra	4.100	12,8	3,8%
088	El Goloso	4.500	13,4	3,6%
091	Casa de Campo	3.800	15,5	4,9%
092	Argüelles	5.350	17,8	4,0%
093	Ciudad Universitaria	4.040	15,3	4,5%
094	Valdezarza	3.530	13,5	4,6%
095	Valdemarín	4.650	14,6	3,8%
096	El Plantío	3.730	14,7	4,7%
097	Aravaca	4.520	14,9	4,0%
101	Los Cármenes	2.740	12,7	5,6%
102	Puerta del Ángel	3.170	15,3	5,8%
103	Lucero	2.700	11,8	5,2%
104	Aluche	2.460	10,9	5,3%
105	Campamento	2.610	12,0	5,5%
106	Cuatro Vientos	2.450	11,2	5,5%
107	Las Águilas	2.340	10,7	5,5%
111	Comillas	2.870	12,8	5,3%
112	Opañel	2.820	13,0	5,5%
113	San Isidro	2.700	13,3	5,9%
114	Vista Alegre	2.450	11,6	5,7%
115	Puerta Bonita	2.380	10,6	5,3%
116	Buenavista	2.500	11,2	5,4%
117	Abrantes	2.400	12,0	6,0%
121	Orcasitas	1.770	8,0	5,4%
122	Orcasur	2.000	8,7	5,2%



Código	Barrio	Precio €/m <sup>2</sup>	Renta €/m <sup>2</sup> /mes	Yield
123	San Fermín	2.020	9,9	5,9%
124	Almendrales	2.900	12,9	5,3%
125	Moscardó	2.600	11,7	5,4%
126	Zofío	2.230	11,1	6,0%
127	Pradolongo	2.150	11,4	6,4%
131	Entrevías	1.720	9,5	6,6%
132	San Diego	2.270	13,0	6,9%
133	Palomeras Bajas	2.080	9,9	5,7%
134	Palomeras Sureste	2.270	10,0	5,3%
135	Portazgo	1.950	11,2	6,9%
136	Numancia	2.310	12,3	6,4%
141	Pavones	2.700	10,0	4,4%
142	Horcajo	2.800	10,5	4,5%
143	Marroquina	3.000	11,5	4,6%
144	Media Legua	2.850	11,5	4,8%
145	Fontarrón	2.520	11,0	5,2%
146	Vinateros	2.590	11,0	5,1%
151	Ventas	2.840	12,8	5,4%
152	Pueblo Nuevo	2.920	13,2	5,4%
153	Quintana	3.270	13,9	5,1%
154	Concepción	3.100	14,3	5,5%
155	San Pascual	3.920	14,9	4,6%
156	San Juan Bautista	4.350	13,9	3,8%
157	Colina	5.000	14,9	3,6%
158	Atalaya	4.150	13,9	4,0%
159	Costillares	4.110	13,5	3,9%
161	Palomas	4.270	13,4	3,8%
162	Piovera	5.160	15,8	3,7%
163	Canillas	3.510	13,1	4,5%
164	Pinar del Rey	3.300	12,7	4,6%
165	Apóstol Santiago	3.000	12,2	4,9%
166	Valdefuentes	3.880	12,3	3,8%
171	San Andrés	1.950	11,0	6,8%
172	San Cristóbal	1.500	9,0	7,2%
173	Butarque	2.270	12,8	6,8%
174	Los Rosales	2.300	10,5	5,5%
175	Los Ángeles	1.900	10,3	6,5%
181	Casco Histórico de Vallecas	2.550	12,0	5,6%
182	Santa Eugenia	2.250	10,5	5,6%
183	Ensanche de Vallecas	2.800	12,7	5,4%

Código	Barrio	Precio €/m <sup>2</sup>	Renta €/m <sup>2</sup> /mes	Yield
191	Casco Histórico de Vicálvaro	2.290	11,4	6,0%
192	Valdebernardo	2.750	11,0	4,8%
193	Valderrivas	2.700	10,6	4,7%
194	El Cañaveral	2.400	10,0	5,0%
201	Simancas	2.800	12,8	5,5%
202	Hellín	1.900	9,5	6,0%
203	Amposta	2.370	10,9	5,5%
204	Arcos	2.600	10,4	4,8%
205	Rosas	3.020	11,5	4,6%
206	Rejas	3.170	12,3	4,6%
207	Canillejas	2.620	11,4	5,2%
208	El Salvador	3.600	12,4	4,1%
211	Alameda de Osuna	3.450	12,1	4,2%
212	Aeropuerto	3.180	12,0	4,5%
213	Casco Histórico de Barajas	3.380	13,3	4,7%
214	Timón	3.350	12,2	4,4%
215	Corralejos	3.870	13,3	4,1%

Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

902 203077







Como en el resto de España, y derivado de los efectos económicos causados por la pandemia, el mercado residencial en Cataluña también está experimentando una ralentización significativa, así como un menor dinamismo. Como ejemplo, las estadísticas arrojan una reducción de las transacciones de vivienda usada del 29% en lo que va de año; y los precios de oferta de los últimos anuncios publicados en los portales inmobiliarios, según nuestro estudio, muestran que han retrocedido un 6,1% desde el mes de febrero.

La demanda nacional ha perdido la robustez que tenía en época pre-covid; la crisis económica, la incierta evolución del mercado laboral y el cierre de la financiación bancaria provocan un retraso en las decisiones de compra, reduciendo los ritmos de venta de promociones en curso o el volumen de transacciones en el mercado de vivienda usada. Asimismo, la demanda internacional por la ciudad condal sencillamente ha desaparecido, tanto para períodos de corta estancia vinculados al mercado de alquiler, como para inversión “pied-a-terre”. Vender un piso de lujo en Ciutat Vella o el Eixample por encima de un millón de euros es casi imposible, la desocupación en proyectos residenciales de alquiler de corta estancia o turísticos se encuentran en mínimos y la tímida demanda existente busca descuentos de entre un 30 y 40%.

En cuanto a la oferta, la excesiva regulación por parte de la Generalitat en materia de vivienda y urbanismo, esto es la modificación puntual del Plan General de Ordenación Metropolitana de Barcelona -aprobada en 2018- por la que se introducía una carga del 30% de vivienda social en suelos consolidados o no y en actuaciones de reforma de más de 600m<sup>2</sup> y la ley 11/2020, de 18 de septiembre de 2020, de medidas urgentes en materia de contención de rentas en los contratos de arrendamiento de vivienda, no alientan las posibilidades de recuperación del sector en un contexto económico adverso. Sin embargo, la misma normativa activa mecanismos para evitar que ciertos proyectos queden fuera de la restricción de precio durante los próximos 3 años. Asimismo, deberemos estar vigilantes para ver la respuesta del Gobierno central frente a estas iniciativas tan amplias que afectan a misma Ley de Arrendamientos Urbanos.

#### MERCADO DE SUELO

El mercado de suelo residencial en estos momentos se encuentra paralizado. Es curioso el comportamiento de la elasticidad de este tipo de activo: la rápida subida de precio en periodos de recuperación económica y, por el contrario, la rigidez que mantiene en épocas de recesión. No obstante, hemos de destacar que las operaciones comprometidas antes de la irrupción de la pandemia están realizándose sin apenas descuentos de precio. Sea como sea, no se darán transacciones de este tipo hasta principios del 2022, salvo



aquellas operaciones que sirvan para reestructurar balances de ciertos promotores.

### MERCADO RESIDENCIAL DE OBRA NUEVA

En el primer semestre, se observa un ligero incremento de las transacciones de vivienda de obra nueva en la provincia de Barcelona del 2,5% con respecto al año anterior. Aclarar que estas transacciones corresponden a ventas sobre plano efectuadas durante los últimos 24 meses, por lo que no se prevé una caída dramática para el presente ejercicio. Los proyectos residenciales en curso gozan de un elevado nivel de preventas, casi todas las unidades de proyectos en curso se encuentran vendidas. Las obras no se han detenido y los bancos amplían las carencias de los préstamos hipotecarios con ánimo de entregar las promociones. Además, auguramos que la banca aceptará la casi totalidad de las subrogaciones hipotecarias y, por tanto, no se prevén cancelaciones. En este sentido, los proyectos situados en San Adrià del Besós y Badalona, zona norte; la tan activa área del Prat con municipios como Hospitalet, Esplugas, Cornellà, Sant Joan Despí, Sant Just Desvern o El Prat de Llobregat, zona sur; el núcleo interior con municipios como San Cugat y Rubí y los grandes núcleos de Terrasa y Sabadell se encuentran con un alto grado de ejecución y precomercialización con entregas inminentes en los proyectos en curso.

En cuanto a proyectos iniciados recientemente, el comportamiento de los precios tendrá que ver más con errores puntuales que por la situación coyuntural y, en este sentido, veremos algunos proyectos que necesitarán reajustes de precio derivados de una situación financiera más delicada o de una gestión mal entendida.

Finalmente, no prevemos inicios de nuevos proyectos con licencia otorgada o en vías de obtención hasta que los niveles de paro no se reduzcan y sean acompañados por una estabilización económica. Además, la financiación bancaria es inaccesible o condicionada a niveles de precomercialización muy elevadas.



↓ **RESIDENCIAL DE LUJO**  
Mínimos históricos



↑ **BUILD TO RENT**  
Espectacular incremento de la demanda



▬ **ALQUILER TURÍSTICO**  
Seguirá siendo tendencia



## MERCADO DE VIVIENDA USADA

El número de transacciones de vivienda usada en la provincia de Barcelona cae un 29% en lo que va de año. Esta caída, más aguda que en obra nueva, probablemente se deba a la abrupta paralización de la economía durante el período de confinamiento y, por tanto, al aplazamiento de decisiones de compra más que por cancelación de estas. Si bien observaremos una tibia recuperación de las transacciones en el tercer trimestre de este año, este mercado no quedará indemne a un reajuste de precios, tal y como ya avanzamos en nuestro informe "Barcelona distrito a distrito" donde ya apuntábamos que los precios de vivienda de segunda mano publicados en las plataformas inmobiliarias siguen bajando desde el mes de marzo.

Los distritos de Eixample, Ciutat Vella y Gracia experimentan caídas relativas entre el 5 y 7%. La caída de la demanda extranjera sobre los pisos ubicados en los dos primeros distritos desde el inicio del confinamiento puede haber presionado definitivamente los precios a la baja. El casco histórico y Eixample de Barcelona ya venían mostrando correcciones de precio en los últimos semestres debido a una demanda más tímida probablemente por el exceso de normativa urbanística impuesto desde el consistorio barcelonés y la inestabilidad política generada por el movimiento independentista.

Los distritos de Sarrià-Sant Gervasi y Les Corts son los que mejor se comportan con retrocesos en el precio de oferta inferiores al 2%. Si extraemos de la muestra la zona de Pedralbes, las caídas son más pronunciadas. Quizás las compras sobre plano de viviendas de obra nueva situadas en Hospitalet, Espulgues y Cornellà hayan abocado a estos compradores a acelerar el proceso de venta de su actual vivienda. No olvidemos que muchas de las compras de obra nueva están basada en una demanda de reposición. Este efecto será más pronunciado a medida que se aproxime la fecha de entrega de la vivienda nueva. Paralelamente, la crisis por el covid-19 ha puesto a muchas familias -autónomos y trabajadores por cuenta ajena- en riesgo de perder el empleo y esto siempre cambia la percepción de menor riqueza en el consumidor.

En San Martí las caídas (7%) son generadas principalmente por las zonas de El Clot, Poblenou y Besós, zonas con población de menor poder adquisitivo y más expuestas a las crisis económicas. Podría sumarse, pero en menor medida, el efecto reposición ya que parte de la población de estas zonas está inmersa en la compra de vivienda nueva en las áreas del Forum y Badalona. Significativa es la disminución de precios ofertados en las últimas semanas en Diagonal Mar probablemente por su exposición a una demanda foránea como ocurría en el centro de la ciudad. Sants-Montjuic, La Marina del Port y la zona de Hostafranc protagonizan las caídas más significativas en este distrito, alcanzando casi el 7%.

En el resto de los distritos -Horta Guinardó y Nou Barris- el mercado de segunda mano presenta un menor dinamismo y con menor número de transacciones. Las caídas detectadas del 5% al 8% se encuentran en muestras de menor

representatividad, siendo puntuales y de menor calado por tamaño de mercado.

## MERCADO DE ALQUILER

Se está produciendo un giro de la demanda residencial hacia la vivienda en alquiler provocado por una mayor tasa de esfuerzo para comprar que para alquilar, financiación restringida para compra de vivienda o proyectos en curso y el margen de crecimiento que posee el mercado de alquiler en Cataluña. Al mismo tiempo parte de la oferta de vivienda turística se dedicará a otro tipo de inquilino, como el segmento de primera residencial o el corporate. En definitiva, la oferta de apartamentos o viviendas en alquiler en Barcelona se incrementará y encontrará un nuevo equilibrio con una demanda a precios algo diferentes. Este efecto, si bien provocará un deterioro de la rentabilidad inicial esperada, podrá salvar el primer envite de la crisis. Se podrán encontrar pisos que antes valían 2.700 o 3.500€ mes a un 30 o 40% de descuento. Para cierto segmento ocupacional serán buenas noticias y, por tanto, será un factor que revitalizará este mercado.

No obstante, la pandemia del covid-19 no va a terminar con el turismo y el potencial de Barcelona en este segmento; el alquiler turístico es una tendencia social que no desaparecerá; los alojamientos serán adoptados a una normativa anti-contagio (sellos y certificados de calidad Covid-19) y; los desplazamientos turísticos no desaparecerán, como no desapareció el viajar en avión después del 11-S.

## BUILD TO RENT

La última tendencia del mercado inmobiliario con un aumento espectacular de la demanda en los últimos meses han sido las operaciones de suelo para build-to-rent. Grandes fondos de inversión institucional buscan este tipo de activos por su resiliencia en ciclos económicos adversos y en ubicaciones de grandes urbes. En Barcelona las localizaciones más buscadas se encuentran a 10km de Barcelona, bien comunicadas mediante ferrocarril, metro o carreteras y con volúmenes a partir de 100 viviendas por proyecto. Municipios como Badalona y San Adrià, por el norte; y Hospitalet, Espluges, Sant Just Desvern, Cornellà y parte del Prat, por el sur y el este, son las localizaciones ideales para este producto. Esta tendencia se postula como alternativa clara para que los promotores desarrollen su cartera de suelo renunciando a algunos márgenes, pero sin riesgos de comercialización (los precios de venta deben ser un 10-15% más bajos que los minoristas). Paralelamente, puede ser la solución a ciertos proyectos con demanda incierta o escasez de financiación.

En este sentido, destacamos las operaciones realizadas por Conrem Tramway con la adquisición de un solar en el Arc de Triomf -zona de Passeig Sant Joan- para realización un proyecto de 108 viviendas en alquiler o la protagonizada por Patrizia Immobilien en Sant Just Desvern con un proyecto que desarrollará más de 200 viviendas para alquiler.







# 01 Análisis de la demanda

## ANÁLISIS PROVINCIAL

El volumen total de transacciones en la provincia de Barcelona ha tenido una evolución positiva desde el cuarto trimestre de 2013, cuando se registró un mínimo histórico de 27.591 transacciones, hasta el primer trimestre de 2019, donde los datos acumulados de los últimos 12 meses alcanzaron un máximo de 61.353 transacciones.

Desde entonces, se inició un ligero descenso, que se acentuó a principios de 2020 con el inicio de la pandemia del Covid. El último dato registrado, correspondiente al segundo trimestre de 2020, arrojó un total de 50.665 transacciones en los últimos 12 meses, un 15,3% inferior al año anterior y un 52,1% por debajo de las cifras que se llegaron a alcanzar en el

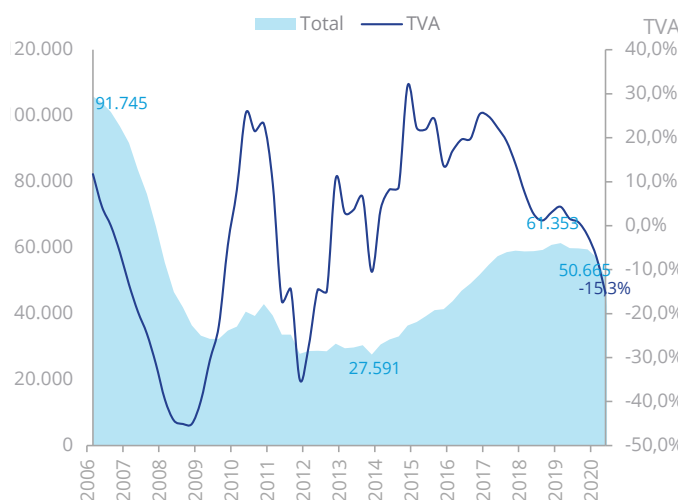
primer trimestre de 2006, cuando se registró un máximo de 105.872 transacciones.

El análisis detallado del comportamiento trimestral de los últimos cuatro años evidencia el impacto que la crisis sanitaria ha provocado. Los datos del primer trimestre de 2020 reflejaron un descenso de un 17,3% en el número de transacciones, y en el caso del segundo trimestre, que engloba el grueso de la paralización económica del país a causa del confinamiento, un descenso del 40,7% con respecto al mismo trimestre del año 2019, al registrar únicamente 9.142 transacciones.

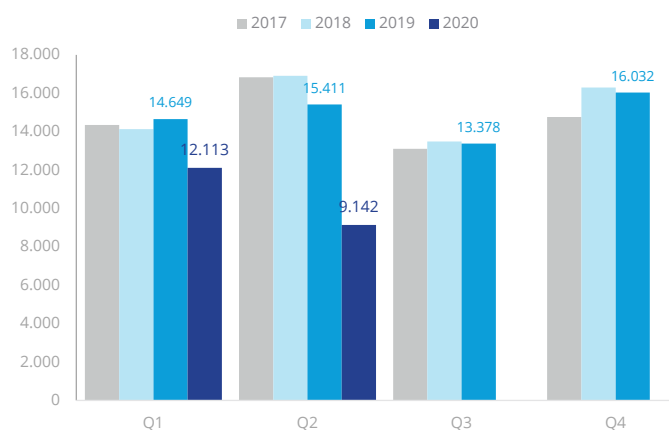
		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	30.060		2.202		27.858	
	H2	29.410		2.822		26.588	
	<b>Total</b>	<b>59.470</b>	<b>-2,2%</b>	<b>5.024</b>	<b>0,7%</b>	<b>54.446</b>	<b>-2,5%</b>
2020	Q1	12.113	-17,3%	1.041	-6,6%	11.072	-18,2%
	Q2	9.142	-40,7%	1.215	11,8%	7.927	-44,7%
	<b>H1</b>	<b>21.255</b>	<b>-29,3%</b>	<b>2.256</b>	<b>2,5%</b>	<b>18.999</b>	<b>-31,8%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

## N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*



## TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRE



\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

*El confinamiento condiciona la demanda de vivienda en el Q2, con un desplome de las transacciones de viviendas del 40,7% respecto al año anterior*





### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

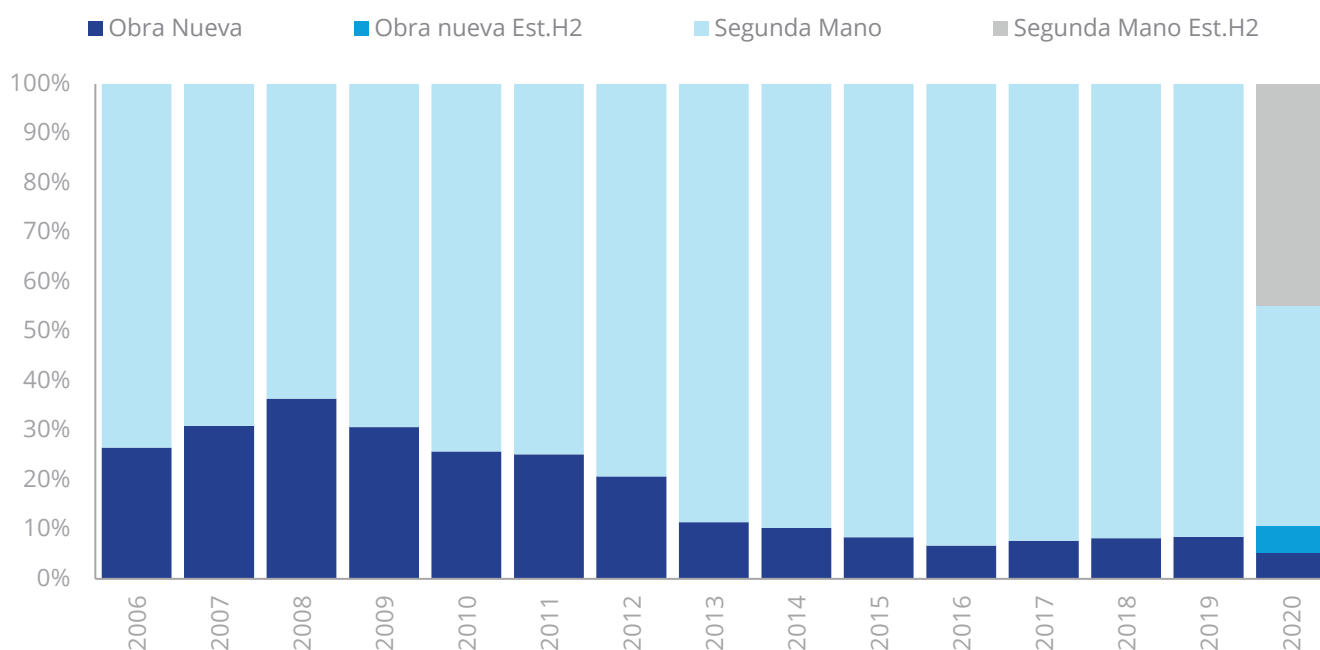
En el 1er trimestre de 2020, mientras que el nº de transacciones de viviendas de obra nueva sufría un leve descenso de un 6,6%, los datos de vivienda de 2ª mano se contraían más de un 18%.

La diferencia fue mayor en el 2º trimestre, en el que las transacciones de vivienda usada se desplomaron un 44,7% frente al incremento del 11,8% en las de obra nueva motivado por la entrega de promociones ubicadas especialmente en la periferia.

En 2020 la cuota de mercado de obra nueva creció considerablemente. Si en 2019 representaba el 8,4% del total de operaciones, durante el 1er semestre de 2020 alcanzó el 10,6%. No obstante, el porcentaje queda aún muy lejos de la cuota del 36,4% que llegó a alcanzar en 2008 en plena burbuja inmobiliaria.

Nuestras previsiones para el cierre del año apuntan a una contracción del 30,2% de las transacciones de vivienda usada y del 10,2% en las de nueva construcción respecto al año anterior.

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M.



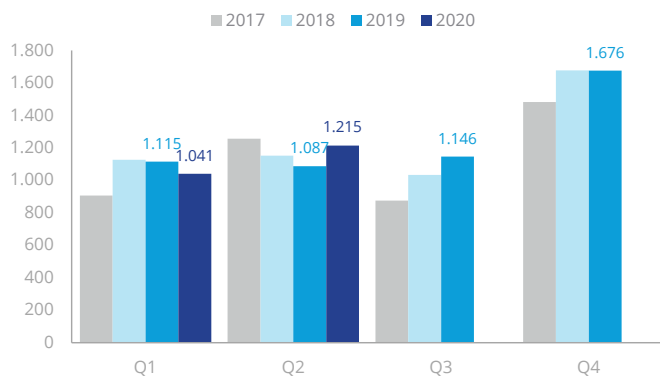
Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



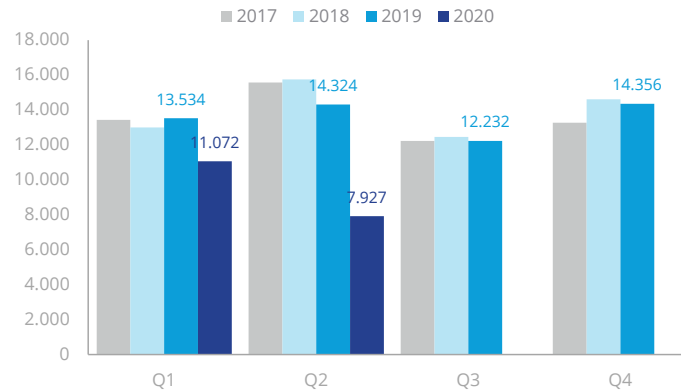


Las transacciones de viviendas de segunda mano se desploman un 44,7% en el segundo trimestre. La obra nueva aguanta el tipo, con un incremento del 11,8%.

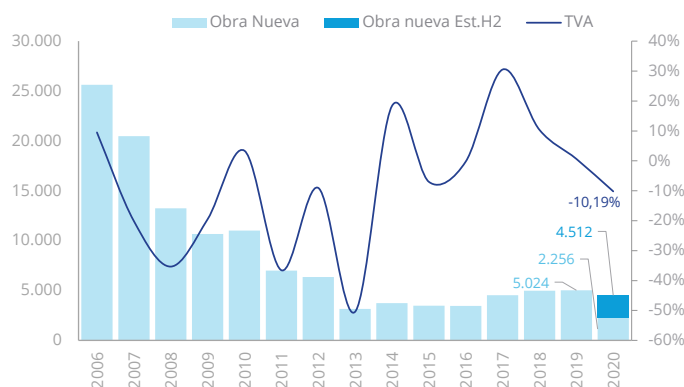
TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.



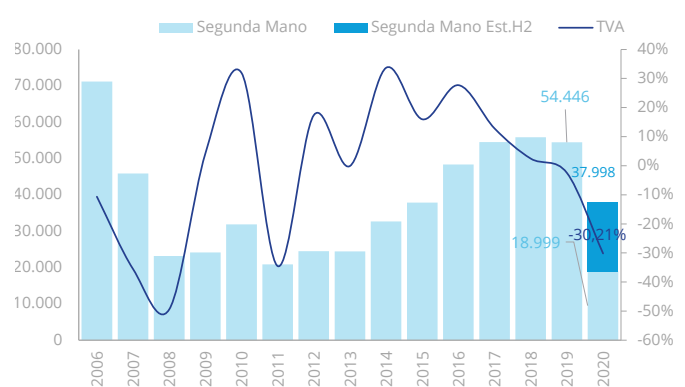
TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.



EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



\*Est.H2: Estimación para del segundo semestre - TVA: Tasa de variación anual  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

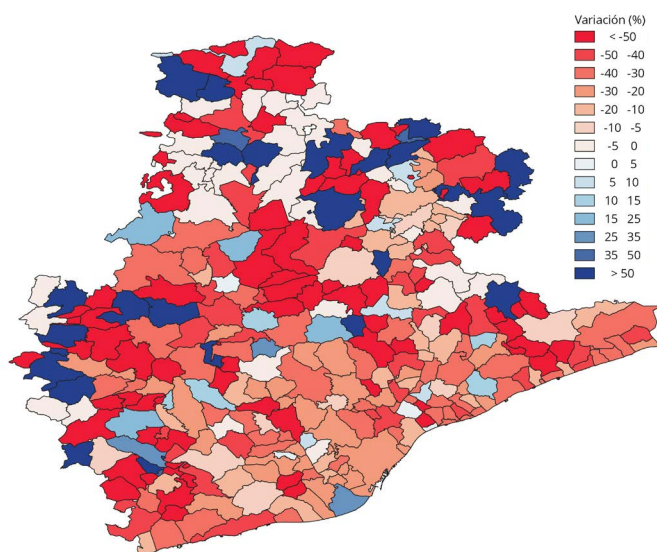
## Análisis de la demanda total por municipios

Como ocurre en la mayoría de provincias españolas, Barcelona capital concentra la mayoría de las transacciones con más de un 25% de éstas. Si se incluyen las localidades que pertenecen al área metropolitana, además de Sabadell y Terrasa, el porcentaje asciende al 50%.

Destacan los municipios de L'Hospitalet, Badalona, Terrasa y Sabadell, que, tratándose de grandes ciudades con excelentes comunicaciones, engloban casi un 20% del total de transacciones de la provincia.

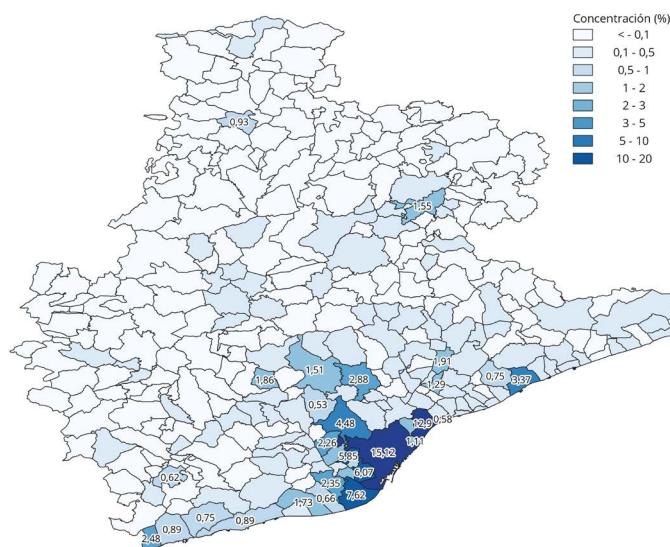
A pesar de la tendencia decreciente generalizada, el 85% de municipios de la provincia registraron decrementos en el número de transacciones durante el primer semestre del año, destaca el excelente comportamiento de siete localidades, en las que el número de transacciones ha experimentado un crecimiento semestral superior al 10%: Berga (44,4%), El Prat de Llobregat (31,7%), Cardona (25%), Mediona (24,3%), Pont de Vilomara (15%), Sant Antoni de Vilamajor (13,2%) y Argentona (11,1%).

## VARIACIÓN DEL N° DE TRANSACCIONES



Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Crecimiento
1	Berga	144	104	44,4%
2	Prat de Llobregat, El	527	347	31,7%
3	Cardona	24	15	25,0%
4	Mediona	37	23	24,3%
5	Pont de Vilomara i Rocafort, El	40	23	15,0%
6	Sant Antoni de Vilamajor	53	30	13,2%
7	Argentona	99	55	11,1%
8	Montornès del Vallès	171	94	9,9%
9	Palma de Cervelló, La	40	21	5,0%
10	Montgat	103	54	4,9%

## DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Peso
1	Barcelona	14.872	5.330	25,08%
2	Hospitalet de Llobregat, L'	2.897	1.039	4,89%
3	Badalona	2.479	1.017	4,78%
4	Terrasa	2.855	931	4,38%
5	Sabadell	2.369	892	4,20%
6	Mataró	1.395	478	2,25%
7	Sant Cugat del Vallès	1.195	435	2,05%
8	Santa Coloma de Gramenet	1.156	395	1,86%
9	Prat de Llobregat, El	527	347	1,63%
10	Vilanova i la Geltrú	923	312	1,47%
11	Cornellà de Llobregat	794	300	1,41%
12	Sant Boi de Llobregat	826	294	1,38%
13	Rubí	823	292	1,37%
14	Manresa	996	262	1,23%
15	Castelldefels	774	259	1,22%
16	Granollers	717	242	1,14%
17	Viladecans	604	237	1,12%
18	Vic	502	227	1,07%
19	Gavà	493	202	0,95%
20	Sant Just Desvern	588	186	0,88%

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento





*A pesar de la situación, un 15% de los municipios incrementaron el número de transacciones respecto al año anterior.*



*Barcelona capital y Badalona, focos principales de la demanda, atraen casi el 30% de las transacciones de obra nueva de la provincia en el primer semestre.*



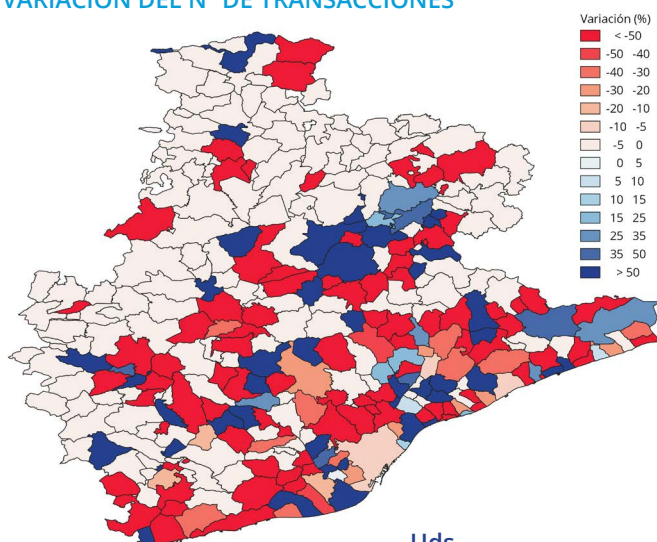
### Análisis de la demanda de obra nueva por municipios

Casi el 30% del total de transacciones de obra nueva se han concentrado en los municipios de Barcelona y Badalona. Barcelona, como capital continúa posicionándose como el principal motor económico de la provincia. Badalona, muy bien comunicado con Barcelona y con más facilidades por parte del Ayuntamiento, está despertando gran interés promotor. En el primer semestre registró 291 operaciones incrementando en un 109% las cifras del año pasado.

Debe subrayarse también el caso del Prat de Llobregat, posicionado en tercer lugar de la provincia respecto a número de transacciones cerradas y que ha experimentado un incremento de más del 480% en el último semestre.

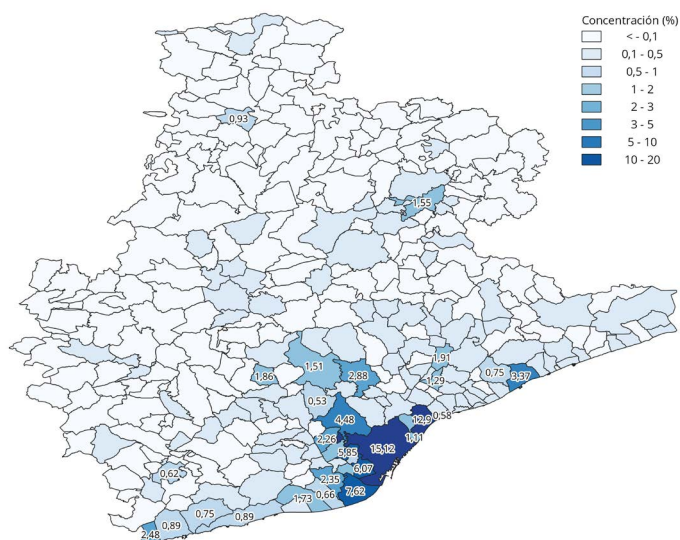
Es destacable también el excelente comportamiento de municipios como Argentona, Berga, Montornès del Vallés, Olesa de Montserrat o Molins de Rey, que han registrado incrementos superiores al 150% en el último semestre.

### VARIACIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES



Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Crecimiento <sup>(2)</sup>
1	Argentona	1	17	3300,0%
2	Berga	4	21	950,0%
3	Montornès del Vallès	6	29	866,7%
4	Prat de Llobregat, El	59	172	483,1%
5	Olesa de Montserrat	31	42	171,0%
6	Molins de Rei	39	51	161,5%
7	Gavà	34	39	129,4%
8	Badalona	279	291	108,6%
9	Esplugues de Llobregat	12	12	100,0%
10	Sant Feliu de Llobregat	54	38	40,7%

### DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



### MUNICIPIOS CON MAYOR NÚMERO DE TRANSACCIONES <sup>(1)</sup>

Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Peso
1	Barcelona	741	341	15,12%
2	Badalona	279	291	12,90%
3	Prat de Llobregat, El	59	172	7,62%
4	Hospitalet de Llobregat, L'	379	137	6,07%
5	Sant Just Desvern	428	132	5,85%
6	Sant Cugat del Vallès	405	101	4,48%
7	Mataró	165	76	3,37%
8	Sabadell	134	65	2,88%
9	Cubelles	59	56	2,48%
10	Sant Boi de Llobregat	124	53	2,35%
11	Molins de Rei	39	51	2,26%
12	Granollers	93	43	1,91%
13	Olesa de Montserrat	31	42	1,86%
14	Cornellà de Llobregat	79	41	1,82%
15	Gavà	34	39	1,73%
16	Sant Feliu de Llobregat	54	38	1,68%
17	Vic	49	35	1,55%
18	Terrassa	86	34	1,51%
19	Montornès del Vallès	6	29	1,29%
20	Santa Coloma de Gramenet	70	28	1,24%

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

<sup>(1)</sup> Se aplica a municipios con más de 10 transacciones.

<sup>(2)</sup> Crecimiento del Nº de transacciones en H1 2020 respecto a la media del año 2019

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA EN EL MUNICIPIO DE BARCELONA

El volumen total de transacciones en Barcelona capital tuvo una evolución positiva desde el 4º trimestre de 2013, cuando se registró el mínimo de 9.471 transacciones, hasta el 2º trimestre de 2017, donde los datos acumulados de los últimos 12 meses alcanzaron un máximo de 17.953 transacciones.

Desde entonces, se inició un descenso, que se ha hecho significativamente más notorio desde principios de 2020, con el inicio de la pandemia del Covid. El último dato registrado, correspondiente al segundo trimestre de 2020, arrojó un total de 2.195 transacciones, un 45% menos que en el mismo trimestre del año 2019. En el caso del 1er trimestre, se

cerraron un total de 3.135 transacciones, lo que supone un descenso de un 18,6% respecto al mismo trimestre del año anterior.

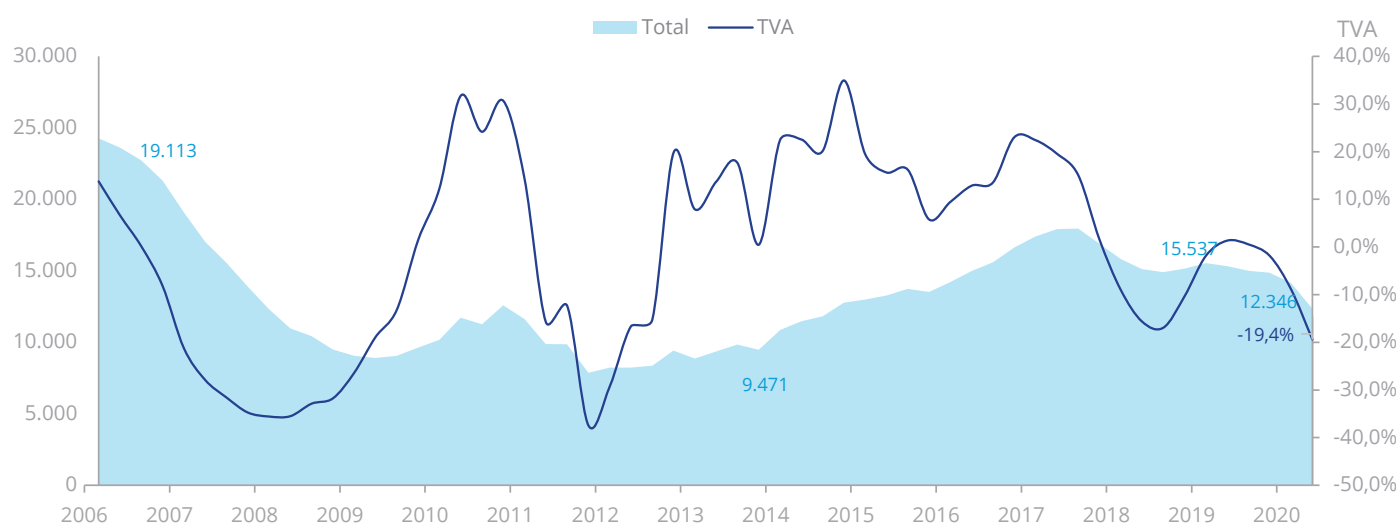
Según se refleja en el gráfico de comportamiento del municipio vs provincia y España, el mercado de la ciudad de Barcelona es más dinámico que la media de la provincia y que el resto de España. No obstante, sus resultados han empeorado ligeramente durante los últimos cuatro años puesto que, mientras en 2016, las transacciones de Barcelona representaban un 3,6% del total del país y un 32,1% del total de la provincia, en 2020, estos porcentajes se reducen a un 2,7% y un 25,1% respectivamente.

		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	7.856		436		7.420	
	H2	7.016		305		6.711	
	<b>Total</b>	<b>14.872</b>	<b>-1,9%</b>	<b>741</b>	<b>-16,1%</b>	<b>14.131</b>	<b>-1,0%</b>
2020	Q1	3.135	-18,6%	183	-29,6%	2.952	-17,8%
	Q2	2.195	-45,2%	158	-10,2%	2.037	-46,8%
	<b>H1</b>	<b>5.330</b>	<b>-32,2%</b>	<b>341</b>	<b>-21,8%</b>	<b>4.989</b>	<b>-32,8%</b>

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

### N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*

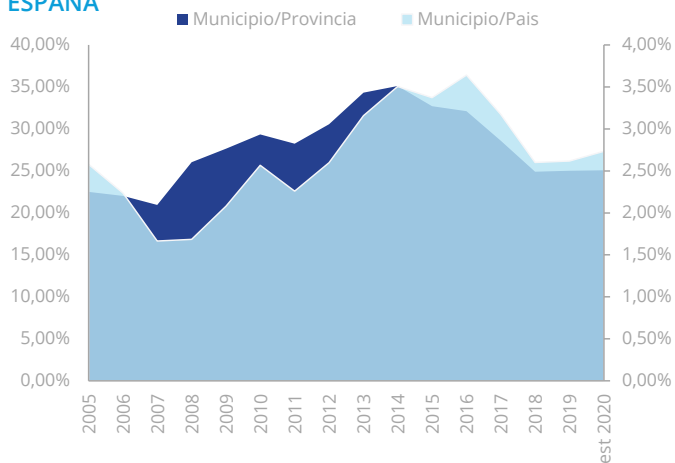


\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

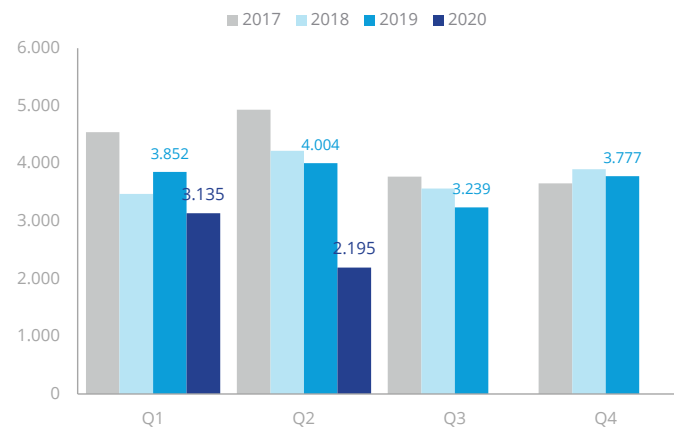
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



COMPORTAMIENTO DEL MUNICIPIO VS PROVINCIA Y ESPAÑA\*



TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



\*El eje izquierdo representa el % de transacciones del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado  
 Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*En 2019 el número de transacciones retrocedió un 1,9% y en el primer semestre de 2020 se contrajeron un 32,2%*



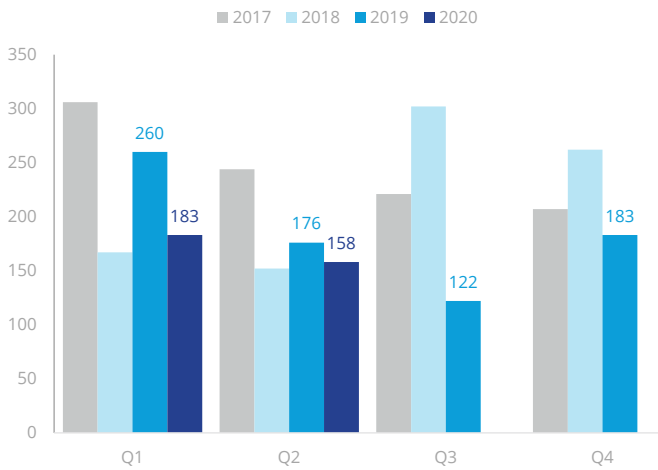
### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

En el 1er trimestre de 2020 el nº de transacciones de vivienda de 2ª mano se contrajeron un 17,8% respecto al mismo trimestre de 2019, y las transacciones de vivienda de obra nueva se comportaron peor, con un descenso del 29,6%. En cambio, en el 2º trimestre, muy condicionado por el confinamiento, las transacciones de vivienda usada se desplomaron un 46,7% y en esta ocasión las de obra nueva sólo sufrieron un retroceso de un 10,2%.

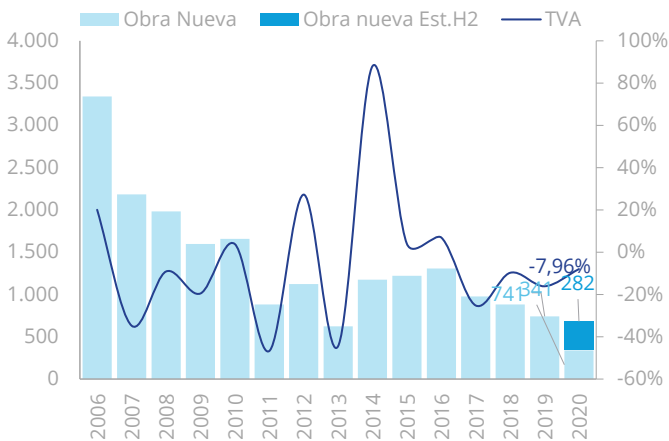
En 2020 la cuota de mercado de obra nueva creció ligeramente. Si en 2019 representaba el 5,0% del total de operaciones, durante el 1er semestre de 2020 alcanzó el 6,4%. No obstante, el porcentaje queda aún muy lejos de la cuota del 20,9% que llegó a alcanzar en 2008 en plena burbuja inmobiliaria.

Nuestras previsiones para el cierre del año apuntan a una contracción del 29,4% de las transacciones de vivienda usada y del 8,0% en las de obra nueva con respecto al año anterior.

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.



### EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



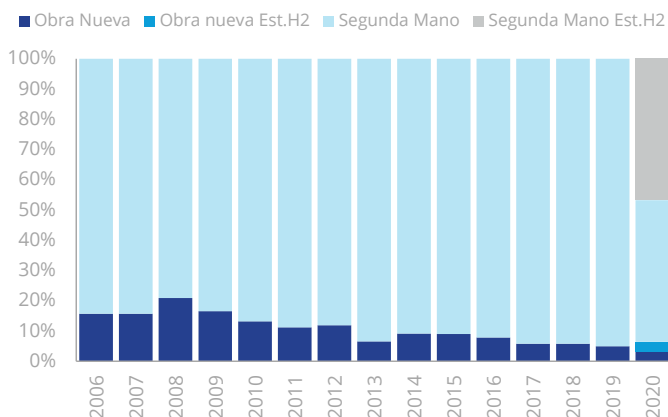
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



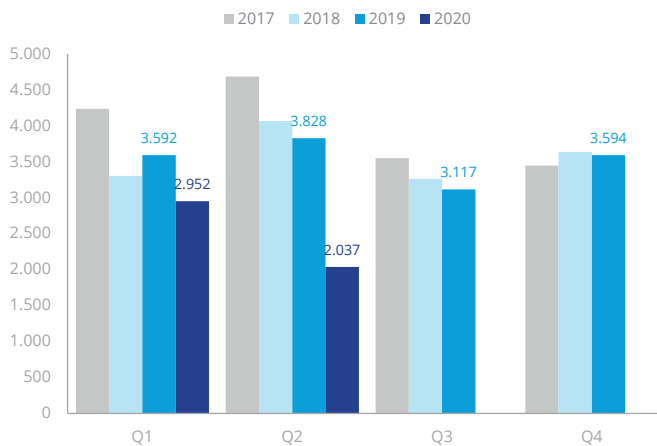
*Las transacciones de segunda mano se desploman un 45% en el 2º trimestre, mientras las de obra nueva resisten mejor con sólo un 10% de caída.*



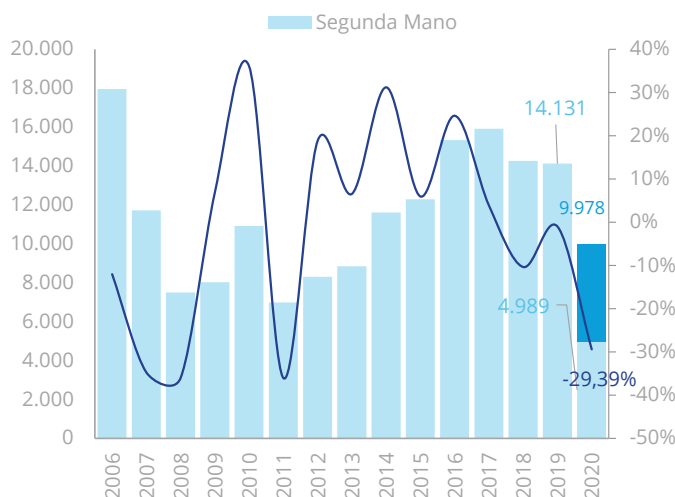
**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M. \***



**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.**



**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***



\* Est.H2: Estimación para del segundo semestre

TVA: Tasa de variación anual

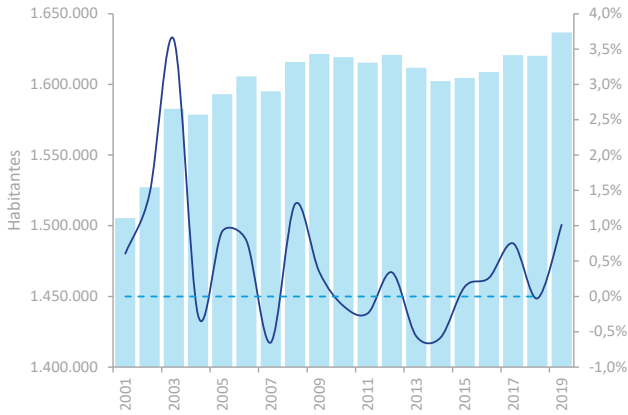
Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



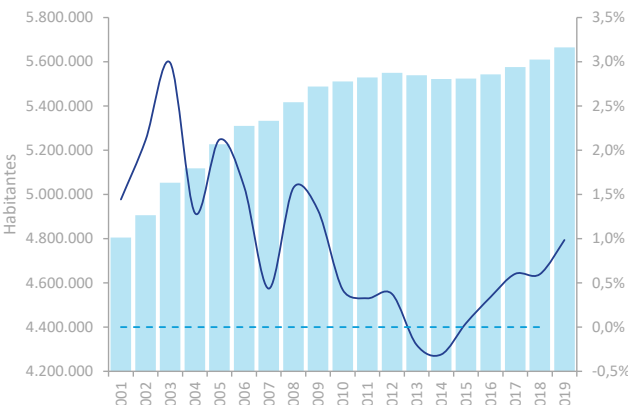
# 02 Análisis de la población

## Evolución de la población

**POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (BARCELONA MUNICIPIO)**



**POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (BARCELONA PROVINCIA)**

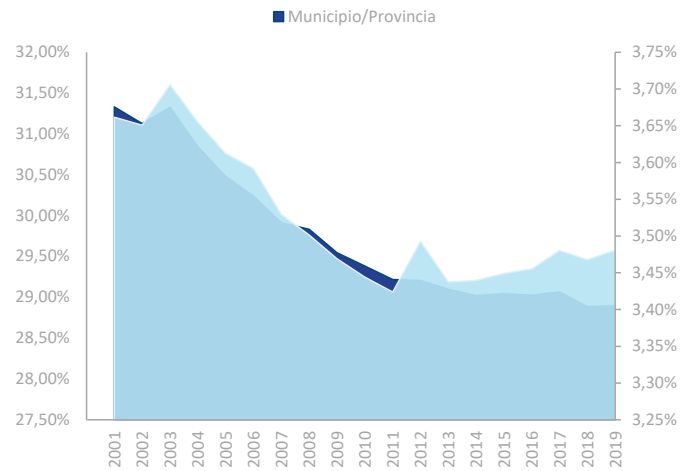


Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE

A excepción del levisimo retroceso experimentado por Barcelona capital en el año 2018 (0,03%), tanto la población de la provincia de Barcelona como la del municipio mantienen la tendencia creciente iniciada en 2015, demostrando el gran atractivo de la provincia tanto para nacionales como extranjeros al ser considerada uno de los principales motores económicos del país. La tasa de incremento es muy similar en ambos casos, cercana al 1% anual en el año 2019.

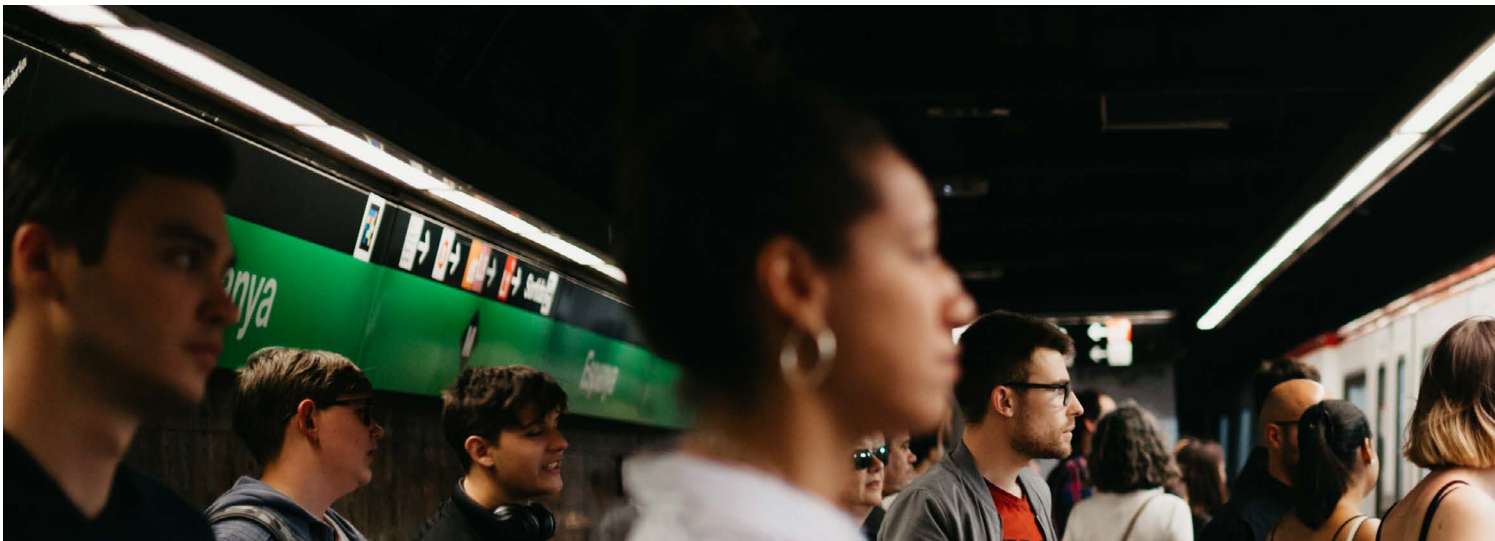
La población de Barcelona representa un 3,5% del total de España y un 28,9% del total de la provincia. Los últimos años la ciudad de Barcelona ha perdido peso respecto a su provincia debido al enorme desarrollo de su área metropolitana. El porcentaje de población extranjera es ligeramente superior a la media del país, concretamente un 17,5% en el caso de la capital y un 13,4% en el caso de la provincia, frente al 11% de la media nacional.

**COMPORTAMIENTO MUNICIPIO FRENTE A PROVINCIA Y PAÍS**



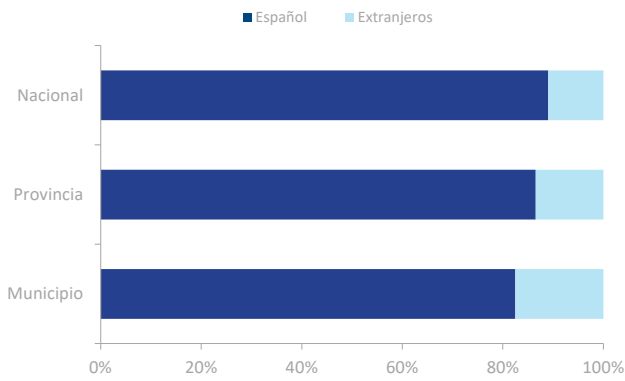
El eje izquierdo representa el % de población del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE

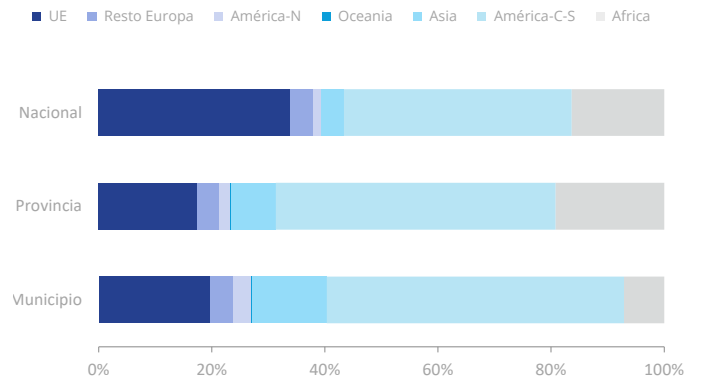


## Características sociológicas de la población

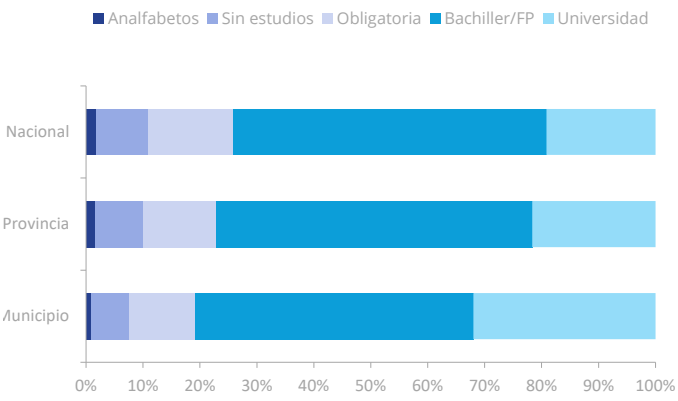
### ORIGEN DE LA POBLACIÓN



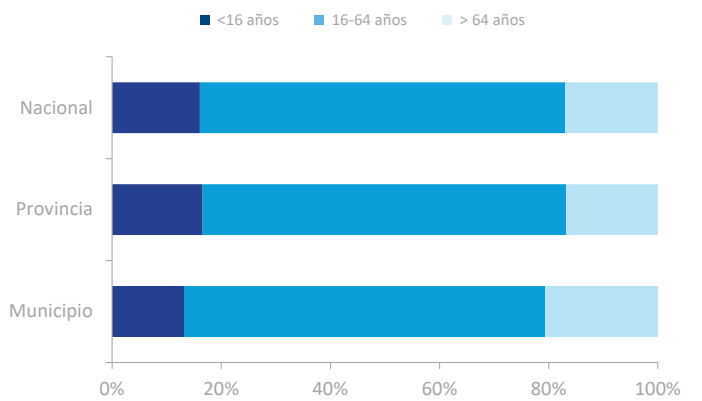
### ORIGEN POBLACIÓN EXTRANJERA



### NIVEL DE ESTUDIOS



### DISTRIBUCIÓN POR EDADES



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



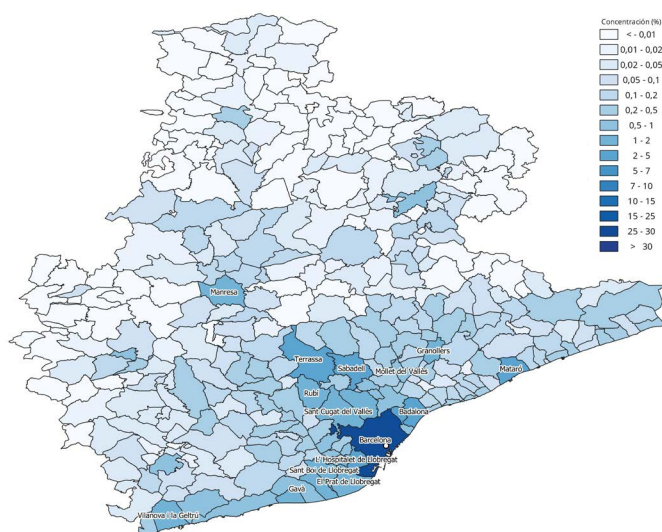
### Concentración de la población por municipio

Tratándose de uno de los principales motores económicos del país, la densidad de población de la provincia de Barcelona es significativamente superior a la media de España (94 hab/km<sup>2</sup>) y Cataluña (265,63 hab/km<sup>2</sup>), alcanzando los 721 hab/km<sup>2</sup>. No obstante, la población no se encuentra distribuida de manera uniforme sino que se concentra en la capital y en los municipios de su área metropolitana.

El porcentaje de población que reside en Barcelona capital representa un 28,9% del total de la provincia pero, teniendo en consideración los 36 municipios que conforman su área metropolitana, este porcentaje aumenta al 57,2%. Es significativo que los municipios de dicho área agrupan un porcentaje de población muy similar al de la capital, debido a sus excelentes comunicaciones con ésta y sus precios más asequibles.

Al margen del área metropolitana, la concentración poblacional de municipios como Terrasa (3,9% del total), Sabadell (3,8% del total), Mataró (2,3%) o Manresa (1,4% del total), destacan respecto a la media.

*Barcelona concentra el 29% de la población de su provincia, y en el área metropolitana un 28%.*



Top	Municipio	Población	Concentración
1	Barcelona	1.636.762	28,9%
2	Hospitalet de Llobregat, L'	264.923	4,7%
3	Terrasa	220.556	3,9%
4	Badalona	220.440	3,9%
5	Sabadell	213.644	3,8%
6	Mataró	128.265	2,3%
7	Santa Coloma de Gramenet	119.215	2,1%
8	Sant Cugat del Vallès	91.006	1,6%
9	Cornellà de Llobregat	88.592	1,6%
10	Sant Boi de Llobregat	83.605	1,5%
11	Manresa	77.714	1,4%
12	Rubí	77.464	1,4%
13	Vilanova i la Geltrú	67.086	1,2%
14	Castelldefels	67.004	1,2%
15	Viladecans	66.611	1,2%
16	Prat de Llobregat, El	64.599	1,1%
17	Granollers	61.275	1,1%
18	Cerdanyola del Vallès	57.403	1,0%
19	Mollet del Vallès	51.318	0,9%
20	Gavà	46.771	0,8%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE







## Variación de la población por municipios

Durante los últimos 20 años, y al igual que ha ocurrido en muchas otras zonas de España, las áreas rurales de la provincia de Barcelona han perdido población en favor de su capital y especialmente, su área metropolitana.

Aunque en el último año Barcelona capital ha mostrado un crecimiento ligeramente superior a la media de la provincia (1,01% frente a 0,98%), el análisis de los últimos 5 años refleja la tendencia inversa (2,1% en el caso del municipio frente al 2,6% para la media de la provincia).

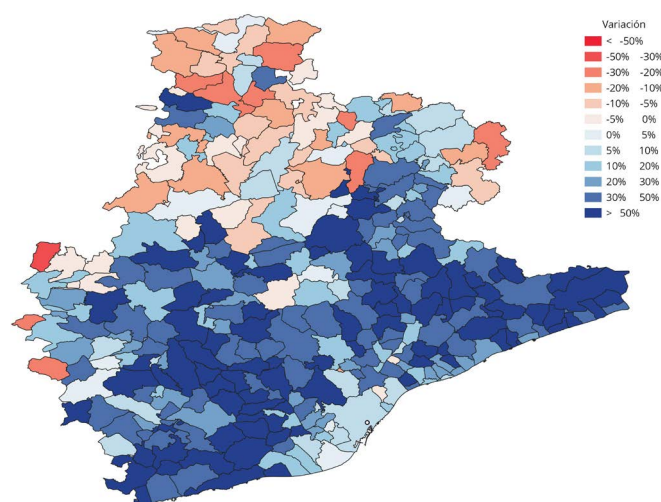
No obstante, los municipios de más de 10.000 habitantes que han registrado mayores incrementos de población en los últimos 5 años, todos considerablemente por encima de Barcelona capital son: Vic (10,1%), Sant Just Desvern (8,6%), Montgat (6,4%), Castelldefels (5,9%) o Cubelles (5,9%), todos ellos con un crecimiento por encima del 5%.

Analizando la tendencia registrada en los últimos 20 años, mientras el crecimiento registrado por Barcelona capital se queda por debajo del 10% (8,9%), el que presentan siete municipios de la provincia con más de 10.000 habitantes supera el 70%: Cubelles (159%), Piera (94,3%), Sant Cugat del Vallés (81,4%), Tordera (81,1%), Franqueses del Vallés (71,6%), Castellbisbal (70,4%) y Corbera de Llobregat (70,2%).

Muchos de ellos son municipios de la periferia, muy bien comunicados con Barcelona que acogen multitud de nuevas familias debido al menor precio de la vivienda y a la escasez de suelo y de oferta de viviendas de nueva promoción en la capital.

## Las zonas rurales pierden población en favor del área metropolitana de Barcelona

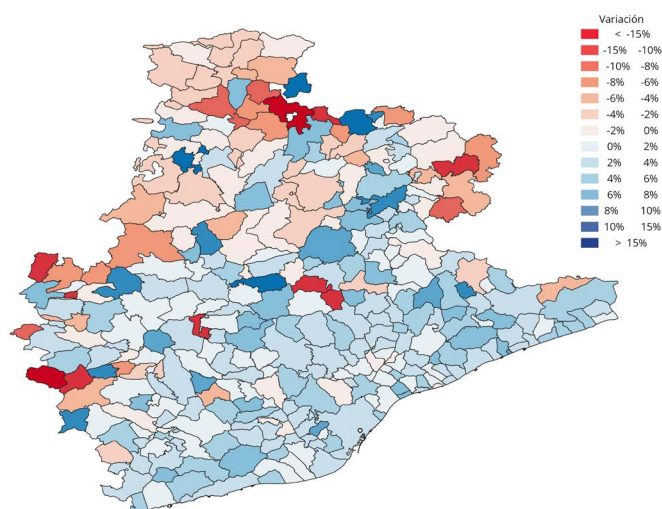
## VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 20 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Cubelles	159,0%	9.411	15.329
2	Piera	94,3%	7.572	15.603
3	Sant Cugat del Vallès	81,4%	40.838	91.006
4	Tordera	81,1%	7.710	17.216
5	Franqueses del Vallès, Les	71,6%	8.386	20.092
6	Castellbisbal	70,4%	5.121	12.390
7	Corbera de Llobregat	70,2%	6.114	14.822
8	Lliçà d'Amunt	69,6%	6.261	15.256
9	Vallirana	68,3%	6.092	15.006
10	Sant Quirze del Vallès	67,9%	8.147	20.141
11	Sant Andreu de Llvaneres	62,1%	4.201	10.968
12	Abrera	61,6%	4.761	12.489
13	Pallejà	61,4%	4.380	11.508
14	Sitges	58,0%	10.761	29.307
15	Cardedeu	57,2%	6.681	18.357
16	Castelldefels	54,7%	23.697	67.004
17	Calella	52,5%	6.566	19.069
18	Roca del Vallès, La	49,2%	3.514	10.650
19	Montgat	48,9%	3.952	12.041
20	Vic	48,6%	15.124	46.214

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

## VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 5 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Vic	10,1%	4.258	46.214
2	Sant Just Desvern	8,6%	1.416	17.805
3	Montgat	6,4%	726	12.041
4	Castelldefels	5,9%	3.749	67.004
5	Cubelles	5,9%	848	15.329
6	Montcada i Reixac	5,4%	1.845	36.239
7	Tordera	5,3%	871	17.216
8	Pineda de Mar	5,1%	1.324	27.272
9	Sant Adrià de Besòs	4,8%	1.711	37.097
10	Franqueses del Vallès, Les	4,8%	922	20.092
11	Garriga, La	4,8%	752	16.514
12	Sant Pere de Ribes	4,7%	1.380	30.719
13	Hospitalet de Llobregat, L'	4,5%	11.405	264.923
14	Sant Cugat del Vallès	4,5%	3.888	91.006
15	Canovelles	4,2%	675	16.629
16	Rubí	4,2%	3.111	77.464
17	Calella	4,2%	762	19.069
18	Corbera de Llobregat	4,1%	585	14.822
19	Argentona	4,1%	489	12.452
20	Sitges	4,0%	1.136	29.307



Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE



## 03 Análisis del mercado laboral

### Evolución de la tasa de paro en la provincia y en la ciudad de Barcelona

A nivel provincial, la tasa de paro ha registrado descensos desde 2013 hasta 2019, año en el que se registró una tasa del 10,4%, que supone el mínimo de los últimos 10 años. En 2020, con el inicio de la pandemia, ha ido aumentando hasta alcanzar un 12,4% en el segundo trimestre. El paro registrado ha crecido, en términos absolutos en 70.000 personas durante los 6 primeros meses del año, esto representa un aumento de más del 24% sobre las cifras de diciembre de 2019.

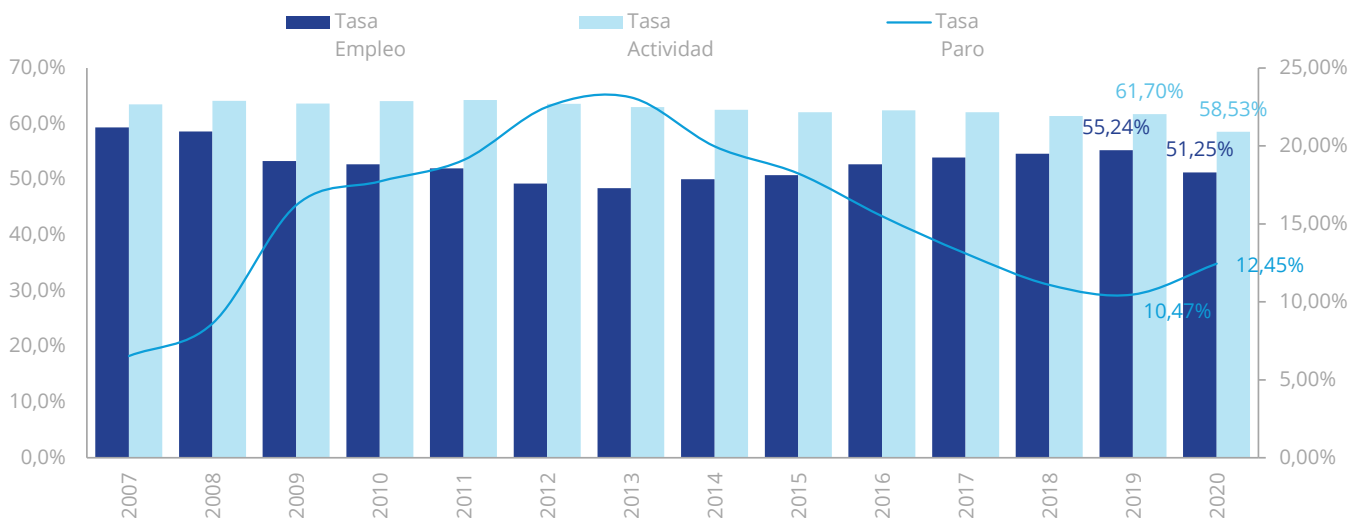
Barcelona capital, que terminó el segundo trimestre con un 8,6% de tasa de paro, presenta cifras más positivas que a nivel provincial y también a nivel nacional (15,3%). El paro

registrado en Q2 2020 ascendió a 92.735 personas y supone un aumento en la cifra de desempleados de 23.000, un 34,3% más que a final de año de 2019.

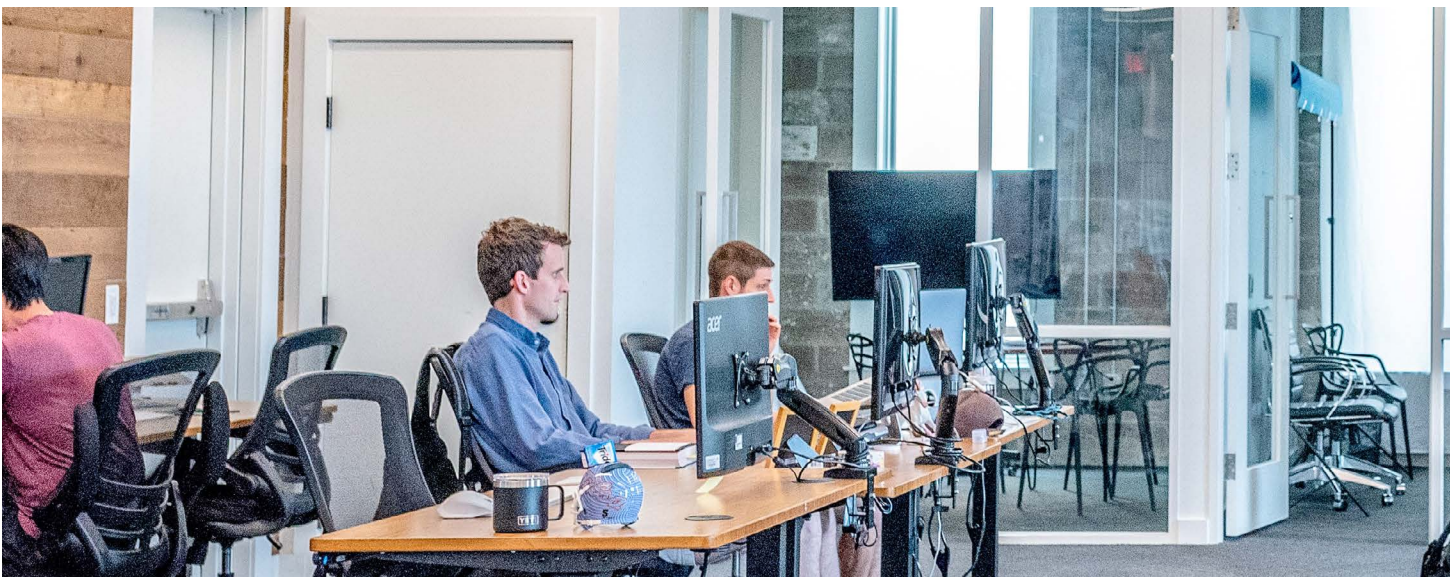
En cuanto a la ocupación, en el segundo trimestre del año 2020 disminuyó un 4,6% a nivel provincial y un 4,8% en su capital respecto al cuarto trimestre de 2019, últimas cifras trimestrales sin efectos de la pandemia.

Debido a la situación actual, las previsiones no nos permiten ser muy optimistas y todo apunta que se va a producir un empeoramiento de las estadísticas del mercado laboral durante los próximos meses.

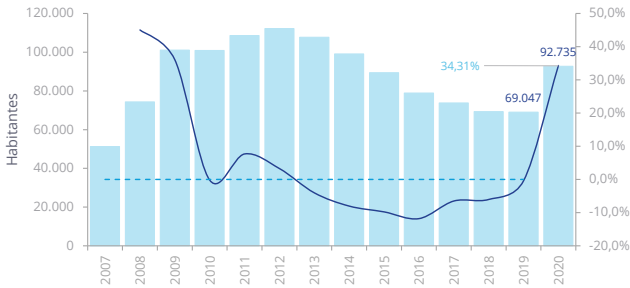
### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO, ACTIVIDAD Y EMPLEO EN LA PROVINCIA



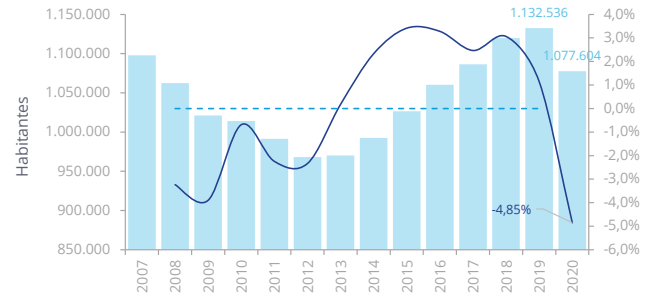
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



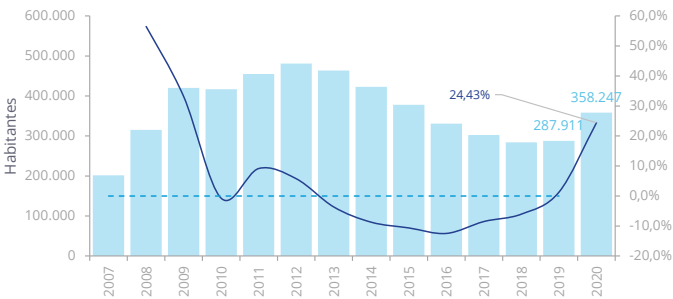
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(BARCELONA MUNICIPIO)**



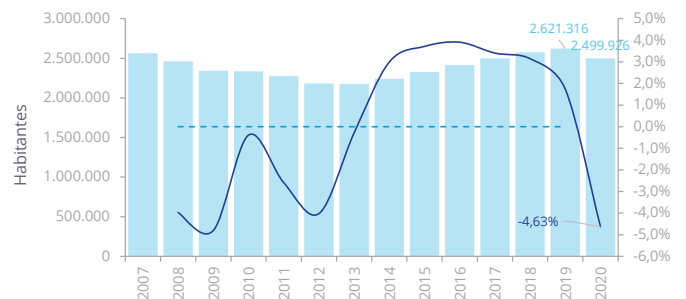
**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(BARCELONA MUNICIPIO)**



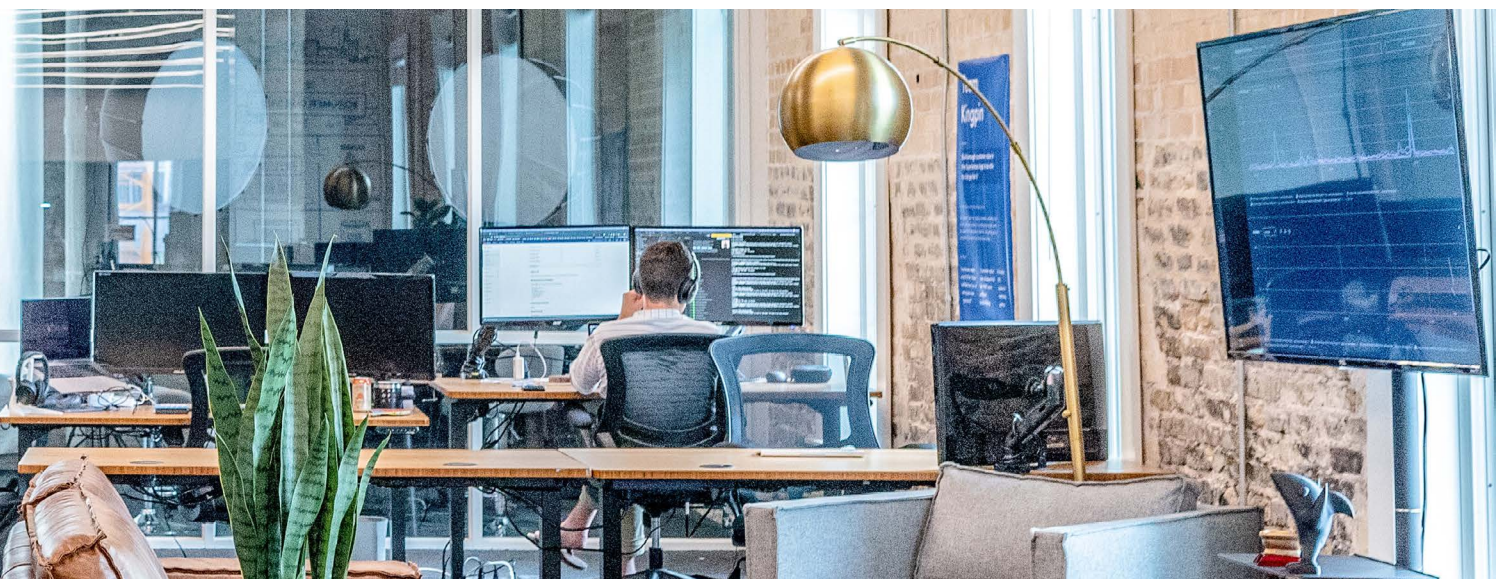
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(BARCELONA PROVINCIA)**



**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(BARCELONA PROVINCIA)**



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE





## Tasa de paro y variación por municipios

Se muestran a continuación los mapas coropléticos de la provincia de Barcelona con las delimitaciones de sus términos municipales; en el primero se representa en tonos azules la tasa de paro registrado por municipio a julio de 2020 (cuanto más oscuro menos desempleo), y en el segundo se representa la variación que ha experimentado el paro registrado en un año (tonos rojos oscuros mayor incremento de paro y tonos azules oscuros mayor retroceso del desempleo).

La tasa de paro indicada mide la relación del número de personas registradas en situación de desempleo y su población activa, y varía sustancialmente en función de los municipios, debido a sus diferentes estructuras económicas y de población.

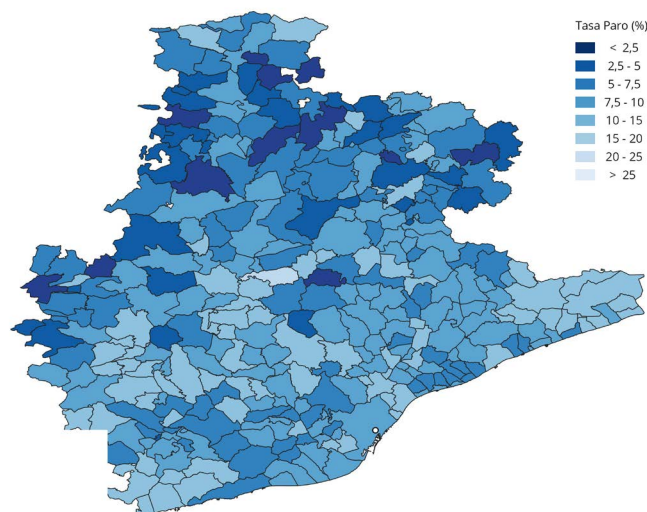
Cinco municipios de la provincia registran una tasa de paro superior al 13%. Vilanova del Camí (13,1%), Canovelles (13,7%), Pineda de Mar (14,3%), Sant Adrià de Besòs (14,6%), Badia del Vallès (14,8%).

En el otro extremo de la tabla, los municipios con mejores registros, con tasas por debajo del 7% son: S. Quirze del Vallès (6,1%), Sant Cugat del Vallès (6,1%), S. Just Desvern (6,2%), Sitges (6,8%) y Pallejà (6,9%).

Reseñable es también la comparativa con respecto al año anterior ya que, aunque la crisis provocada por el Covid-19 ha empeorado las cifras de paro en prácticamente la totalidad del país, (la variación media registrada en la provincia de Barcelona en julio de 2020 fue de un 26,8%), seis municipios de la provincia con población superior a 10.000 habitantes han registrado un incremento anual de sus tasas de paro superior al 40%: Sitges (41,8%), Pineda de Mar (42,0%), Calella (46,9%), Malgrat de Mar (53,1%), debido a su gran dependencia del turismo.

Por otro lado, Sant Celoni (16,0%), Montornès del Vallès (16,9%), Barberà del Vallès (18,3%), Vilassar de Mar (18,9%) y Parets del Vallès (19,5%), han registrado los menores incrementos.

## TASA DE PARO POR MUNICIPIO

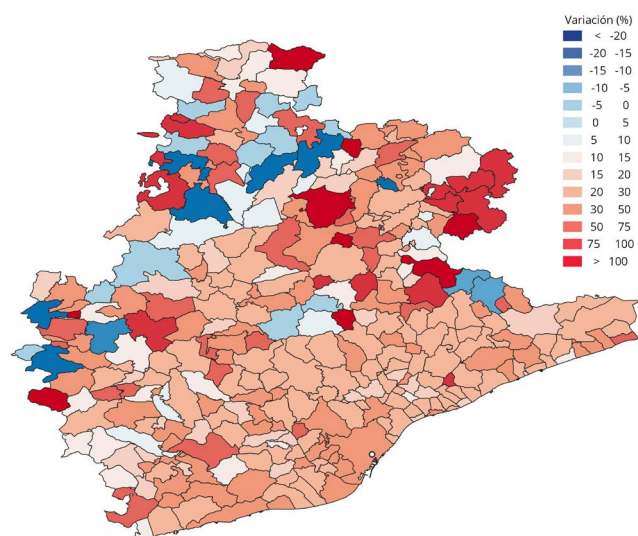


Top	Población	Tasa Paro	Incremento	Paro registrado
1	Badia del Vallès	14,78%	23,2%	1.315
2	Sant Adrià de Besòs	14,57%	25,2%	3.220
3	Pineda de Mar	14,30%	42,0%	2.470
4	Canovelles	13,70%	30,4%	1.489
5	Vilanova del Camí	13,11%	15,7%	1.110
6	Tordera	12,84%	24,7%	1.355
7	Manlleu	12,70%	21,9%	1.620
8	Piera	12,46%	26,9%	1.227
9	Manresa	12,15%	23,0%	5.961
10	Ripollet	12,01%	25,9%	2.996
11	Montcada i Reixac	11,94%	35,1%	2.738
12	Mataró	11,89%	23,1%	9.838
13	Santa Coloma de Gramenet	11,69%	28,2%	9.246
14	Terrassa	11,68%	21,6%	16.605
15	Calella	11,59%	46,9%	1.410
16	Montornès del Vallès	11,43%	16,9%	1.243
17	Sant Vicenç dels Horts	11,24%	24,5%	2.114
18	Vic	11,19%	28,7%	2.973
19	Martorell	11,18%	34,8%	2.020
20	Vilanova i la Geltrú	11,07%	26,2%	4.850

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

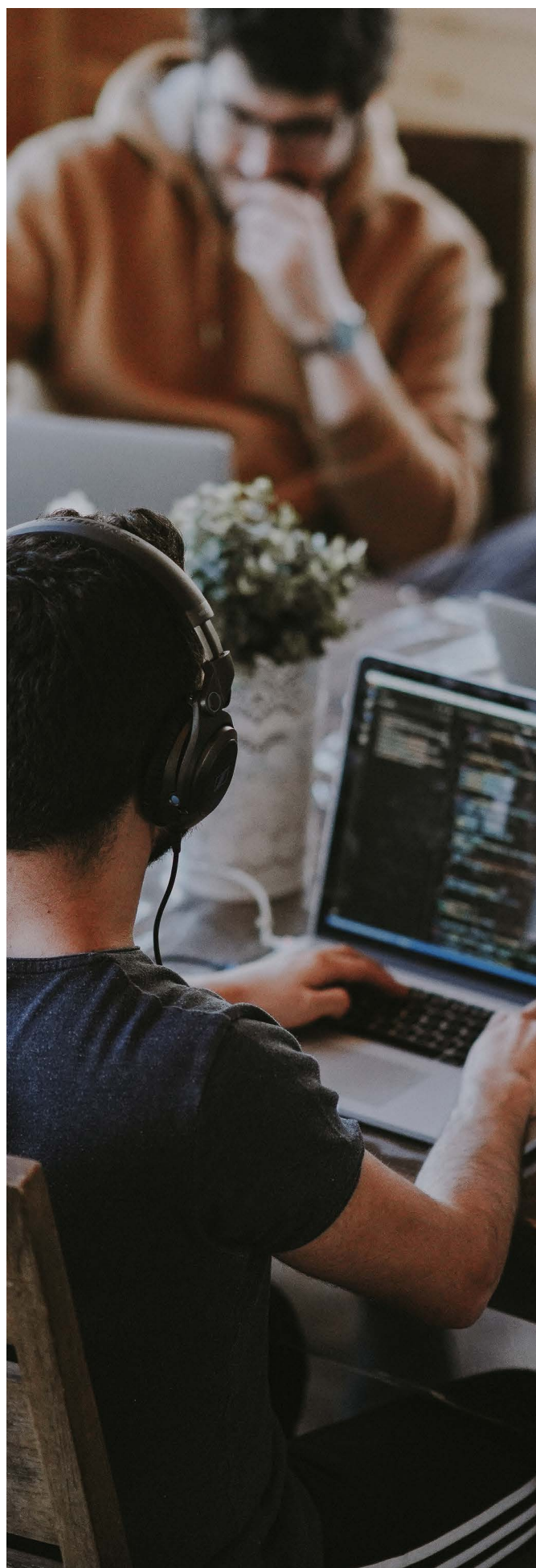


## VARIACIÓN ANUAL DE LA TASA DE PARO



Top	Población	Incremento	Tasa Paro	Paro registrado
1	Malgrat de Mar	53,1%	10,70%	1.295
2	Calella	46,9%	11,59%	1.410
3	Torelló	44,3%	9,64%	879
4	Pineda de Mar	42,0%	14,30%	2.470
5	Sitges	41,8%	6,76%	1.283
6	Abreva	40,5%	8,43%	684
7	Sant Cugat del Vallès	38,3%	6,11%	3.454
8	Esplugues de Llobregat	36,7%	8,36%	2.555
9	Barcelona	36,6%	8,61%	91.100
10	Hospitalet de Llobregat, L'	36,0%	10,65%	18.014
11	Montcada i Reixac	35,1%	11,94%	2.738
12	Sant Andreu de Llavaneres	35,0%	7,16%	494
13	Martorell	34,8%	11,18%	2.020
14	Sant Just Desvern	33,9%	6,17%	624
15	Prat de Llobregat, El	33,7%	9,90%	4.196
16	Sant Andreu de la Barca	33,5%	9,34%	1.717
17	Masnou, El	32,6%	8,26%	1.258
18	Castelldefels	31,8%	7,63%	3.285
19	Sant Feliu de Llobregat	31,2%	8,36%	2.403
20	Canovelles	30,4%	13,70%	1.489

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



## 04 Producción de vivienda

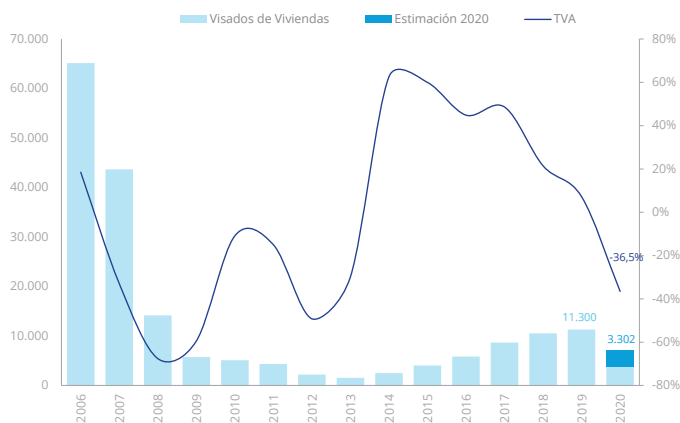
### Evolución de la actividad

Con el pinchazo de la burbuja inmobiliaria en 2008, la actividad promotora fue disminuyendo hasta alcanzar mínimos en 2013, cuando apenas son visadas 1.552 viviendas. La actividad desde ese año ha crecido de manera constante aunque la escala de cifras en la burbuja da una imagen muy acertada de las dinámicas en dichos años.

La mayor cifra de visados tras la crisis se registró en el año 2019, cuando se alcanzaron 11.300 visados de viviendas, superando al año 2009, cuando se registraron 5.745. Aún estando en máximos postcrisis, el número de visados en 2019 supone sólo un sexto aproximadamente de los visados del año 2006, cuando se llegó a visar 65.155 viviendas en plena burbuja inmobiliaria.

En 2020 se observa una ralentización de la actividad motivada fundamentalmente por la pandemia y las incertidumbres económicas. En el primer semestre de 2020 se registraron 3.870 visados de viviendas, lo que supone un retroceso del 18% respecto a primer semestre de 2019 y un 41% respecto al segundo semestre.

### EVOLUCIÓN DE VISADOS DE VIVIENDA



	Terminadas	Visados	Iniciadas
H1 2020	3.329	3.870	3.657
2019	7.616	11.300	9.052
Variación*	-12,6%	-31,5%	-19,2%

\*H1 2020 vs el promedio de 2019

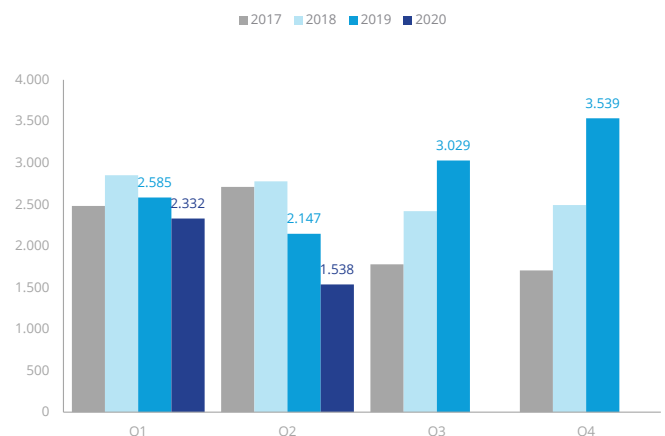
Est.H2: Estimación para del segundo semestre

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

En cuanto a los datos trimestrales, vemos como en el primer trimestre ya se produce un cierto retroceso en la actividad, contrayéndose un 10% respecto al trimestre anterior. Los promotores eran conscientes que durante los últimos trimestres de 2019 la absorción de vivienda no llegó a cubrir el producto que salía a mercado, por lo que posiblemente redujeron el ritmo de producción.

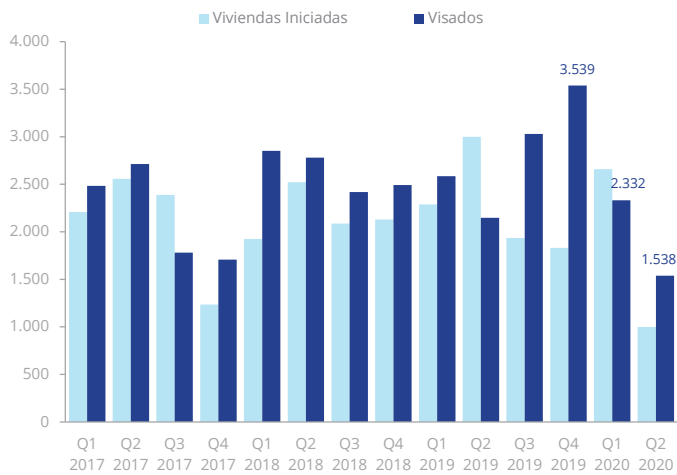
En el segundo trimestre se produce un desplome importante, el número de visados cayó a 1.538, un 34% menos que el trimestre anterior y un 28% menos respecto al segundo trimestre de 2019.

### COMPARATIVA DEL N° VISADOS POR TRIMESTRE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE VISADOS Y VIVIENDAS INICIADAS



En 2020 se continúa entregando las viviendas ya iniciadas con un ligero retroceso del 12,6% respecto al año anterior motivado principalmente por los retrasos en las obras. Las viviendas proyectadas retroceden un 31,5% con 3.870 visados registrados, mientras que el retroceso de las viviendas iniciadas cae un 19,2% y 3.657 viviendas puestas en marcha. Los promotores son conscientes de la incertidumbre que ha generado en el mercado la pandemia y algunos prefieren retrasar la salida de algunos de sus proyectos.

La situación actual hará que la nueva oferta se ralentice por una menor demanda en los próximos meses, lo que dará lugar a una reducción del nº de visados y al retraso de determinados proyectos. Estimamos que este año 2020 se puedan alcanzar los 7 mil visados de viviendas, con una contracción de la actividad del -36% respecto al año anterior.

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento





**La absorción**

Durante los años 2017 y 2018 las tasas de absorción se situaron en niveles aceptables de entre el 80% y 85%. En 2019 se produce un incremento (+20%) de la producción sobre el año anterior de 1.300 unidades y sin embargo la demanda aunque mejoro un poco (+10%) no llego a crecer lo suficiente para cubrirla, y la absorción bajo al 66%.

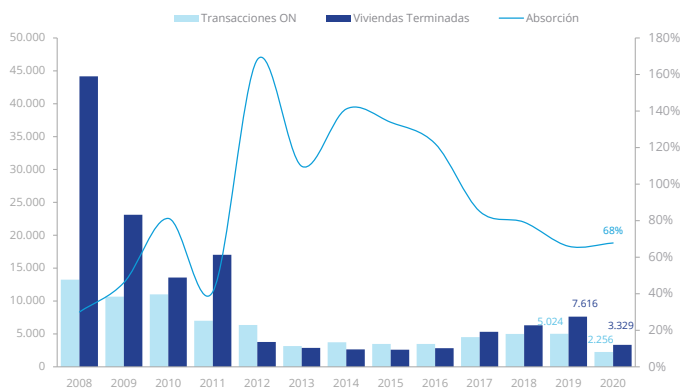
En el primer semestre de 2020, la situación se mejoró ligeramente ya que se continuaron entregando las viviendas de las promociones que estaban en marcha pero a un ritmo ligeramente inferior que el año anterior y la demanda se mantuvo similar, dejando el ratio de absorción en el 68%. En año y medio la diferencia teórica entre viviendas terminadas y transaccionadas ha ascendido a 2.700 unidades transaccionadas. No se espera que a corto plazo el ratio mejore sustancialmente ya que se prevé que la demanda se mantenga muy débil hasta que se consiga solucionar la crisis sanitaria y sus consecuencias económicas.

*Durante el primer semestre de 2020, el mercado de obra nueva mantuvo un compartamiento similar al año 2019 y logró una cuota de absorción del 68%.*

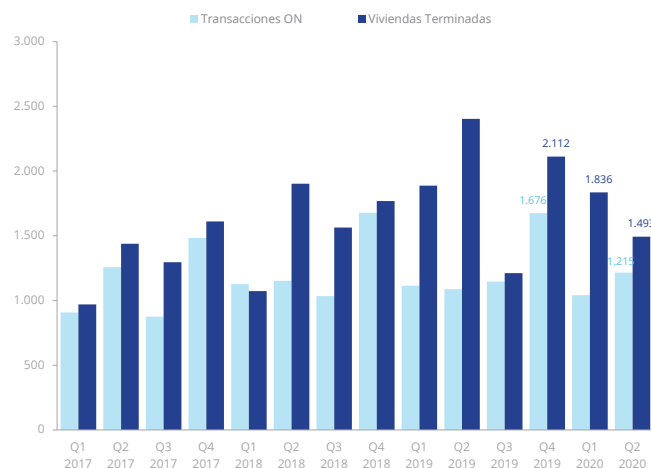
	Absorción	Viviendas Terminadas	Transacciones O.N.
H1 2020	68%	3.329	2.256
2019	66%	7.616	5.024
2018	79%	6.306	4.991
2017	85%	5.316	4.522

\*H1 2020 vs el promedio de 2019

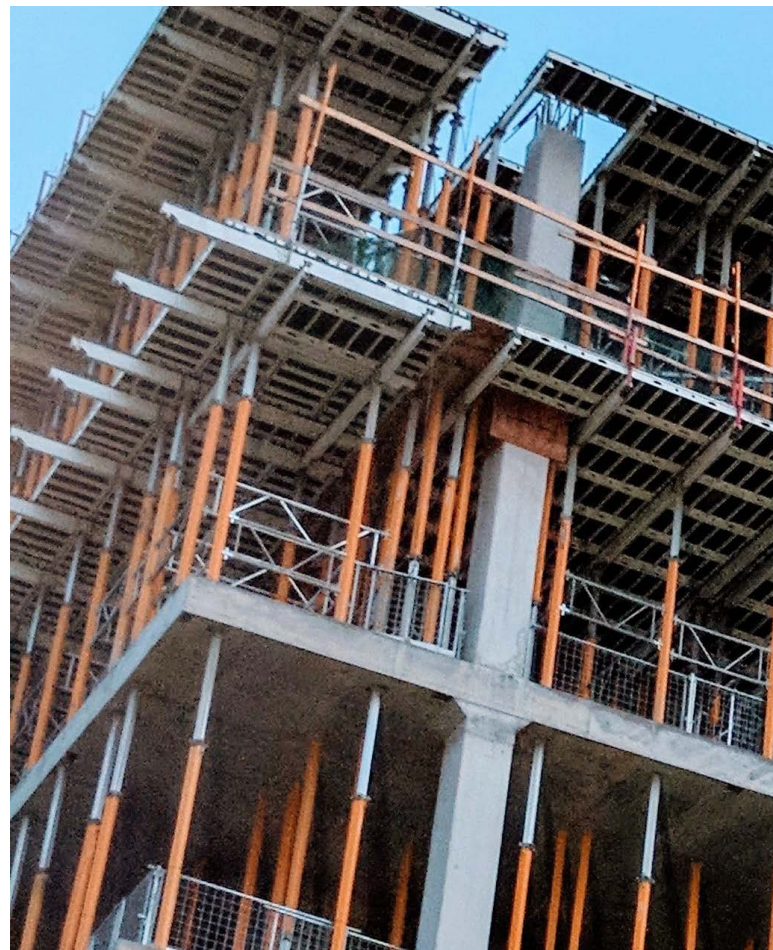
**EVOLUCIÓN DE LA ABSORCIÓN EN LA PROVINCIA DE BARCELONA**



**TRANSACCIONES Y VIVIENDAS TERMINADAS EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS**



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

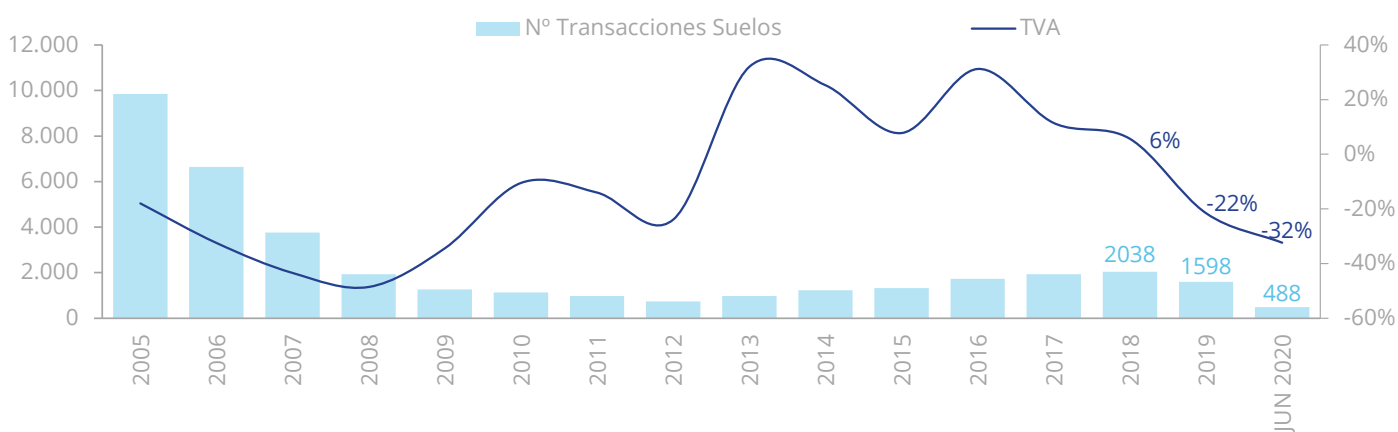


### Transacciones de suelo

Las transacciones de suelo experimentaron una reducción del 32% en la primera mitad de 2020 respecto el mismo periodo del año anterior y un 44% respecto al anterior semestre. El primer trimestre del año, a pesar de contar con escasos días de confinamiento, ya experimentó un descenso del 27%. Se prevé un comportamiento poco dinámico del mercado de suelo hasta que no mejore la demanda del usuario final de vivienda.

*Las operaciones de suelo se reducen un 32% en el primer semestre de 2020*

### EVOLUCIÓN DEL N° DE TRANSACCIONES DE SUELOS



TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE y del Ministerio de Fomento



## 05 Mercado hipotecario de viviendas

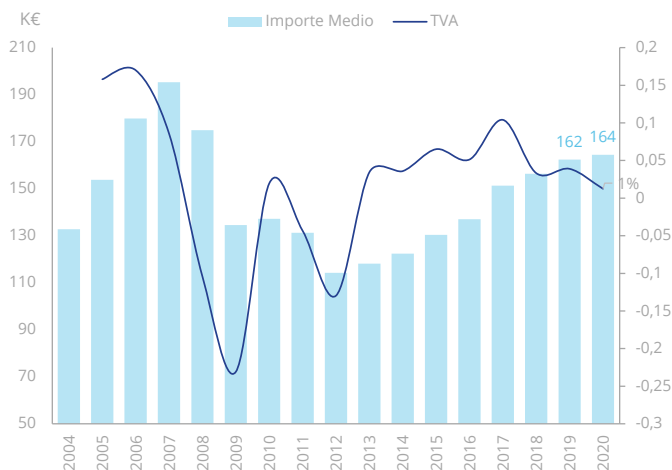
En línea con lo que se podría esperar, el número de hipotecas en el primer semestre de 2020 ha registrado una contracción, sin embargo, este retroceso ha sido relativamente leve, pasando de 23.678 hipotecas en el primer semestre del año 2019 a 22.206 en 2020, lo que representa un descenso del 6,2%. El número de transacciones de vivienda, sin embargo, han registrado un retroceso del 29,3%. Esto se debe a la tendencia observada durante los últimos años de recurrir cada vez más a la financiación para poder materializar la compra de vivienda. En el año 2018 el número de hipotecas constituidas representó un 70,3% del total de transacciones, en 2019 fue del 78,8% y ahora en el primer semestre de 2020 ha sido del 104%. El hecho de que sea superior al 100% puede ser debido al decalaje temporal (normalmente 1 mes) entre acto ante notario de la compra de la vivienda y el registro de la constitución de la hipoteca en el Registro de la Propiedad, o bien que particulares y empresas por necesidades de liquidez estén hipotecando viviendas que ya

eran de su propiedad. Habrá que estar atento a la evolución de estas dos series durante los próximos meses para determinar la causa exacta.

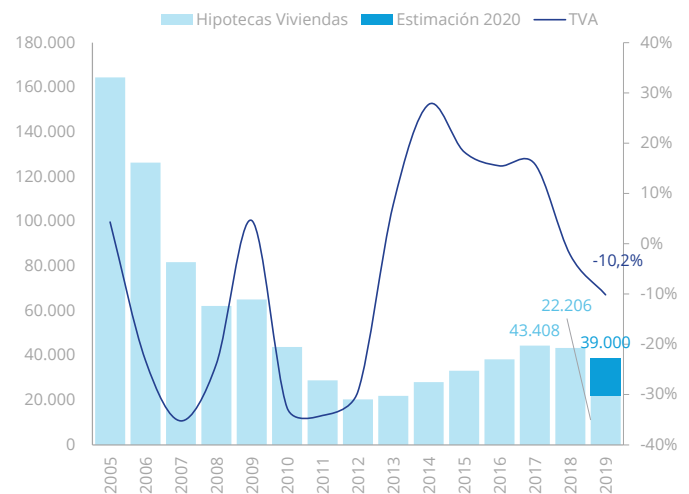
Observando la evolución trimestral, vemos que en el primer trimestre de 2020 se constituyeron 12.685 hipotecas, que representa un 105% sobre las transacciones de viviendas, y en el segundo la cifra de préstamos retrocedió a 9.521, con una proporción del 104%. Se espera que la tendencia observada se mantenga, estimando una cifra cercana a 39 mil préstamos constituidos para cierre del año 2020, que supone un descenso del 10,2% respecto el año 2019.

El importe medio de las hipotecas sobre viviendas tuvo una leve subida del 1% respecto al año 2019 hasta situarse en 164.000€.

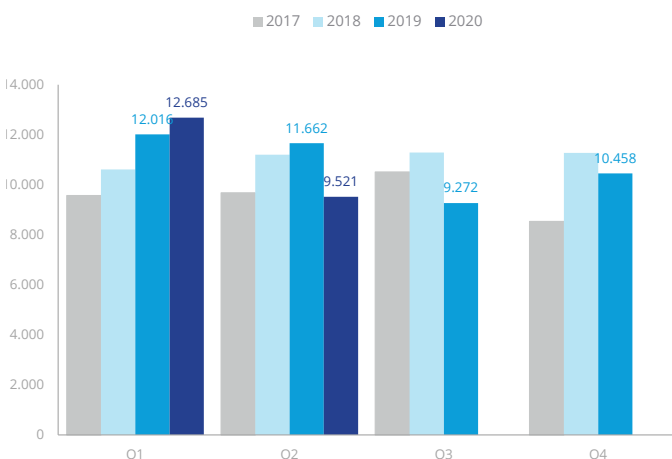
### IMPORTE MEDIO (K€) – TVA



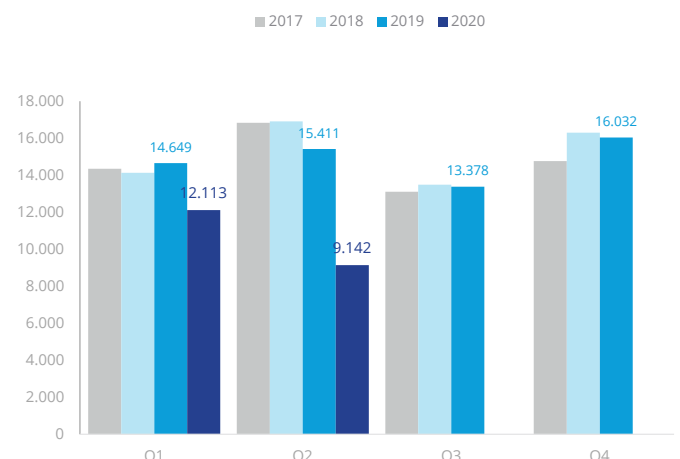
### EVOLUCIÓN N° DE HIPOTECAS



### HIPOTECAS DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE







## Precio medio tasado y precios medios de oferta en venta y renta

A nivel provincial y en la ciudad de Barcelona los precios medios de venta en oferta han tenido un comportamiento similar, con bajadas leves en 2009 y luego más pronunciadas hasta llegar a los mínimos en 2013-14, año en que arrancó la recuperación. Se produce una disparidad en la evolución del precio de oferta del año 2015 al 2017, cuando el incremento de precios en el municipio se disparó aumentando un 35% frente al crecimiento del 15% de la provincia.

En el mes de agosto, los precios medios de oferta tuvieron un retroceso del 3,9% en la ciudad de Barcelona alcanzando un valor medio de 4.040 €/m<sup>2</sup>, por su parte a nivel provincial los retrocesos alcanzaron el 4,7%. No obstante recientemente hemos realizado un estudio exclusivamente con los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios excluyendo los más antiguos, con la idea de evaluar la tendencia real del precio de oferta, y hemos detectado retrocesos próximos al 6% en el municipio de Barcelona en los precios de oferta de segunda mano de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación.

En cuanto al mercado de alquiler, al igual que los niveles de venta, las ventas se redujeron hasta alcanzar un mínimo en 2013-14, aunque la posterior subida experimentada en los precios de alquiler es muy superior al incremento que se produjo en los precios de venta. En el año 2015, coincidiendo con la entrada en la

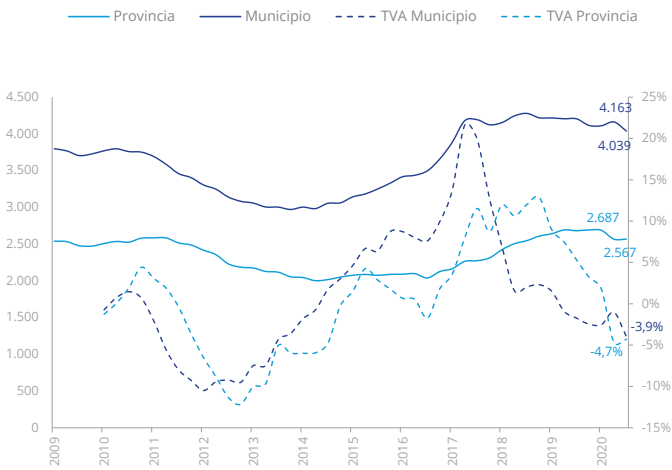
alcaldía de Barcelona la formación política "En Comú Podem" la renta media de alquiler experimentó un crecimiento muy acelerado hasta el año 2017, acumulando en apenas dos años un crecimiento del 45%, en dicho año se produjeron tensiones políticas de índole soberanista y desde entonces la renta de alquiler se ha mantenido casi plana hasta principios de 2020. En los últimos meses los precios de oferta en alquiler están experimentando descensos, así podemos observar como en el mes de agosto la renta retrocedió un 5% en la ciudad de Barcelona.

Como novedad cabe reseñar la entrada en vigor del decreto aprobado el 18 de septiembre de 2020 por la Generalitat de Cataluña de medidas urgentes en materia de contención de rentas en los contratos de arrendamiento de vivienda. Esta controvertida ley pretende contener los precios de alquiler en aquellas zonas de tensión social y como protección a los ciudadanos más desfavorecidos.

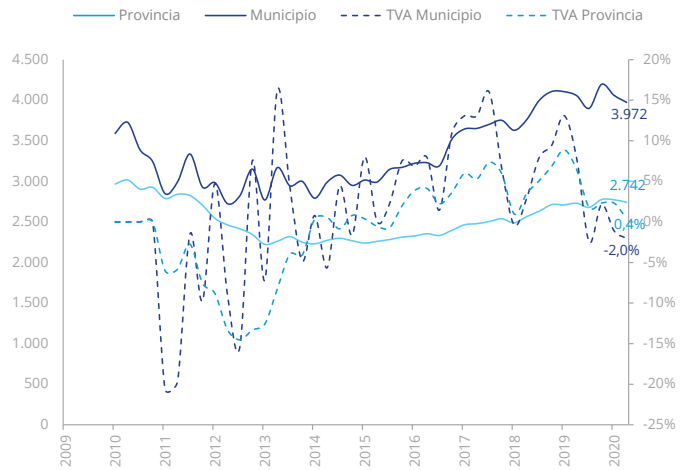
*Tras varios años de estabilidad de precios, la crisis sanitaria está provocando un ajuste de precios más acusados en el mercado de alquiler que en la venta.*



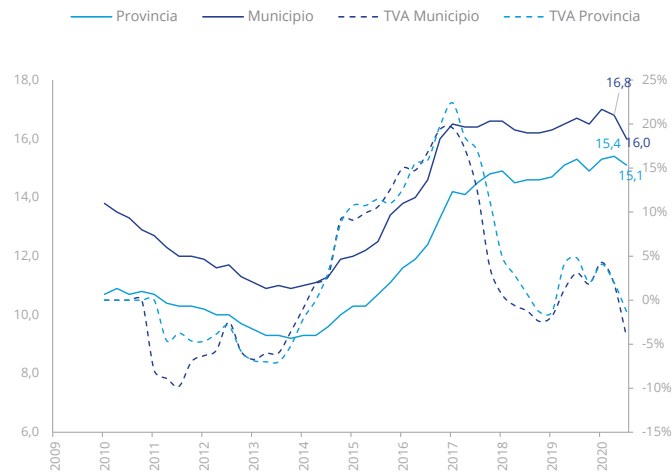
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN VENTA



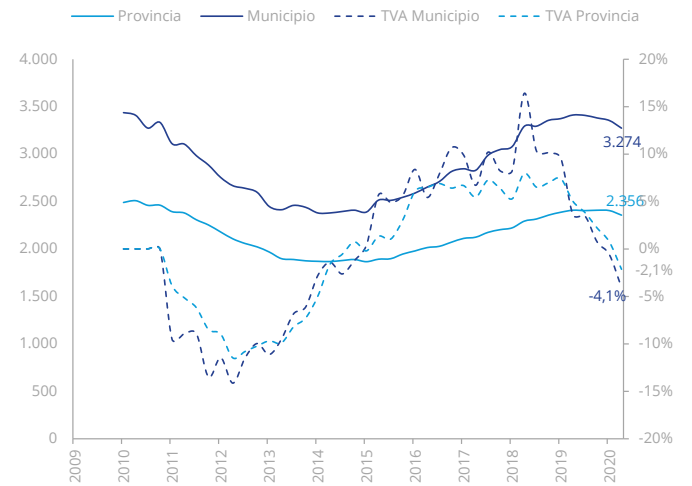
EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE OBRA NUEVA



EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN ALQUILER

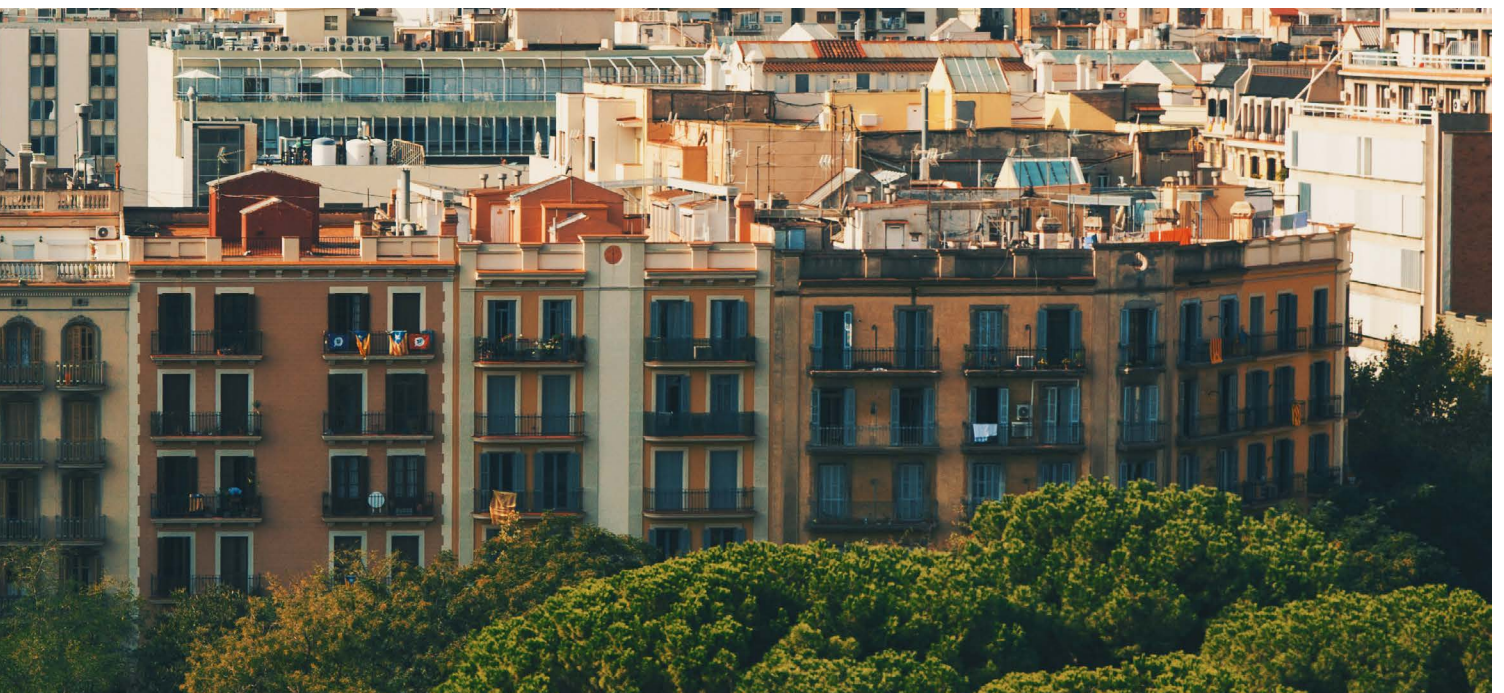


EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE SEGUNDA MANO



TVA: Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento y de portales inmobiliarios





### Importes y precios medios de cierre

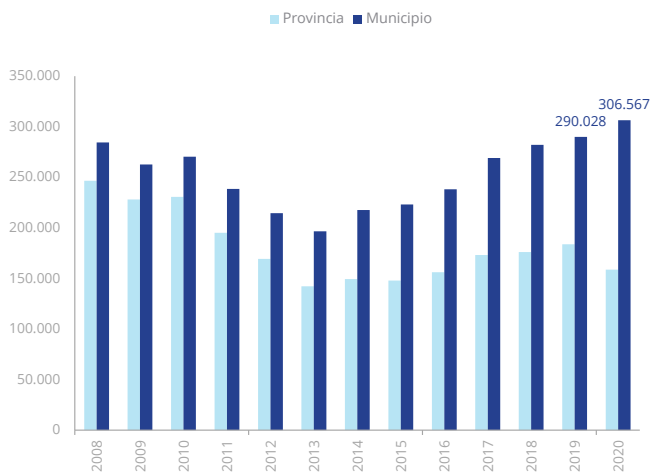
Los precios de transacciones publicados por el Ministerio de Fomento dan información valiosa sobre la tendencia del mercado si bien hay que tener cierta cautela por la heterogeneidad de los datos y el tamaño de la muestra.

Se observa que los tickets de obra nueva bajan en la primera mitad de 2020 a 416K€ tras el continuo crecimiento desde mínimos de 2014 hasta alcanzar el máximo (466K€) media en 2019 en la ciudad de Barcelona. Los precios unitarios en €/m<sup>2</sup> de las transacciones de vivienda nueva sólo moderan su crecimiento.

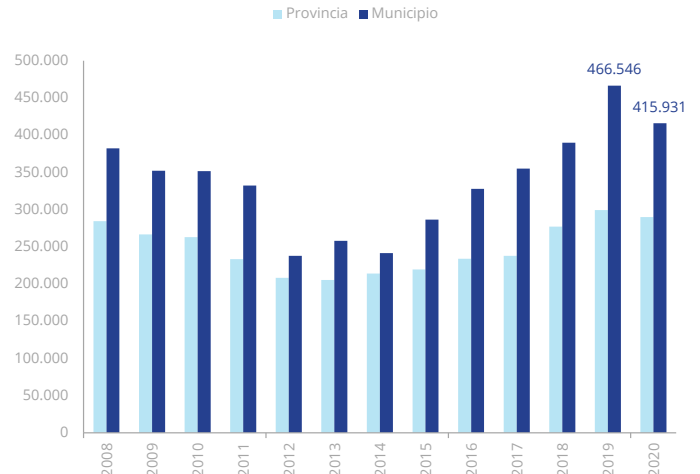
Entendemos que esto puede ser debido a que la oferta se resiste aún a ajustar precios de venta, mientras que la demanda opta por enfocarse en tickets menores.

Observamos un comportamiento de los precios más alcista en la ciudad de Barcelona, ya que, mientras que a nivel municipal, tanto en obra nueva como en segunda mano, se alcanzan o superan los niveles de 2008 en cuanto a ticket y también precio unitario en €/m<sup>2</sup>, a nivel provincial no se llegaron a esos niveles salvo en tickets de obra nueva.

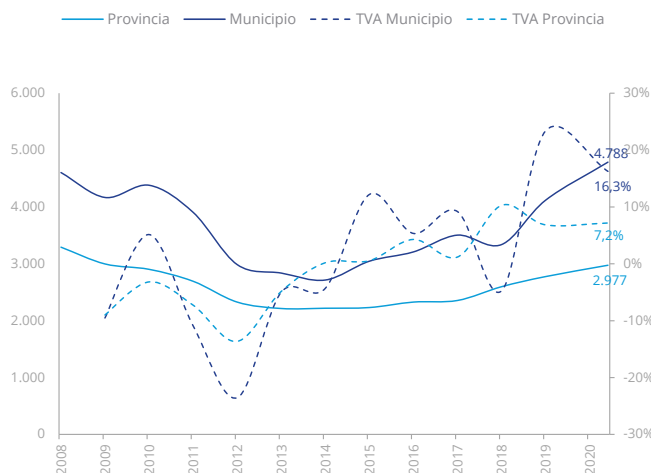
#### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN OBRA NUEVA



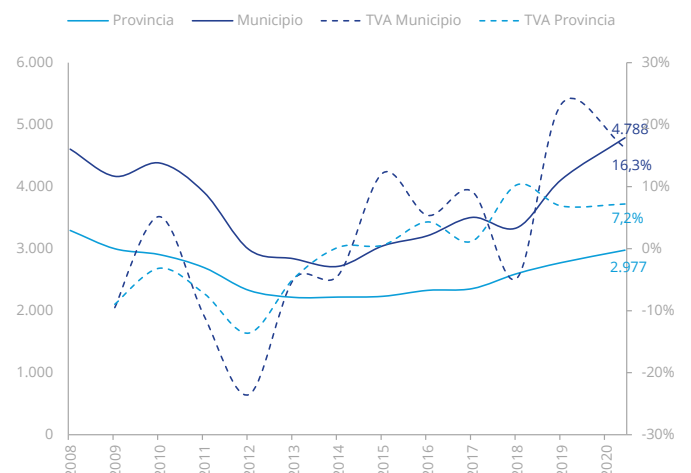
#### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN SEGUNDA MANO



#### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN OBRA NUEVA



#### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN SEGUNDA MANO



TVA: Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento







## 06 Mercado residencial

### ANÁLISIS POR DISTRITO

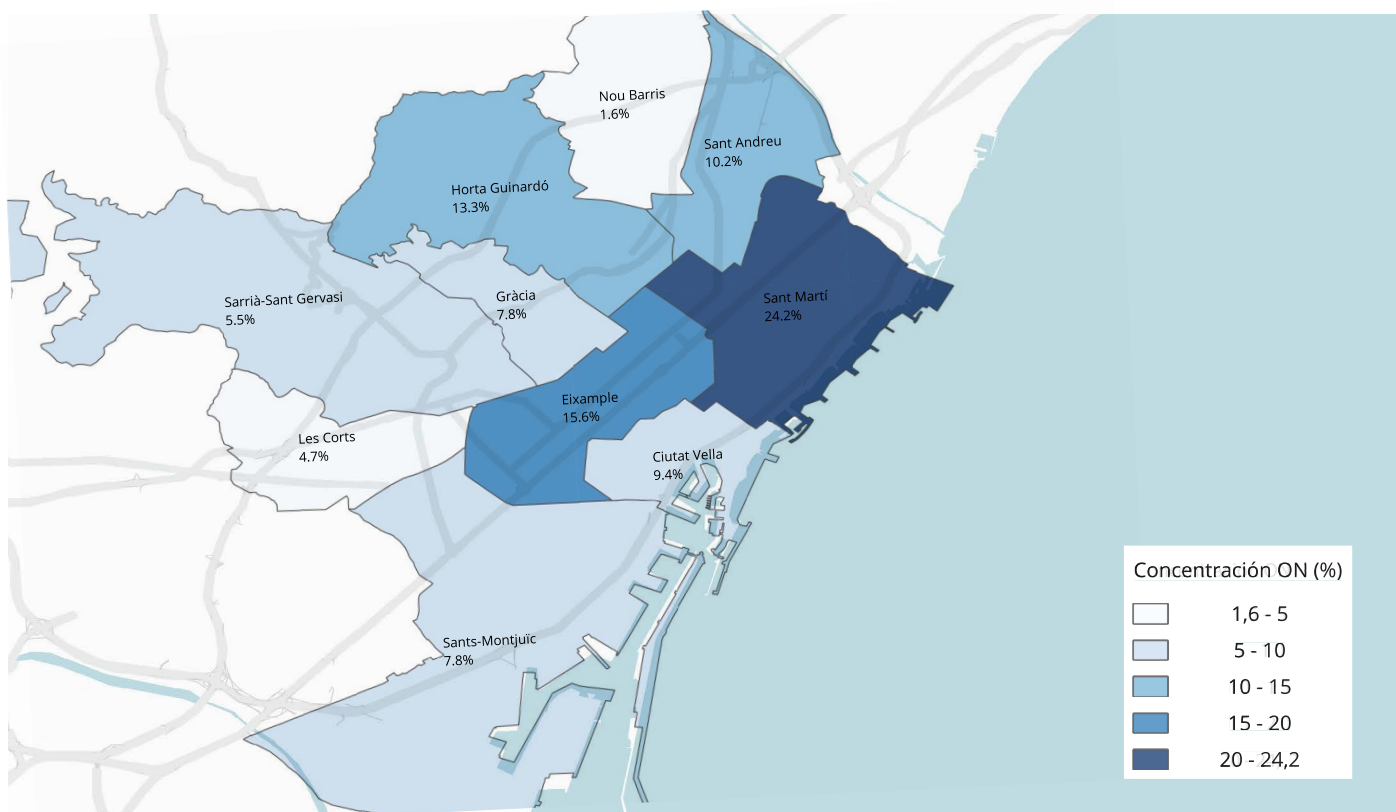
#### Concentración de la oferta

La distribución de oferta de obra nueva viene liderada por el distrito de San Martí; este distrito tiene un comportamiento muy dinámico y está sufriendo grandes cambios desde hace unos años ya que el desarrollo del 22@ se encuentra en esta zona. Se ha favorecido la regeneración de 200 hectáreas de suelo industrial en un modelo de ciudad compacta con usos residenciales y terciarios (comerciales y oficinas mayoritariamente), con una oferta alta de suelo que se ha ido desarrollando en los últimos años con cierta rapidez por la demanda existente en el mercado, sobre todo para usos de oficinas y residencial.

A destacar otras zonas también activas en cuanto a oferta de obra nueva: hacia el norte Poble Nou, Diagonal Mar, Glòries y la zona del Besós. El centro histórico, así como el Eixample izquierdo han ofrecido vivienda reformada de alto standing.

En cuanto a la oferta de segunda mano los distritos más activos son Eixample izquierdo y derecho, Ciutat Vella con gran dinamismo turístico de alquiler de corta estancia y vuelve a repetir San Martí en los alrededores de Paseo Sant Joan y La Marina .

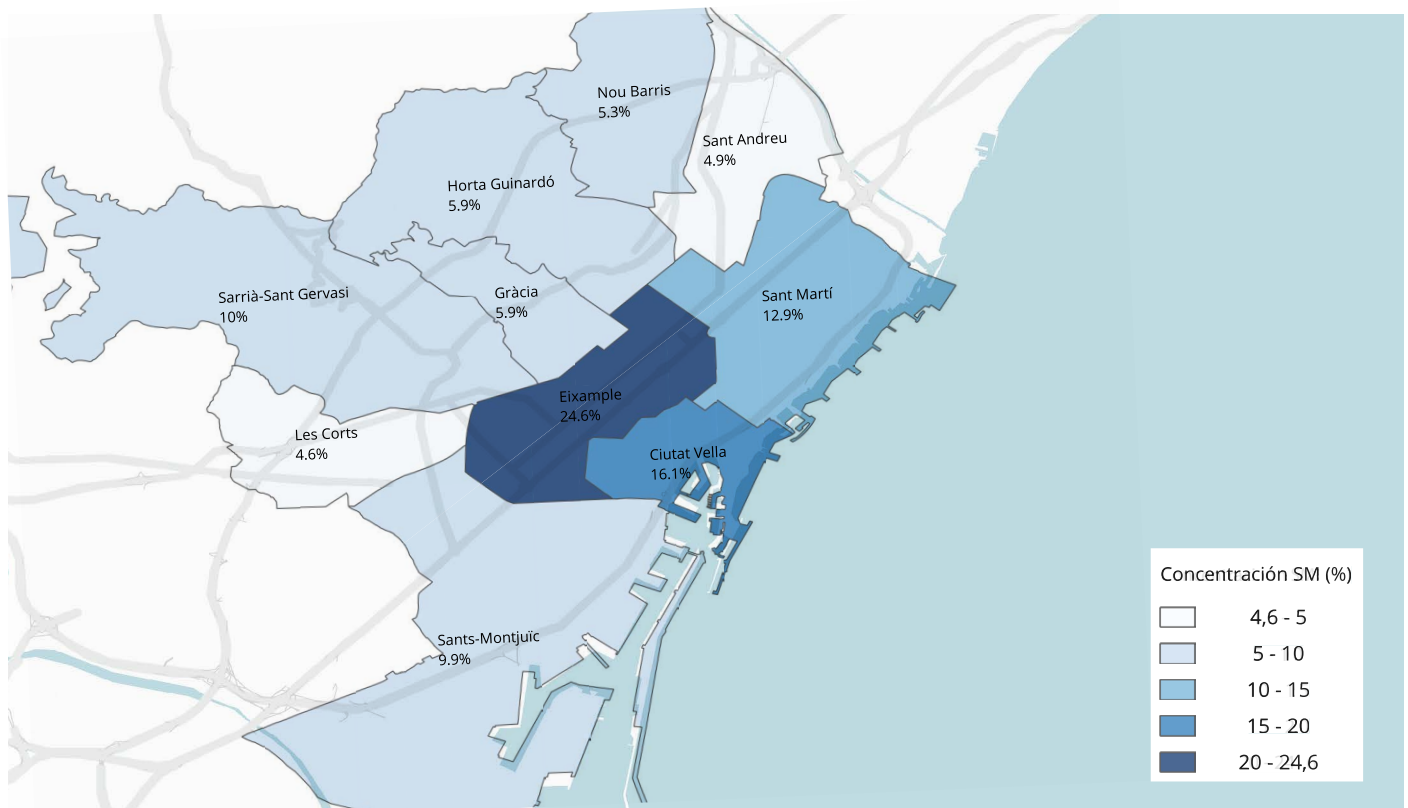
#### DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA OBRA NUEVA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA SEGUNDA MANO



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Precios medios de venta - mercado de obra nueva

A pesar de la falta de oferta, con 8 promociones de obra nueva comercializándose actualmente, Sarrià-Sant-Gervasi se mantiene como la zona más cara de Barcelona en cuanto a obra nueva, con niveles medios de 9.200 €/m<sup>2</sup>. Se puede destacar la promoción de lujo en Vía Augusta 39, con precios máximos de 12.000 €/m<sup>2</sup> y tickets disponibles entre uno y dos millones de euros.

Destacan sin embargo los precios de L'Eixample, ya que aunque de media están a un nivel más bajo, se consiguen máximos de 14.390 €/m<sup>2</sup>, por encima incluso que los máximos de Sarrià-Sant Gervasi, que se encuentran en 12.000 €/m<sup>2</sup>. Este fenómeno se explica por ciertas promociones icónicas en las zonas más turísticas de la ciudad, muchas veces enfocadas a público extranjero. Las promociones con precios unitarios y tickets más altos son

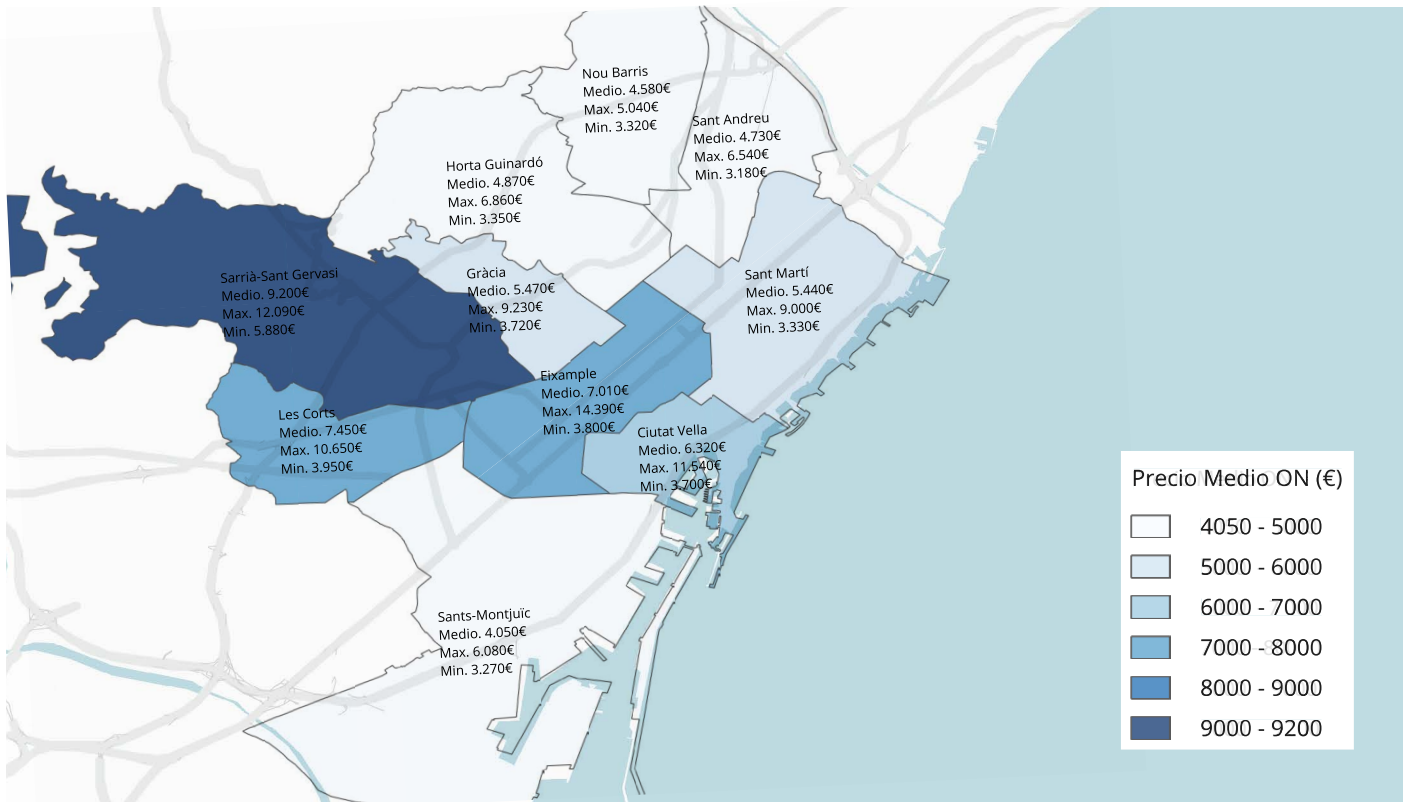
las de Pau Claris 130 (tickets disponibles entre uno y dos millones de euros) y Diagonal Residences (tickets disponibles entre uno y tres millones de euros).

La zona de Les Corts, que se caracteriza por algunos proyectos ubicados en las proximidades a Espluges y la salida de la Diagonal hacia Martorell con una componente residencial-dormitorio, tiene un precio medio, de hecho, que se encuentra por encima del precio medio de obra nueva en L'Eixample, en 7.450 €/m<sup>2</sup>.

A mayor distancia se encuentran el grupo de Ciutat Vella, Gracia y Sant Martí, algo por encima del resto, en torno a 5.000-6.000 €/m<sup>2</sup> de media.

Los distritos más asequibles para la compra de vivienda son Horta Guinardó, Nou Barris, Sant Andreu y Sants-Montjuïc.

### PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN LA VIVIENDA DE OBRA NUEVA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios





## Precios medios de venta - mercado de segunda mano

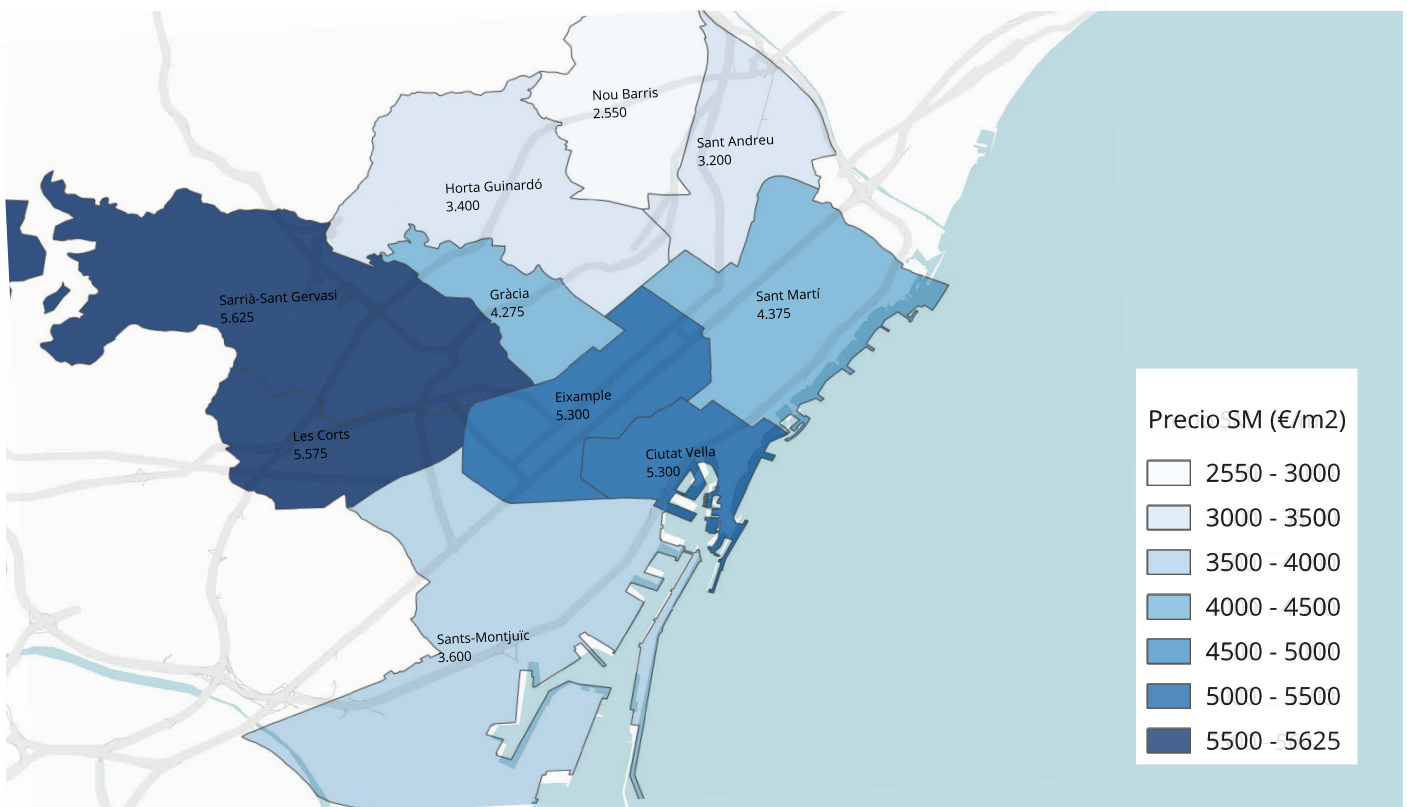
La distribución de precios de vivienda usada es similar a la de obra nueva, destacando de nuevo por sus altos precios Sarrià-Sant-Gervasi y Les Corts, aunque en este caso son seguidos de Ciutat Vella junto a L'Eixample. Los precios medios de oferta de estos cuatro distritos no difieren demasiado, con diferencias de 300 €/m<sup>2</sup>. Repiten los mismos distritos en cuanto a vivienda más asequible: Horta Guinardó, Nou Barris, Sant Andreu y Sants-Montjuïc, aunque en el caso de segunda mano se observa que Nou Barris se encuentra a gran distancia de los demás como la zona más barata para comprar.

Hemos realizado un estudio con los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación, y que cuentan con los servicios básicos esenciales, con el fin de

evaluar la tendencia real de la oferta tras las crisis sanitaria del covid. El mapa de variación de precios muestra los resultados del estudio

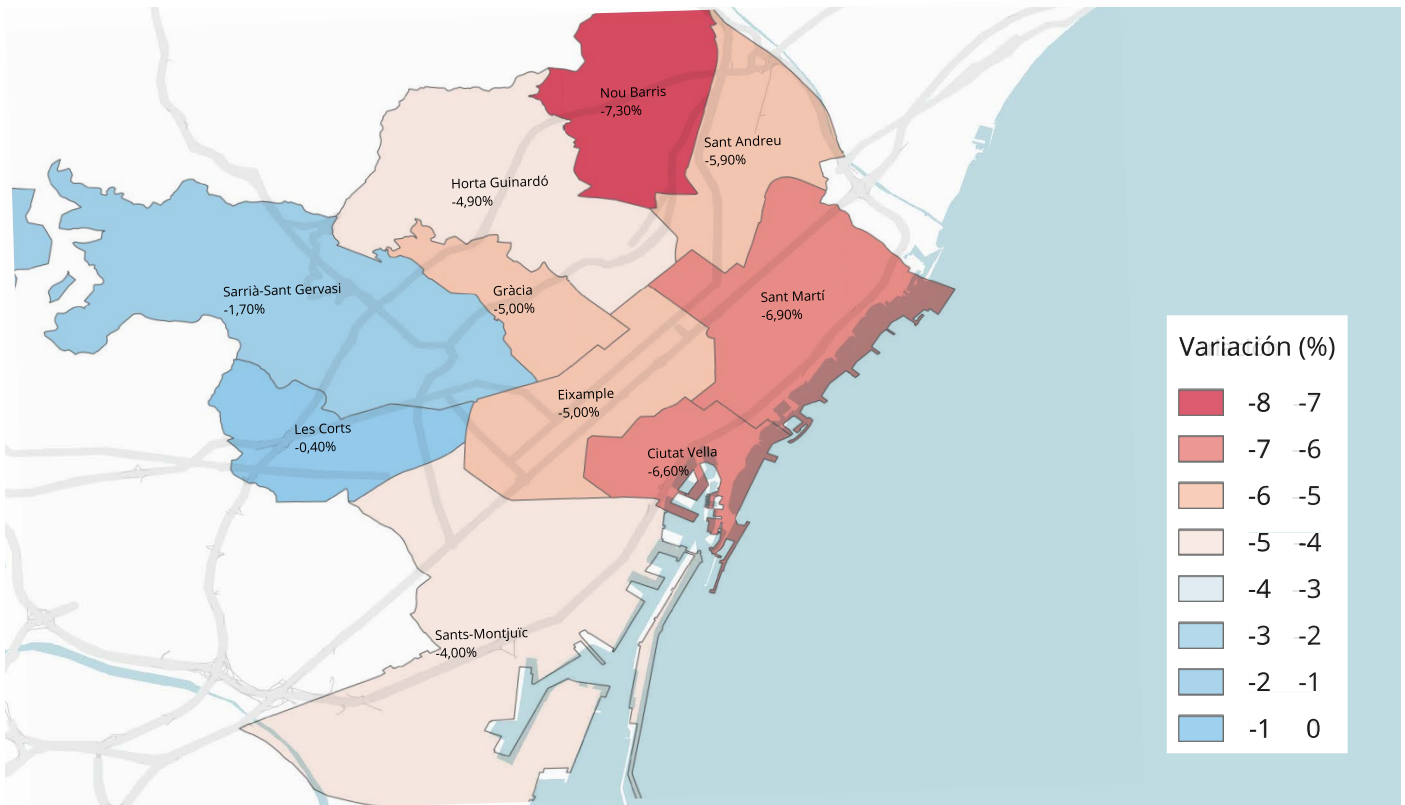
Los distritos de Sarrià-Sant Gervasi y Les Corts, se colocan además, como los que han sufrido un impacto más bajo en los precios medios residenciales comparando con la situación Pre-Covid. Es reseñable la peor evolución comparativa que tienen L'Eixample y Ciutat Vella, con un 5,0%-6,6% de caída en los precios ofertados. Esto se podría explicar por las características de este distrito, ya que es el que más presión turística y compradores extranjeros tiene. Se puede así mismo destacar el efecto negativo que ha tenido la crisis sanitaria en el barrio con precios más asequibles, Nou Barris, con un 7.3% de caída de precios ofertados.

## PRECIOS MEDIOS DE OFERTA DE VIVIENDA PLURIFAMILIAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

## VARIACIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS DE OFERTA RESPECTO A LA SITUACIÓN PRE-COVID



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

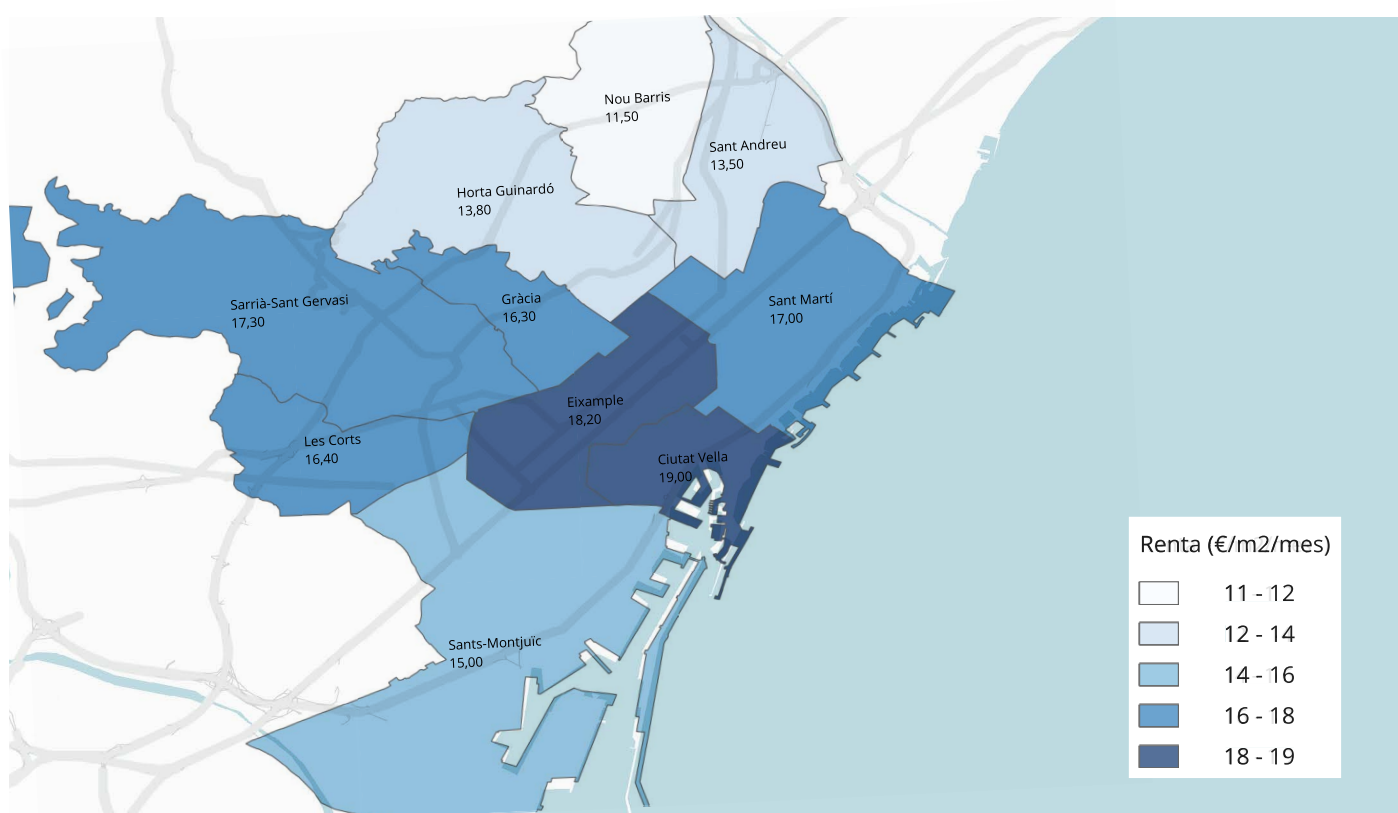
## Rentabilidad y precios medios de alquiler

La distribución de precios medios del mercado de alquiler difiere en cierta medida con la de precios de venta. Las dos zonas más caras en cuanto a precios de alquiler son Eixample y Ciutat Vella por su componente de demanda turística. En estas áreas hasta la llegada del covid-19 han proliferado los proyectos inmobiliarios destinados a alquiler turístico o de corta estancia con operadores especializados en gestionar este tipo de activos e inquilinos ofreciendo servicios adicionales más allá del mero alquiler por un espacio residencial.

A destacar de nuevo el distrito de Sarrià-Sant Gervasi, zona de alta concentración de población de alto poder adquisitivo, por sus altos precios en venta y rentas moderadas-altas, lo que le convierte en uno de los distritos con menos riesgo y de rentabilidades muy bajas.

En cuanto a Gracia y Horta Guinardó en las proximidades a Sagrada Familia siempre presentan un mercado de alquiler muy dinámico y con precios significativos.

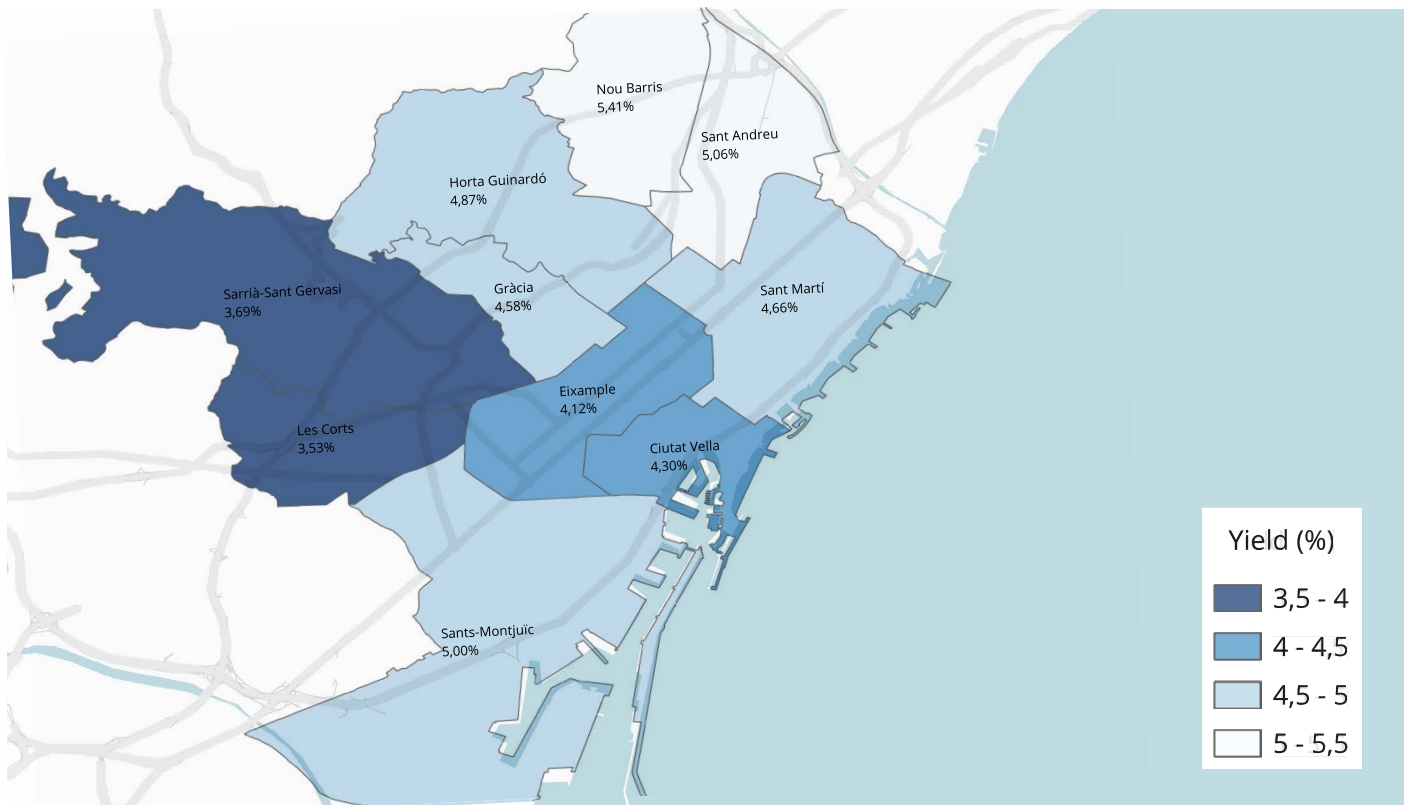
## RENTA MEDIA DE ALQUILER DE LA OFERTA EN VIVIENDA PLURIFAMILIAR



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## RENTA MEDIA DE ALQUILER DE LA OFERTA EN VIVIENDA PLURIFAMILIAR



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Análisis de precios y rentabilidades por tamaño de vivienda

En el siguiente cuadro se muestra una tabla con los precios medios de oferta en venta y de alquiler de vivienda de segunda mano por distrito y tamaño de vivienda expresado mediante el número de dormitorios.

El estudio se ha realizado a partir de anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación y que cuentan con los servicios básicos esenciales.

También se muestra el promedio de la rentabilidad bruta por distrito según el número de dormitorios de la vivienda.

En este análisis más detallado, centrándonos en las zonas que tienen precios de venta más altos, esto es, Les Corts, Sarrià-Sant Gervasi y L'Eixample, vemos que las viviendas de mayor tamaño tienen su precio unitario máximo en Sarrià-Sant Gervasi, pagándose cada metro a 5,700 y 5.540 €/m<sup>2</sup> en viviendas de 3 y 4 dormitorios respectivamente, por lo que entendemos que la demanda en este distrito se centra en viviendas más espaciales ya que, en el espectro opuesto de mercado, estudios o viviendas de un dormitorio, L'Eixample y Les Corts tienen los precios máximos, en un rango de 6.250 a 6.400 €/m<sup>2</sup>, sin embargo la oferta de Les Corts en este segmento es muy limitada, menos de 30 unidades, mientras que en L'Eixample la oferta de estudios y viviendas de un

dormitorio supera las 120, por lo que consideramos que es un mercado más enfocado a este segmento.

La dinámica del mercado de alquiler es diferente, con unos precios máximos que se alcanzan en las zonas más tensionadas por el turismo, L'Eixample y Ciutat Vella, específicamente en el segmento de viviendas pequeñas ya que en viviendas grandes los precios máximos se mantienen en Sarrià-Sant Gervasi. Otras zonas donde vemos precios de alquiler cerca de los máximos de la ciudad en todas las tipologías son Gràcia y Sant Martí, lo que denota una demanda de alquiler alta en estas zonas, que debido a sus precios de venta más asequibles consiguen rentabilidades brutas o "gross yields" más altas.

Las rentabilidades máximas se obtienen en pisos pequeños de uno o dos dormitorios en todas las zonas, siendo Nou Barris y Sant Andreu las zonas con rentabilidades más altas, en el entorno de 6% en los pisos más pequeños y alrededor de un 5% en los mayores, con un 1% de diferencia, en contraste con Sarrià-Sant-Gervasi y Les Corts, donde se obtienen rentabilidades de alrededor de 4% en pisos pequeños y cerca de 3.5% en pisos grandes, existiendo sólo un 0.5% de diferencia.

	Distrito	Precio Oferta (€/m <sup>2</sup> )					Renta (€/m <sup>2</sup> /mes)				
		Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más	Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
1	Ciutat Vella	5.450	5.400	5.300	4.950	4.500	21,0	20,0	18,7	16,7	14,4
2	Eixample	6.250	6.250	6.000	5.300	5.050	22,0	22,0	19,8	16,8	15,0
3	Sants-Montjuïc	4.300	4.300	4.100	3.500	3.300	18,5	18,8	16,4	14,8	13,1
4	Les Corts	6.400	6.300	6.000	5.500	5.400	20,0	19,9	17,5	15,6	15,5
5	Sarrià-Sant Gervasi	6.000	6.000	5.900	5.700	5.540	20,0	20,0	18,5	16,5	16,2
6	Gràcia	5.200	5.100	4.400	4.300	4.100	20,0	19,6	17,5	16,1	14,7
7	Horta Guinardó	3.750	3.750	3.500	3.200	3.150	17,5	17,0	14,5	12,9	12,2
8	Nou Barris	3.000	2.900	2.600	2.550	2.500	15,5	15,0	13,0	11,5	10,8
9	Sant Andreu	3.500	3.500	3.400	3.100	3.000	17,0	16,5	15,0	13,0	12,0
10	Sant Martí	4.900	4.900	4.700	4.300	4.200	20,0	20,0	18,2	17,0	15,5

Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



Gross Yield (%)

Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
4,6%	4,4%	4,2%	4,0%	3,8%
4,2%	4,2%	4,0%	3,8%	3,6%
5,2%	5,2%	4,8%	5,1%	4,8%
3,8%	3,8%	3,5%	3,4%	3,4%
4,0%	4,0%	3,8%	3,5%	3,5%
4,6%	4,6%	4,8%	4,5%	4,3%
5,6%	5,4%	5,0%	4,8%	4,7%
6,2%	6,2%	6,0%	5,4%	5,2%
5,8%	5,7%	5,3%	5,0%	4,8%
4,9%	4,9%	4,7%	4,7%	4,4%





## ANÁLISIS POR BARRIO

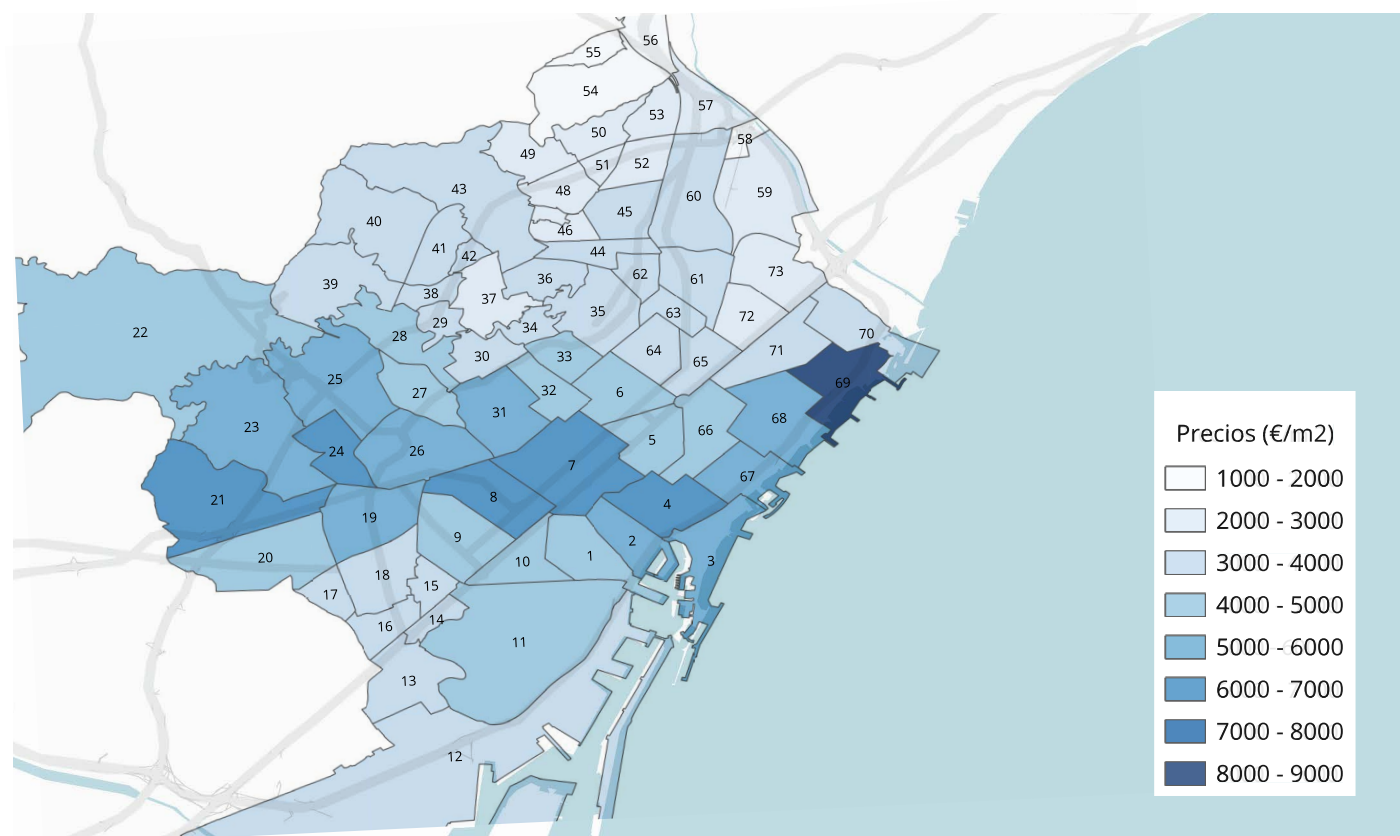
**Precios medios de venta - Mercado de Segunda Mano**

La distribución de precios medios en oferta por barrios presenta un dato que llama especialmente la atención en el barrio Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou y que no se traslada a Sant Martí nivel distrito: según se puede apreciar, la oferta presenta los precios medios máximos de Barcelona, en una zona que llama la atención y que a nivel distrito no presenta datos que formen parte de los máximos de la ciudad.

Observando más detalladamente la oferta, vemos que está compuesta en gran medida por edificios icónicos, de calidades muy altas, en torres altas, con vistas al mar,

junto a un parque, con una amplia zona en primera línea y construidos en un 70% después del año 2000. Todo esto explica en cierta medida lo anterior.

El resto de la oferta se distribuye de una forma que se adapta bien a la distribución por distritos. Los siguientes barrios con precios más altos son la Dreta y Antiga Esquerra de L'Eixample en el distrito con este último nombre, Las Tres Torres en Sarriá-Sant Gervasi y Pedralbes en Les Corts y Sant Pere en Ciutat Vella.

**PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN VENTA DE VIVIENDA  
PLURIFAMILIAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN  
RENTA**


Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Precios medios de alquiler - Mercado de Segunda Mano

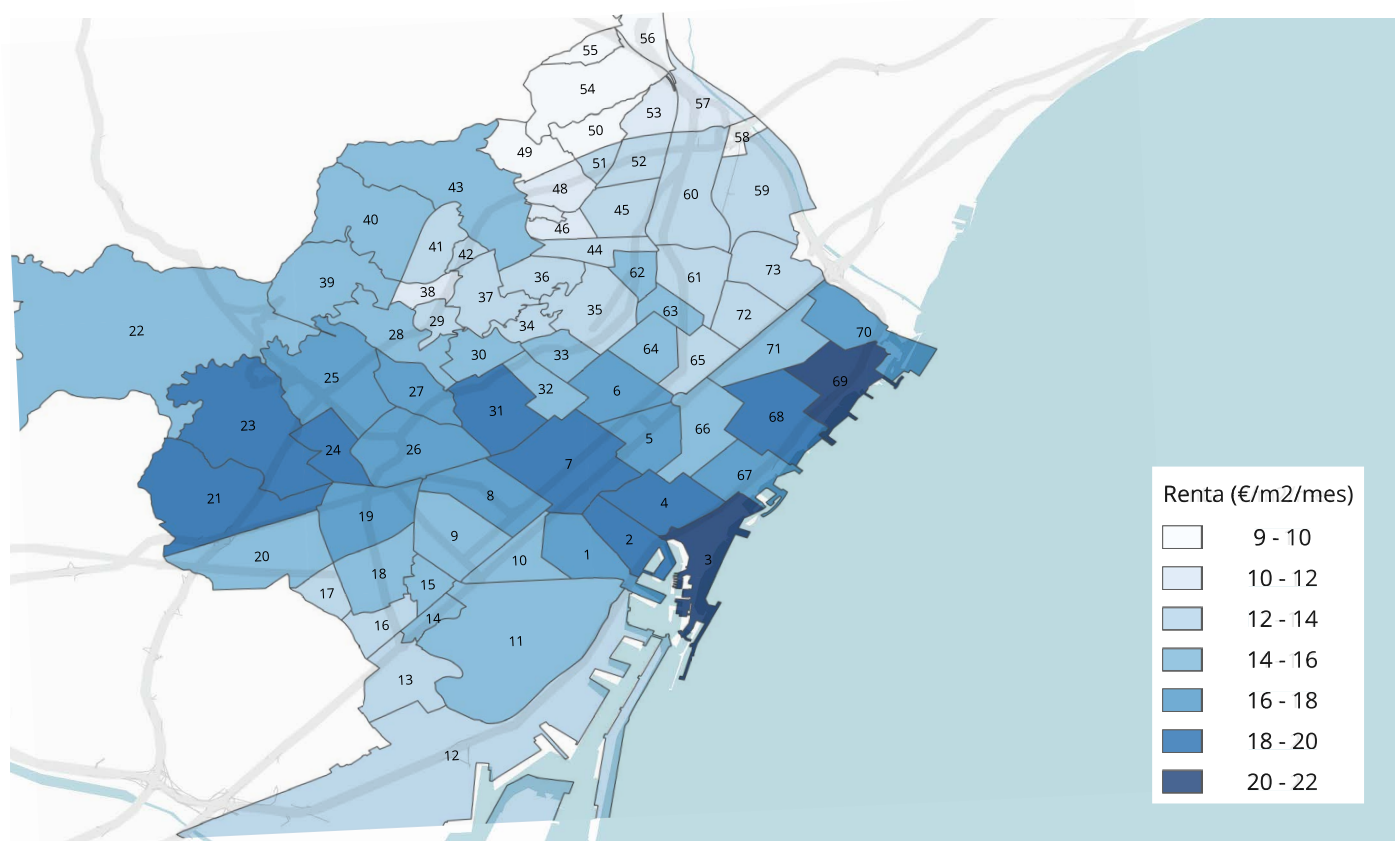
En la distribución de precios de oferta en alquiler vuelve a llamar la atención los altos precios de Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou, máximos de la ciudad con 21.9 €/m², debido a las mismas dinámicas explicadas en la página anterior.

En este caso también resalta La Barceloneta y en menor medida El Poblenou. En la Barceloneta encontramos unos precios de venta que no son, de media, significativamente altos y sin embargo vemos precios de alquiler por encima de 20€ cada metro cuadrado, por lo que consideramos que

la demanda de alquiler es muy alta en esta zona. En el caso del Poblenou, vemos que se traslada el mismo efecto que en el barrio contiguo, especialmente en una zona con nuevos edificios que se encuentran frente al mar.

Por lo demás, la distribución se comporta de forma similar que a nivel distrito, estando los barrios más caros situados en Sarriá-Sant Gervasi, Les Corts, L'Eixample y Ciutat Vella.

### PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN ALQUILER DE VIVIENDA PLURIFAMILIAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Rentabilidad media

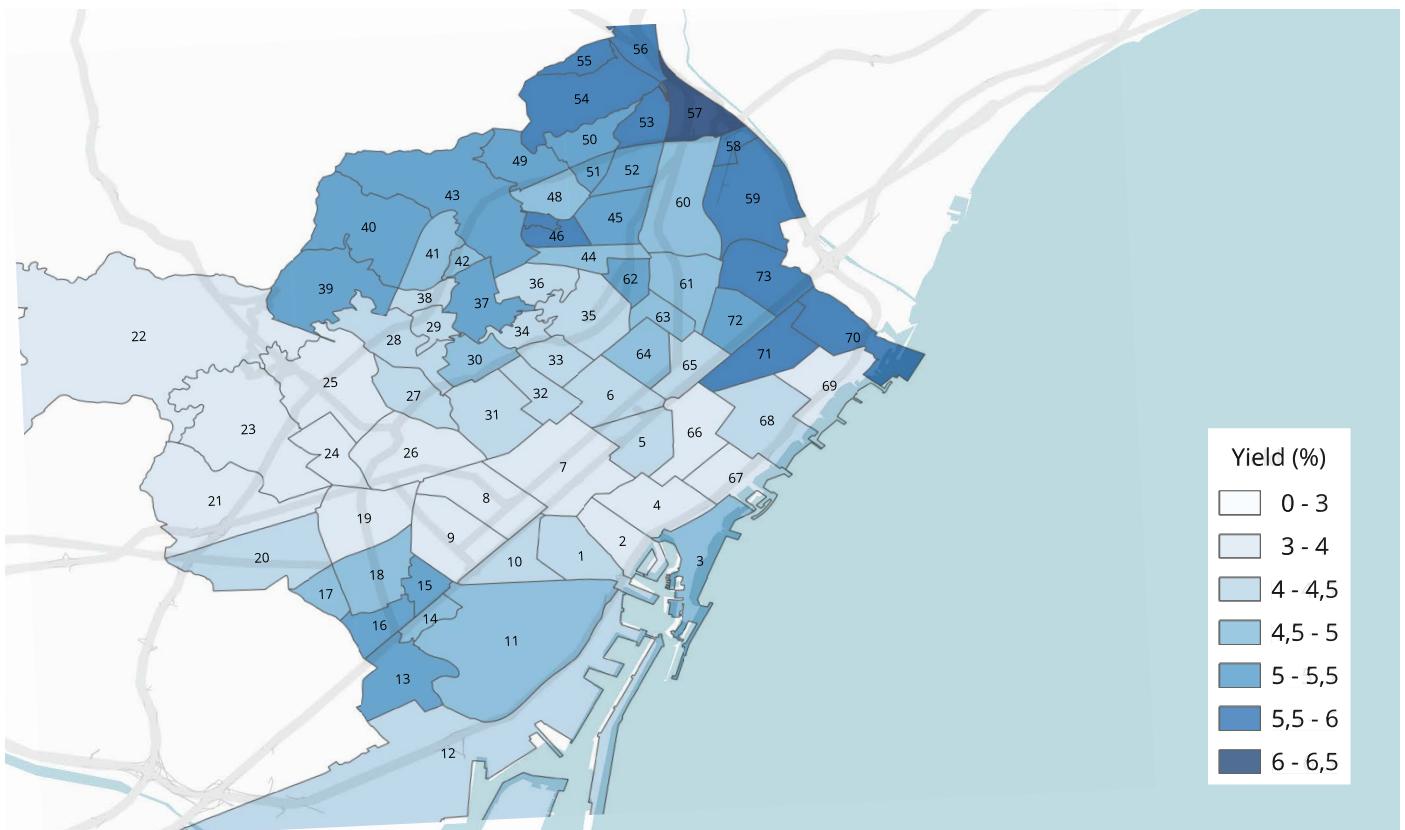
Con respecto a las rentabilidades medias, vemos de nuevo que los barrios con precios más altos registran rentabilidades más bajas, alcanzando mínimos ligeramente por encima del 3%, mientras que los barrios con vivienda más asequible registran rentabilidades máximas en torno a 6%.

Encontramos rentabilidades más bajas en Pedralbes (Les Corts) y Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou (Sant Martí) de un 3.2%, tras estas zonas estarían La Antica

Esquerra de L'Eixample, la Dreta de L'Eixample y Les Corts, con un 3.3%.

En el lado opuesto, las más alta se encuentran en La Trinitat Vella, en Sant Andreu, con un 6.1% y Torre Baró, Ciutat Meridiana y Vallbona en Nou Barris, con un 6% de rentabilidad bruta media.

### RENTABILIDAD MEDIA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



Código	Barrio	Precio (€/m <sup>2</sup> )	Renta (€/m <sup>2</sup> /mes)	Yield
1	El Raval	4.850	17,1	4,2%
2	El Gòtic	5.920	18,6	3,8%
3	La Barceloneta	5.380	20,4	4,6%
4	Sant Pere	6.650	19,6	3,5%
5	El Fort Pienc	4.580	16,3	4,3%
6	La Sagrada Família	4.500	16,3	4,3%
7	La Dreta de l'Eixample	7.000	19,4	3,3%
8	L'Antiga Esquerra de l'Eixample	6.200	16,8	3,3%
9	La Nova Esquerra de l'Eixample	4.800	16,0	4,0%
10	Sant Antoni	4.610	15,9	4,1%
11	El Poble Sec	4.200	16,0	4,6%
12	La Marina del Prat Vermell	3.340	12,5	4,5%
13	La Marina del Port	3.090	13,6	5,3%
14	La Font de la Guatlla	3.800	15,0	4,7%
15	Hostafrancs	3.650	15,8	5,2%
16	La Bordeta	3.290	13,9	5,1%
17	Sants - Badal	3.650	13,9	4,6%
18	Sants	3.850	15,0	4,7%
19	Les Corts	5.800	16,1	3,3%
20	La Maternitat i Sant Ramon	4.160	14,6	4,2%
21	Pedralbes	6.850	18,4	3,2%
22	Vallvidrera	4.750	14,7	3,7%
23	Sarrià	5.820	19,3	4,0%
24	Les Tres Torres	6.090	18,5	3,6%
25	Sant Gervasi	5.810	17,1	3,5%
26	Sant Gervasi - Galvany	5.770	17,8	3,7%
27	El Putxet i el Farró	4.800	16,7	4,2%
28	Vallcarca i els Penitents	4.350	15,4	4,3%
29	El Coll	3.525	13,3	4,5%
30	La Salut	3.600	14,4	4,8%
31	Vila de Gràcia	5.400	18,4	4,1%
32	El Camp d'En Grassot i Gràcia Nova	4.450	16,0	4,3%
33	El Baix Guinardó	4.150	14,5	4,2%
34	Can Baró	3.580	12,7	4,3%
35	El Guinardó	3.750	13,2	4,2%
36	La Font d'En Fargues	3.600	13,5	4,5%
37	El Carmel	2.800	12,5	5,4%

Código	Barrio	Precio (€/m <sup>2</sup> )	Renta (€/m <sup>2</sup> /mes)	Yield
38	La Teixonera	3.250	11,6	4,3%
39	Sant Genís Dels Agudells	3.260	14,3	5,3%
40	Montbau	3.260	14,3	5,3%
41	La Vall d'Hebron	3.170	13,0	4,9%
42	La Clota	3.170	13,0	4,9%
43	Horta	3.260	14,3	5,3%
44	Vilapicina i la Torre Llobeta	3.270	13,6	5,0%
45	Porta	3.120	13,7	5,3%
46	Can Peguera	2.540	12,0	5,7%
47	El Turó de la Peira	2.540	12,0	5,7%
48	La Guineueta	2.980	11,5	4,6%
49	Les Roquetes	2.350	10,0	5,1%
50	Canyelles	2.350	10,0	5,1%
51	Verdun	2.700	12,3	5,5%
52	La Prosperitat	2.770	12,4	5,4%
53	La Trinitat Nova	2.280	10,8	5,7%
54	Torre Baró	2.000	10,0	6,0%
55	Ciutat Meridiana	2.000	10,0	6,0%
56	Vallbona	2.000	10,0	6,0%
57	La Trinitat Vella	2.380	12,0	6,1%
58	Baró de Viver	1.825	9,0	5,9%
59	El Bon Pastor	2.660	12,5	5,6%
60	Sant Andreu	3.290	13,2	4,8%
61	La Sagrera	3.440	13,4	4,7%
62	El Congrés i els Indians	3.500	14,8	5,1%
63	Navas	3.720	14,6	4,7%
64	El Camp de l'Arpa del Clot	3.860	15,5	4,8%
65	El Clot	3.800	14,0	4,4%
66	El Parc i la Llacuna del Poblenou	4.730	15,7	4,0%
67	La Vila Olímpica del Poblenou	5.130	16,3	3,8%
68	El Poblenou	5.350	18,2	4,1%
69	Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	8.100	21,9	3,2%
70	El Besòs	3.410	16,8	5,9%
71	Provençals del Poblenou	3.270	15,4	5,7%
72	Sant Martí de Provençals	2.960	12,8	5,2%
73	La Verneda i la Pau	2.530	12,4	5,9%



# A3

## Valencia

### Mercado Residencial

El mercado residencial en Valencia también está experimentando una ralentización significativa, así como un menor dinamismo. Las estadísticas arrojan para el municipio de Valencia una reducción de las transacciones de vivienda usada del 38% en lo que va de año y los precios de oferta de vivienda de segunda mano de los últimos anuncios publicados en los portales inmobiliarios, muestran un retroceso de un 7,5% desde el mes de febrero.

La demanda ha perdido la robustez que tenía en época pre-covid; la crisis económica, la incierta evolución del mercado laboral y las restricciones de la financiación bancaria provocan un retraso en las decisiones de compra, reduciendo los ritmos de venta de promociones en curso y el volumen de transacciones en el mercado de vivienda usada.

#### MERCADO RESIDENCIAL DE OBRA NUEVA

Se observa una reducción del número de transacciones de vivienda de obra nueva en la provincia del 19% y en el municipio del 12% respecto al año anterior, frente a un retroceso del 30% en la provincia y del 38% en la ciudad de la vivienda de segunda mano. Hay que aclarar que estas transacciones provienen en muchos casos de ventas sobre plano efectuadas durante los últimos 24 meses, por lo que

no se prevé una caída dramática para el presente ejercicio. Sin embargo, en la ciudad del Turia existen más de 100 promociones de obra nueva a la venta, lo cual suponen más de 1.000 viviendas en curso y en comercialización. Las zonas más activas corresponden a Benicalap, alrededores de la avenida Juan XXIII; zona de Campanar entre Maestro Rodrigo y avenida de Las Cortes; Patraix; Malilla y Quatre Carreres. En cuanto a entregas, cabe destacar la finalización de la promoción de Alquería Homes en el barrio de Malilla, un proyecto de 48 viviendas de Neinor como hito significativo, así como otros proyectos de menor tamaño en el este, zona de Moreres; y en el centro de la ciudad, Edificio Regne 58.

En cuanto a proyectos iniciados recientemente, el comportamiento de los precios tendrá que ver más con la situación financiera del promotor que por la coyuntura económica actual. Anticipamos que Valencia sufrirá una ralentización significativa de los ritmos de venta. Aquellas promociones con financiación condicionada a un alto nivel de preventas, muy probablemente no se iniciarán.

#### MERCADO DE VIVIENDA USADA

En general, los ajustes son moderados y con un elevado margen de oscilación semanal. No obstante, reflejan una tendencia bajista evidente. Es necesario seguir la evolución de estos indicadores hasta final de año, sobre todo el último trimestre, cuando se tendrán más datos sobre el impacto de la crisis en el empleo. En cualquier caso, Valencia llegó tarde

a la recuperación, después de Madrid y Barcelona, con lo que el precio medio de la vivienda ha tenido un crecimiento muy moderado y es aún asumible por los compradores.

Por distritos, el análisis efectuado por nuestro departamento de research nos facilita que Poblats Maritims acumula una pérdida de precio de un 5%, un valor bastante moderado. Este comportamiento es debido seguramente a su carácter de barrio "acogedor", que ha hecho que la actividad inversora de compradores locales y de extranjeros, de adquisición y reforma de pisos, no se haya visto especialmente afectada, a pesar de que muchos de esos inversores extranjeros aún estén "desaparecidos". Además, la influencia de las promociones de Moreras probablemente ha contribuido a suavizar este descenso; Eixample y Campanar, el primero con sólo 3% y el segundo con 2%, están demostrando más resistencia al ajuste de precios, probablemente motivado por el mayor poder adquisitivo de los propietarios y la escasez de oferta, que normalmente puede esperar, y de la demanda que se ve menos afectada por la crisis; Benimaclet y Benicalap reportan comportamientos muy distintos en estos dos barrios de perfil popular con una horquilla que va del -5% al -8% de ajuste; Quatre Carreres, a pesar de la gran cantidad de oferta de obra nueva que ha mejorado el entorno en los últimos 3 años, presenta caídas de un 7,5%; Olivereta, Patraix, Jesús y Camins al Grau: con ajustes que van del -5% en Olivereta al -7,5% en Camins al Grau o al -9,4% de Jesús reportan comportamientos similares entre distritos muy heterogéneos, los tres primeros son barrios más populares, sus vecinos pueden estar sufriendo más a nivel económico, sin embargo, en Camins al Grau, de acuerdo a nuestro análisis el mayor ajuste se produce sobre todo en la franja que va desde la Avda. Balears hasta Ayora; por último, el ajuste en el distrito de Saldí alcanza el -7%, se trata de una zona popular y muy consolidada.

### MERCADO DE ALQUILER

El mercado de alquiler en Valencia se verá menos afectado. Se está produciendo un giro de la demanda residencial hacia la vivienda en alquiler provocado por una mayor tasa de esfuerzo para comprar que para alquilar y una restricción de la financiación para compra de vivienda o proyectos en curso. Además, muchos de los fondos internacionales comienzan a ver la ciudad de Valencia como un mercado alternativo al de Barcelona, pero con menos regulación. Proyectos para desarrollar activos residenciales en renta podrían cobrar sentido en un futuro no muy lejano con la irrupción de esta crisis económica.



#### OBRA NUEVA

Ralentización de ritmos de venta



#### SEGUNDA MANO

Descenso muy significativo de operaciones



#### BUILD TO RENT

Se incrementa el atractivo inversor





# 01 Análisis de la demanda

## ANÁLISIS PROVINCIAL

La provincia de Valencia registró durante la primera mitad de 2020 un descenso del 30% en el número de transacciones de viviendas comparado con el mismo periodo de 2019. Esta caída es más significativa en la vivienda de segunda mano (30,7%) que en la de obra nueva (18,9%).

El volumen total de transacciones en la provincia tuvo un comportamiento positivo desde 2014 hasta mediados de 2018 cuando alcanzó su máximo y registró 34.415 operaciones acumuladas en los últimos 12 meses, a partir de este momento se produce un punto de inflexión con un cambio de tendencia, y ya en 2019 se observó un descenso cercano al 9%, que a fecha de junio de 2020 se ha visto

acentuado por la crisis sanitaria retrocediendo el volumen acumulado en 12 meses en un 19,7%.

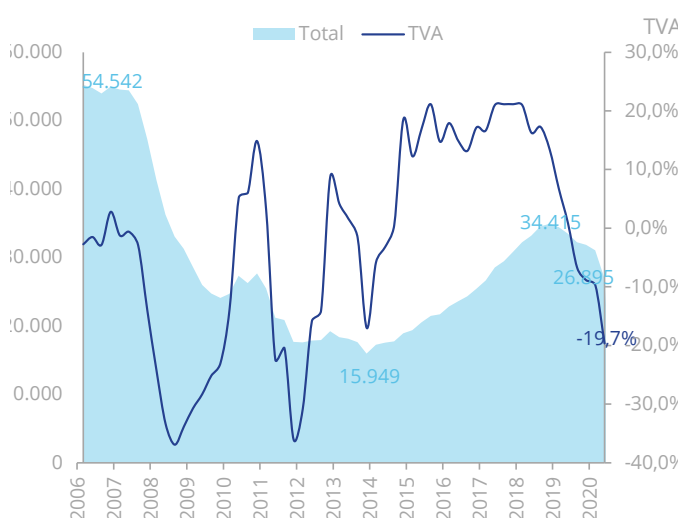
Las transacciones de vivienda en la provincia suponen cerca del 6% del total de España, un porcentaje que se ha mantenido bastante estable durante los últimos 15 años (rango entre el 5% y el 6%).

El confinamiento, la incertidumbre, ERTES y el desempleo han provocado que en el Q2 de 2020 tan sólo se hayan cerrado 4.450 transacciones en comparación con las 8.698 del mismo periodo de 2019, esto representa una caída de 48%.

		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	16.465		953		15.512	
	H2	15.377		869		14.508	
	<b>Total</b>	<b>31.842</b>	<b>-8,9%</b>	<b>1.822</b>	<b>1,5%</b>	<b>30.020</b>	<b>-9,4%</b>
2020	Q1	6.978	-10,2%	407	-4,9%	6.571	-10,5%
	Q2	4.540	-47,8%	366	-30,3%	4.174	-48,9%
	<b>H1</b>	<b>11.518</b>	<b>-30,0%</b>	<b>773</b>	<b>-18,9%</b>	<b>10.745</b>	<b>-30,7%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

## N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*



## TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRE



\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

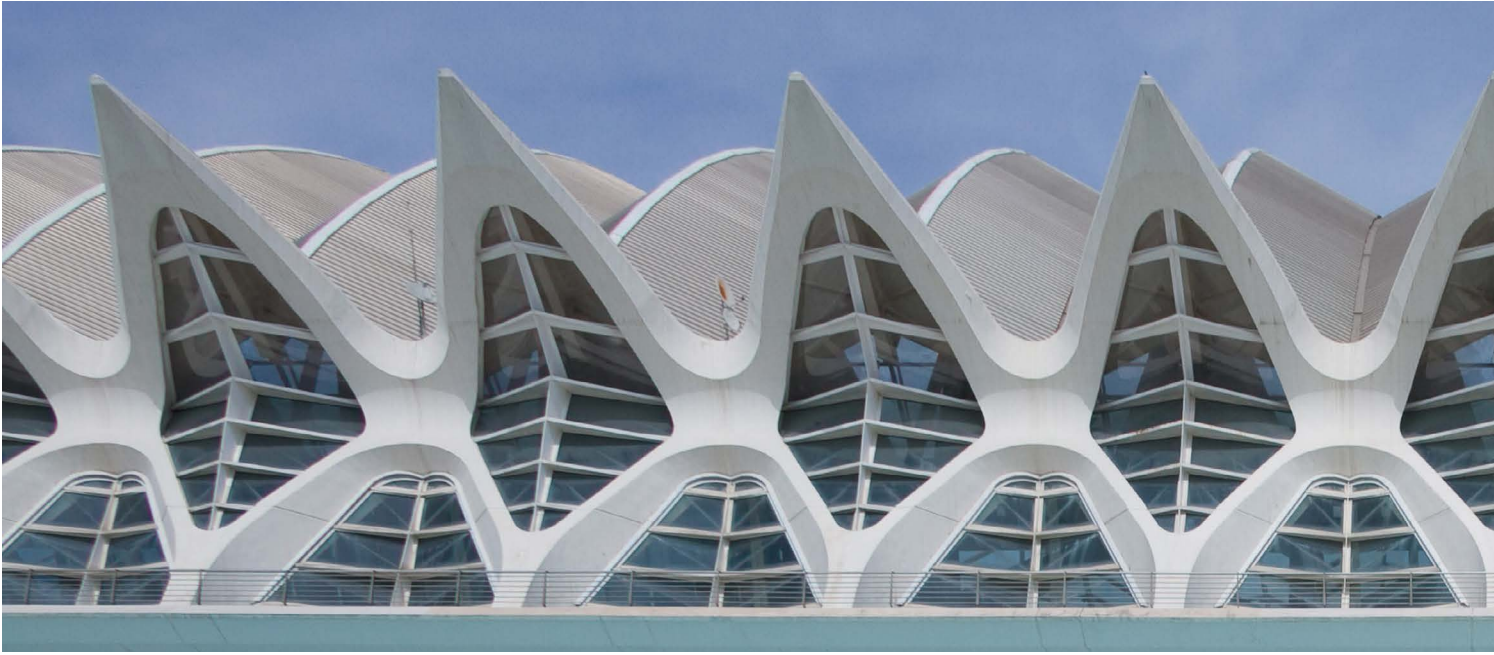
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*La demanda de vivienda en Valencia sigue muy focalizada en el mercado de segunda mano, concentrando 9 de cada 10 transacciones registradas.*





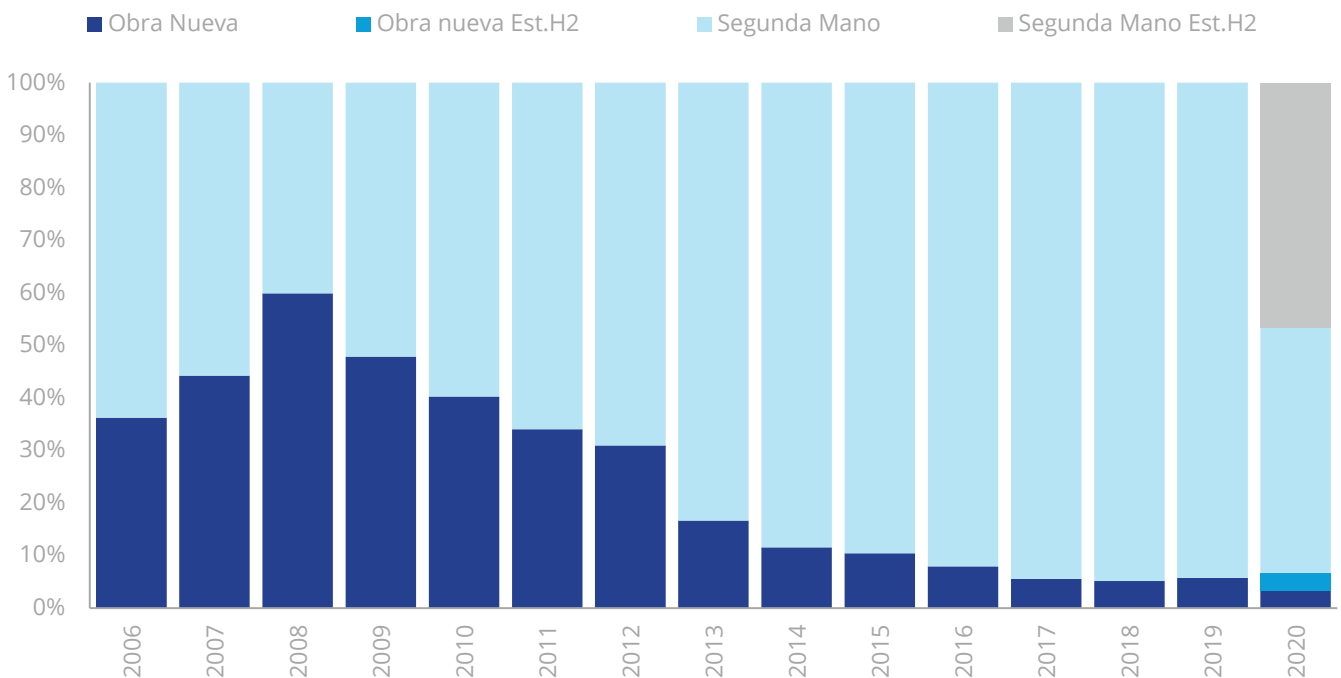


### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

El mercado de obra nueva en Valencia alcanzó su máximo en 2008, con cerca de un 60% del total de transacciones de viviendas. Tras este año, y con la drástica caída de la demanda en la crisis anterior, se vivieron varios años donde la sobreoferta creada durante el boom inmobiliario era absorbida. Durante estos años, y hasta 2016, los porcentajes de transacciones de segunda mano respecto a las de obra nueva fue aumentando, hasta estabilizarse durante los años 2017, 2018 y 2019, en los que el porcentaje de vivienda nueva transaccionada se situó en el 6% del total.

En el primer semestre de 2020 ha aumentado ligeramente el peso del mercado de obra nueva acumulando un 6,7% del total de transacciones de viviendas. Consideramos que este mejor comportamiento de la obra nueva frente al de segunda mano continuará durante los próximos meses, en buena medida por las reservas y compras efectuadas años atrás. Por lo que estimamos que para el cierre de 2020 el mayor descenso por la crisis se seguirá dando en las transacciones de segunda mano (28%). Por su parte, las transacciones de obra nueva también retrocederán pero lo harán con menor intensidad.

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M.



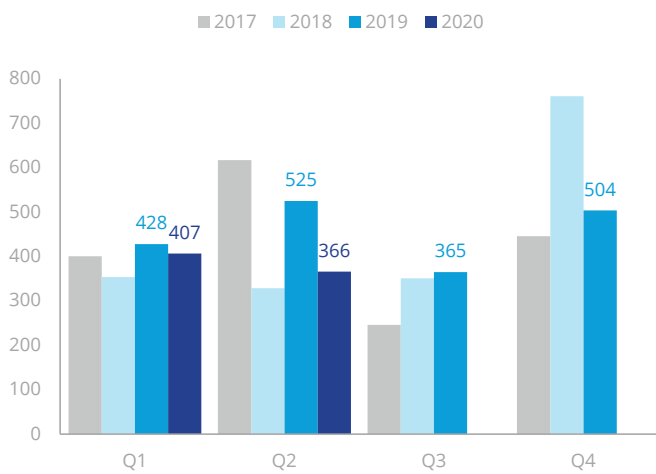
Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



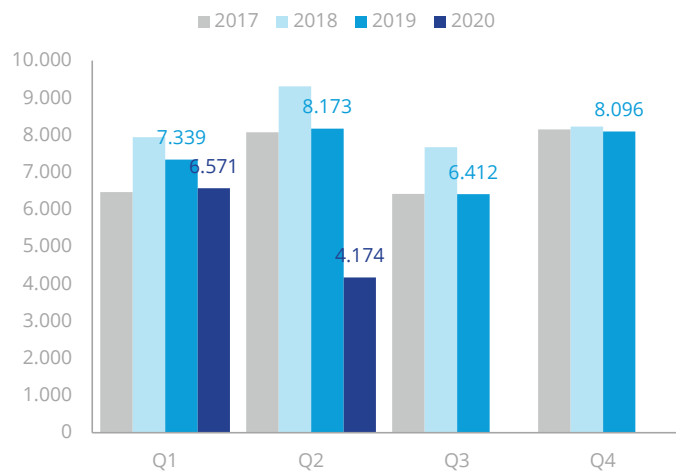


*Las transacciones de vivienda de segunda mano retroceden un 30% durante la primera mitad del año, mientras que las operaciones de obra nueva se contraen por debajo del 20%.*

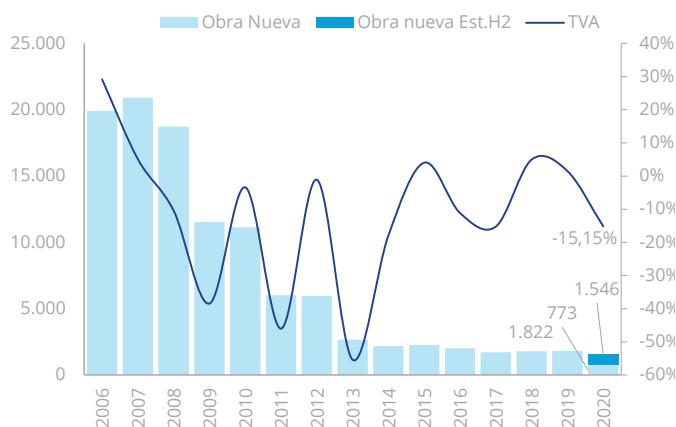
**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.**



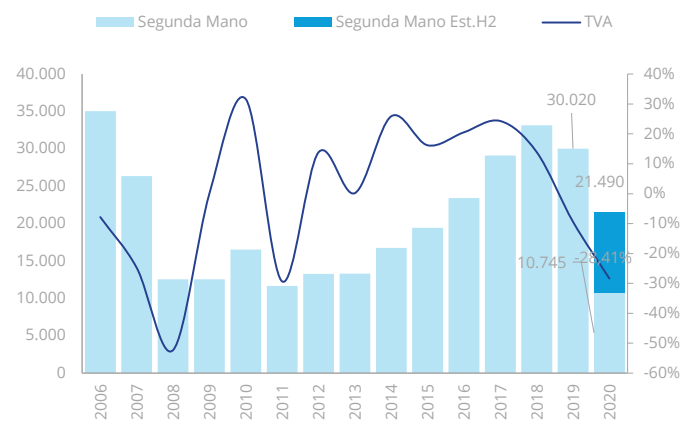
**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.**



**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***



**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***



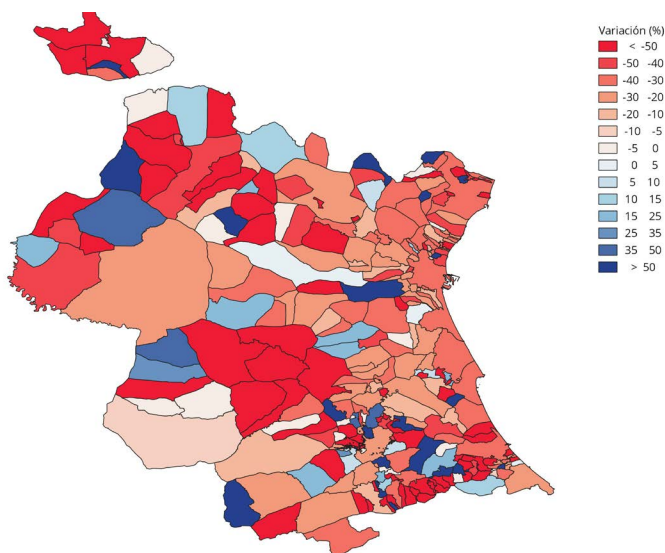
\*Est.H2: Estimación para del segundo semestre - TVA: Tasa de variación anual  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

### Análisis de la demanda total por municipios

La distribución de las transacciones de viviendas se concentra fundamentalmente en torno a Valencia capital y en la costa de la provincia con más del 60% de las operaciones. Valencia, Torrent, Gandía y Sagunto, son los municipios más relevantes por número de transacciones, representando cerca de un 40% del total.

A pesar de la situación actual, durante la primera mitad de año ha habido 45 municipios en la provincia que han aumentado su número de transacciones. En este sentido destacan, tanto por número como por crecimiento Almàssera (75%), L'Alcúdia de Crespins (27%). Favara y Benifairó, con crecimientos superiores al 130% aunque cuentan con un total de transacciones registradas por debajo de 30 viviendas.

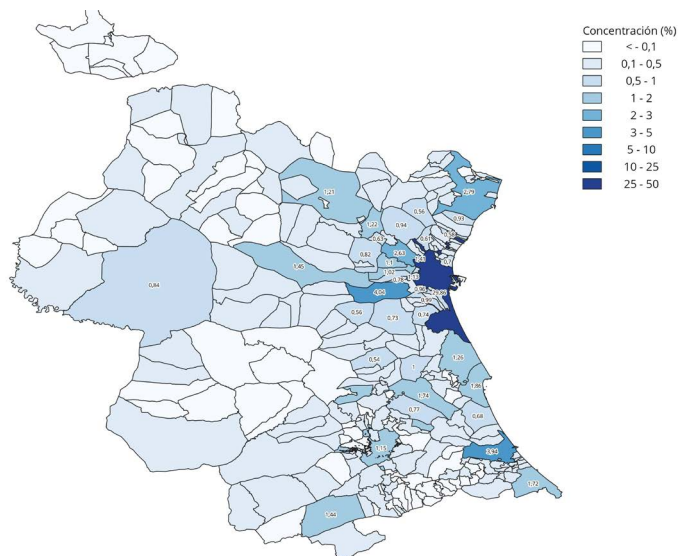
### VARIACIÓN DEL N° DE TRANSACCIONES



### MUNICIPIOS CON MAYOR CRECIMIENTO

Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Crecimiento <sup>2</sup>
1	Favara	19	27	184,2%
2	Benifairó de les Valls	18	21	133,3%
3	Almàssera	65	57	75,4%
4	Utiel	76	54	42,1%
5	Alcúdia de Crespins, l'	69	44	27,5%
6	Rocafort	96	54	12,5%
7	Vilallonga/Villalonga	52	29	11,5%
8	Canals	87	47	8,0%
9	Olocau	49	26	6,1%
10	Piles	79	40	1,3%
11	Chiva	330	167	1,2%

### DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



### MUNICIPIOS CON MAYOR NÚMERO DE TRANSACCIONES

Top	Municipio	Uds 2019	H1 Uds 2020	Peso
1	Valencia	10.209	3.439	29,86%
2	Torrent	1.200	465	4,04%
3	Gandia	1.447	454	3,94%
4	Sagunto/Sagunt	1.044	321	2,79%
5	Paterna	793	303	2,63%
6	Cullera	686	214	1,86%
7	Alzira	526	200	1,74%
8	Oliva	546	198	1,72%
9	Chiva	330	167	1,45%
10	Ontinyent	452	166	1,44%
11	Burjassot	458	162	1,41%
12	Sueca	462	145	1,26%
13	Pobla de Vallbona, la	348	140	1,22%
14	Llíria	379	139	1,21%
15	Xàtiva	378	133	1,15%
16	Xirivella	351	130	1,13%
17	Manises	318	127	1,10%
18	Quart de Poblet	271	118	1,02%
19	Algemesí	306	115	1,00%
20	Catarroja	293	114	0,99%

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

<sup>(1)</sup> Se aplica a municipios con más de 10 transacciones.

<sup>(2)</sup> Crecimiento del N° de transacciones en 2020 respecto a la media del año 2019





*Valencia capital, su área metropolitana y los municipios costeros concentran el grueso de transacciones de vivienda.*



*La ciudad de Valencia y los cercanos Torrent y Quart de Poblet concentran más del 55% de la demanda de vivienda de nueva construcción.*



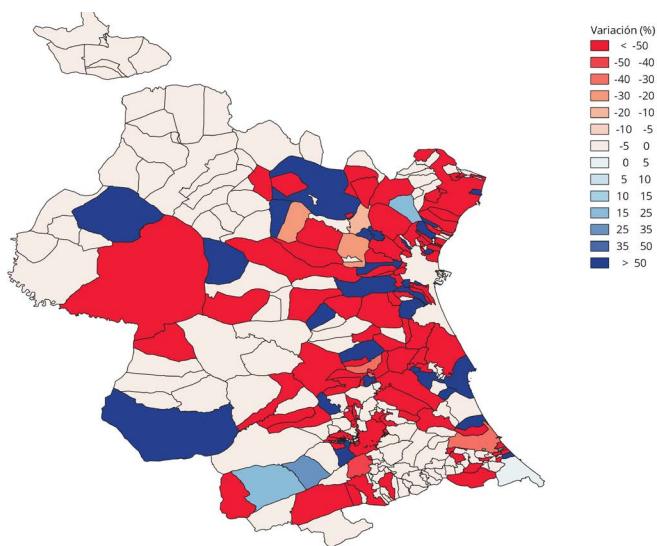
### Análisis de la demanda de obra nueva por municipios

Los municipios de Valencia y Torrent captan más de un 50% de todas las operaciones de obra nueva en la provincia de Valencia. Otros municipios a destacar son Quart de Poblet y Paiporta con un 5,4% y un 3,1% respectivamente. Las transacciones de obra nueva se distribuyen principalmente alrededor de la ciudad de Valencia y su área metropolitana, que hace la función de municipios dormitorio para los habitantes que quieren estar cerca de la ciudad ya sea por trabajo o por ocio.

Se han detectado 34 municipios con crecimiento positivo de transacciones de obra nueva en lo que llevamos de 2020, entre los que destacan, Torrent, Quart de Poblet y Rocafort.

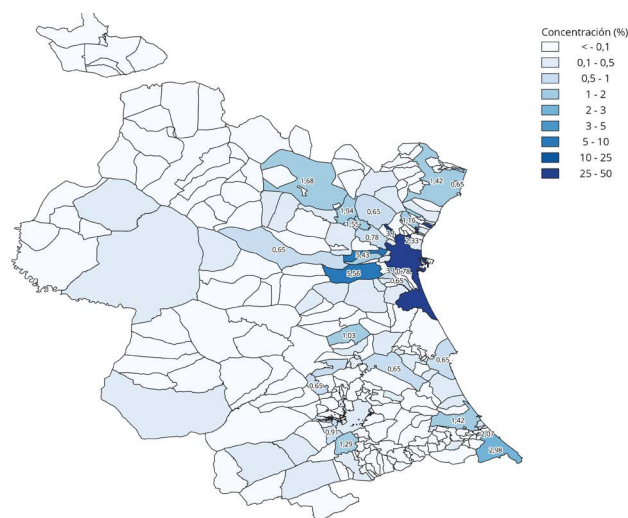
En el extremo opuesto, con descensos en el número de transacciones superiores al 80% encontramos los municipios de Requena, Chiva, Játiva, Mislata, Puig de Santa María, Burjasot y Ontinyet.

### VARIACIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES <sup>(1)</sup>



Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Crecimiento <sup>(2)</sup>
1	Almàssera	3	18	1100,0%
2	Quart de Poblet	18	42	366,7%
3	Piles	8	16	300,0%
4	Rocafort	20	24	140,0%
5	Llíria	14	13	85,7%
6	Paiporta	27	24	77,8%
7	Eliana, l'	15	12	60,0%
8	Oliva	44	23	4,5%

### DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



### MUNICIPIOS CON MAYOR NÚMERO DE TRANSACCIONES

Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Peso
1	Valencia	697	345	44,63%
2	Torrent	0	43	5,56%
3	Quart de Poblet	18	42	5,43%
4	Paiporta	27	24	3,10%
5	Rocafort	20	24	3,10%
6	Oliva	44	23	2,98%
7	Almàssera	3	18	2,33%
8	Piles	8	16	2,07%
9	Pobla de Vallbona, la	37	15	1,94%
10	Llíria	14	13	1,68%
11	Eliana, l'	15	12	1,55%
12	Gandia	36	11	1,42%
13	Sagunto/Sagunt	54	11	1,42%
14	San Antonio de Benagéber	6	11	1,42%
15	Olleria, l'	39	10	1,29%
16	Rafelbunyol	5	10	1,29%
17	Aldaia	59	9	1,16%
18	Museros	2	9	1,16%
19	Carlet	3	8	1,03%
20	Canals	1	7	0,91%

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

<sup>(1)</sup> Se aplica a municipios con más de 10 transacciones.

<sup>(2)</sup> Crecimiento del Nº de transacciones en 2020 respecto a la media del año 2019

### Análisis de la demanda en el municipio de Valencia

El municipio de Valencia ha concentrado durante los últimos 5 años entre el 1,5% y el 2% del total de transacciones nacionales. Esta cuota de mercado ha tenido un crecimiento continuado durante el periodo de 2008 a 2017 y un ligero retroceso en los últimos dos años. A nivel provincial, la capital capta el 29,8% del total de las transacciones, aunque este porcentaje también ha descendido en los últimos 5 años, desde su máximo del 34%, debido al crecimiento de la demanda en los municipios de su área metropolitana.

Las transacciones en Valencia capital registraron su mínimo en el año 2012 y no es hasta 2014 cuando empieza un crecimiento sostenido de las mismas. Los mayores crecimientos se

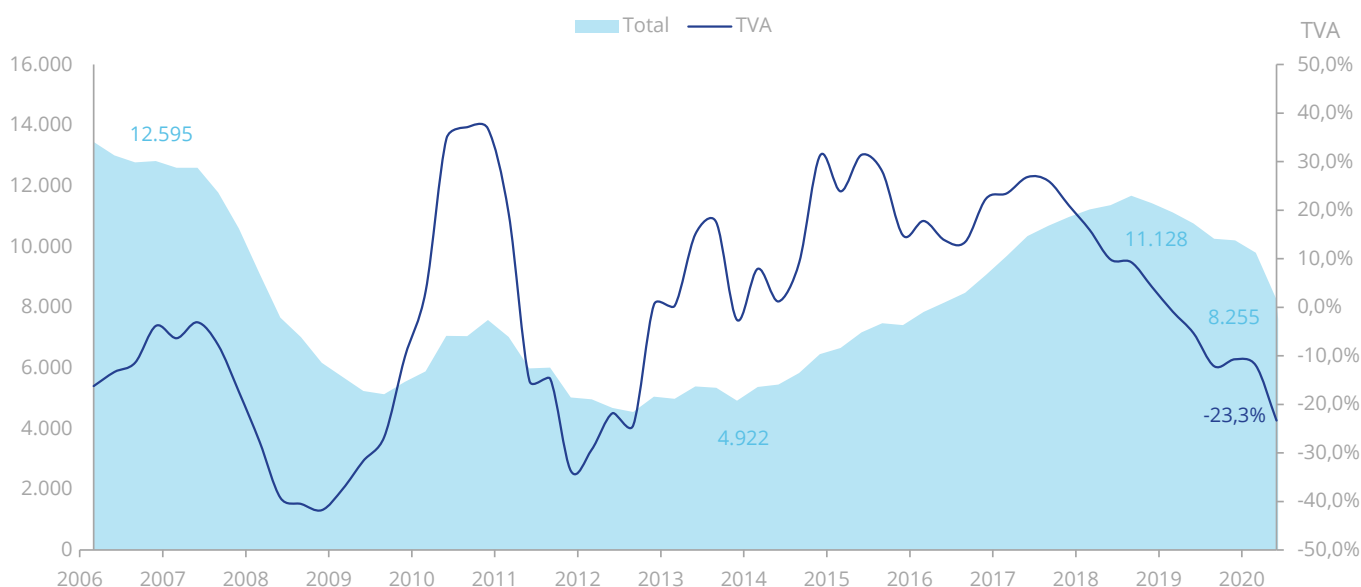
registraron entre el año 2014 y el 2018 (año en el que la tendencia se invierte), siendo notable en el número de transacciones (11.128) a mediados de 2018. A junio de 2020 la tendencia descendente se acentúa por la crisis sanitaria, tal y como deja reflejado el retroceso del 23% que ha experimentado el volumen acumulado de transacciones de los últimos 12 meses en la ciudad de Valencia.

En el primer semestre de 2020, y comparando con el mismo periodo del año anterior, las transacciones han decrecido un 36,2%, siendo mucho más significativo el descenso de las operaciones de vivienda usada (38.1%) frente a las de obra nueva (12.2%), en línea con lo sucedido a nivel provincial.

		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	5.393		393		5.000	
	H2	4.816		304		4.512	
	<b>Total</b>	<b>10.209</b>	<b>-10,7%</b>	<b>697</b>	<b>172,3%</b>	<b>9.512</b>	<b>-14,9%</b>
2020	Q1	2.129	-16,2%	174	23,4%	1.955	-18,5%
	Q2	1.310	-54,1%	171	-32,1%	1.139	-56,2%
	<b>H1</b>	<b>3.439</b>	<b>-36,2%</b>	<b>345</b>	<b>-12,2%</b>	<b>3.094</b>	<b>-38,1%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

### N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*

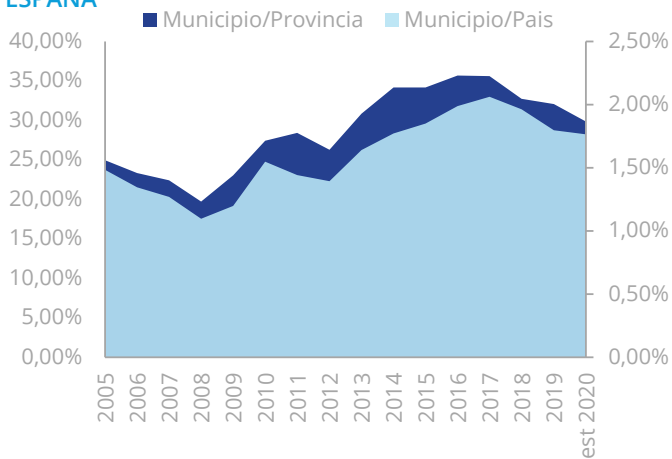


\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

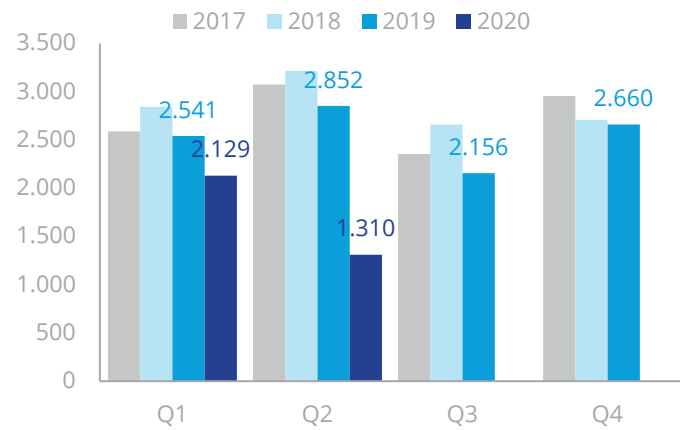
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



**COMPORTAMIENTO DEL MUNICIPIO VS PROVINCIA Y ESPAÑA\***



**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES**



\*El eje izquierdo representa el % de transacciones del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*Tras el gran crecimiento de la demanda de obra nueva en 2019, ésta cae un 12% en lo que llevamos de año. La demanda de segunda mano se desploma cerca de un 40% en el mismo periodo.*

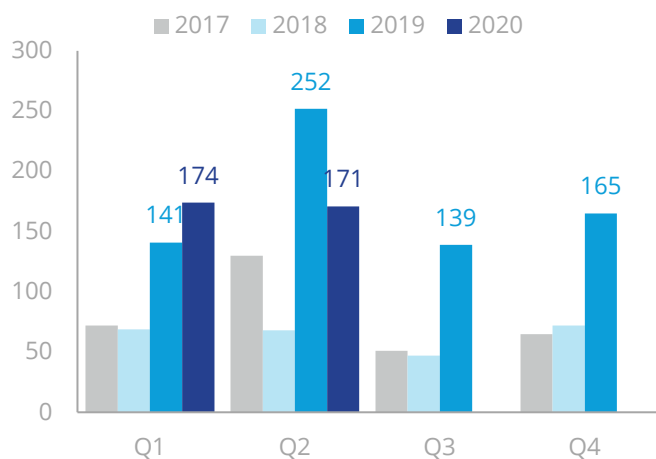
### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

De la misma manera que en la provincia de Valencia, en la capital se observa que el mercado de obra nueva alcanzó la mayor cuota de mercado en 2008 (cerca del 40% frente al 60% de segunda mano). Durante los primeros años de recesión se va paulatinamente absorbiendo el excedente construido durante el boom inmobiliario hasta 2014, año en el que las transacciones de vivienda nueva se estabilizan en torno a una cuota del 5%-6% sobre el total de operaciones. En los años 2017 y 2018 este porcentaje decae hasta el 2-3%, y es sólo en el año 2019 cuando el mercado de obra nueva vuelve a aparecer con un crecimiento notable captando una cuota de mercado del 7%.

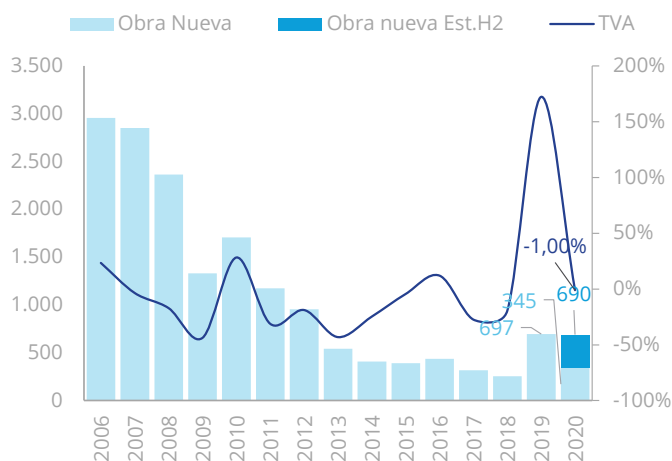
Tras la anterior crisis, la reactivación del mercado residencial en Valencia no llega hasta 2014. Con unos precios de mercado muy bajos y una actividad promotora casi desaparecida, la demanda se enfocó durante los siguientes años casi exclusivamente en el mercado de segunda mano. Vemos como las transacciones de obra nueva disminuyen considerablemente hasta 2018 en el que apenas logran un 2% de cuota de mercado. A partir del año 2017, los precios

de venta comienzan a crecer y la actividad promotora empieza a desarrollarse. Se puede apreciar cómo en 2019, dos años después, la cuota de transacciones de vivienda nueva logra elevarse al 7%, y en el primer semestre de 2020 al 10%. Consideramos que esta tendencia de crecimiento de la obra nueva se mantendrá a lo largo de 2020 pese al impacto de la crisis del Covid, y estimamos que para final de año las operaciones de vivienda nueva lograrán un tímido crecimiento del 1%. El impacto de la crisis sanitaria afectará principalmente a las transacciones de segunda mano, con descensos cercanos al 35% a cierre del año 2020.

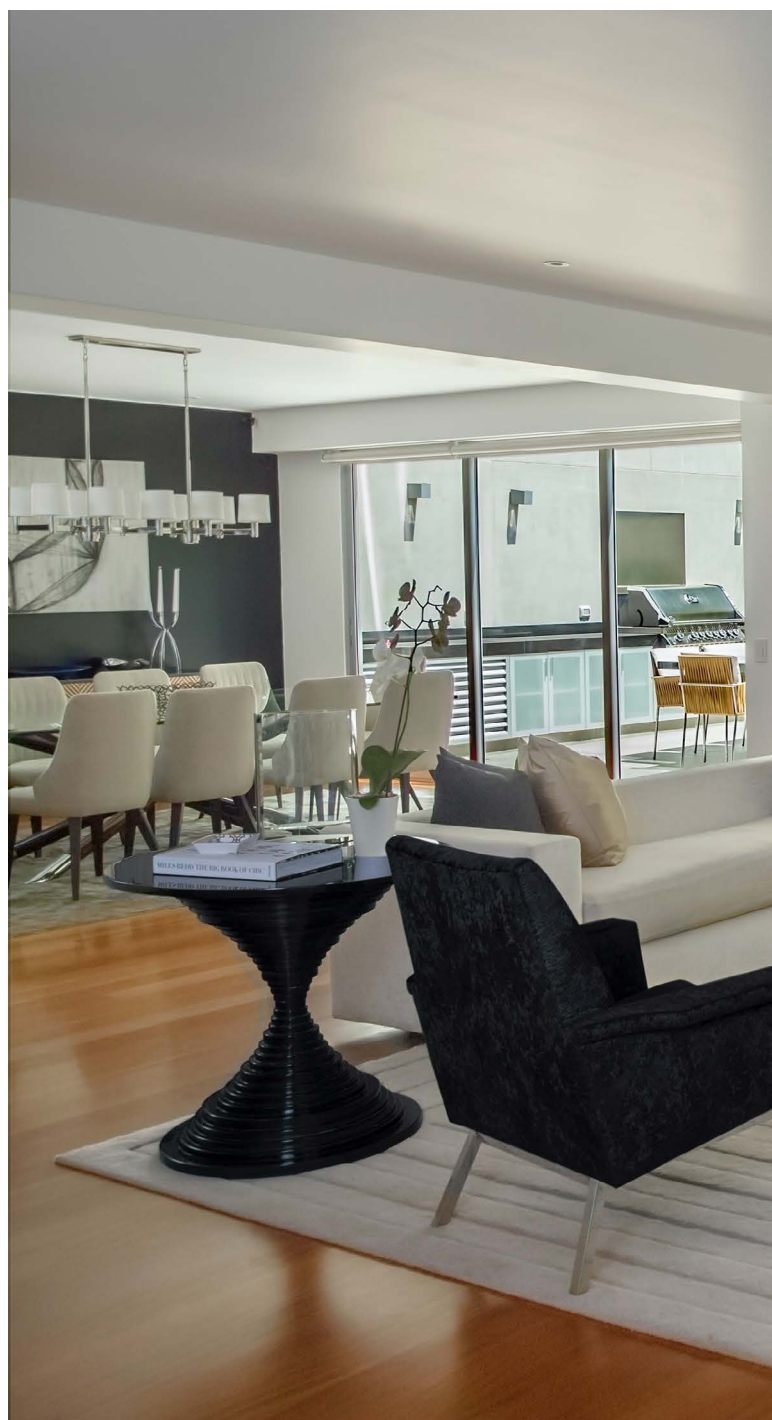
### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.



### EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*

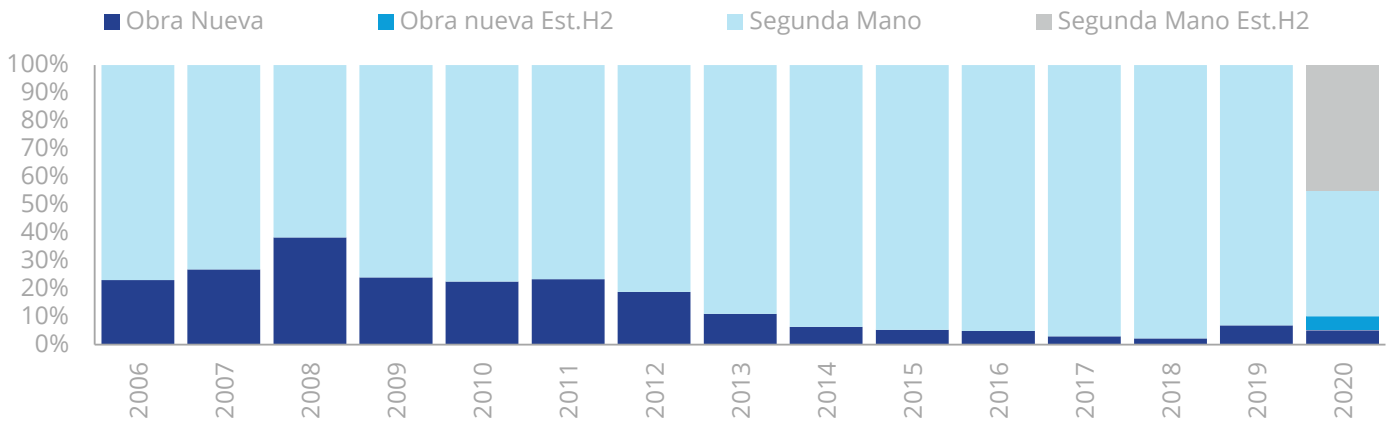


Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

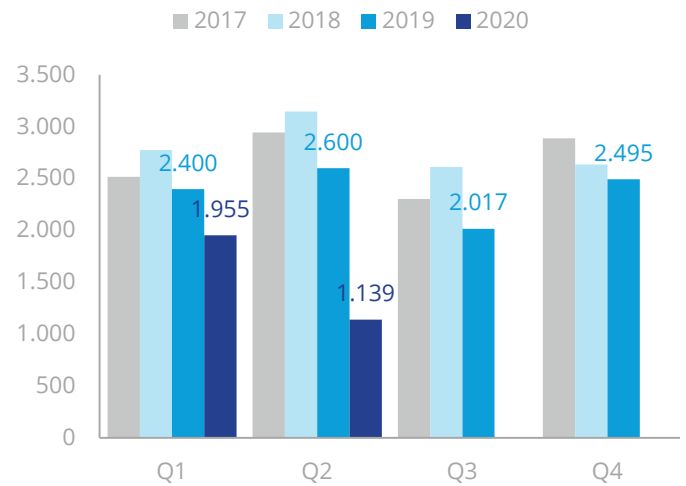




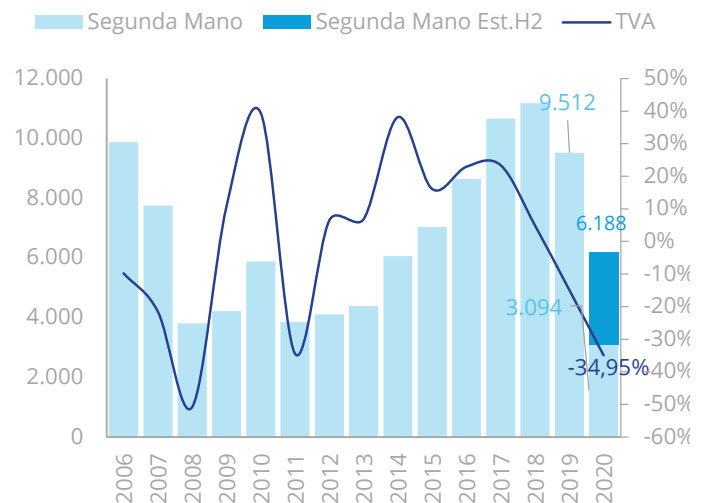
TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M.



TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.



EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



\* Est.H2: Estimación para del segundo semestre

TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



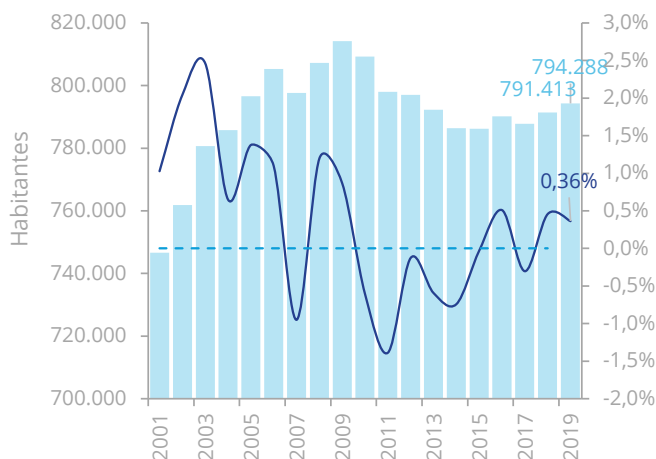
Las transacciones de segunda mano se desploman un 45% en el 2º trimestre, mientras las de obra nueva resisten mejor con sólo un 10% de caída.



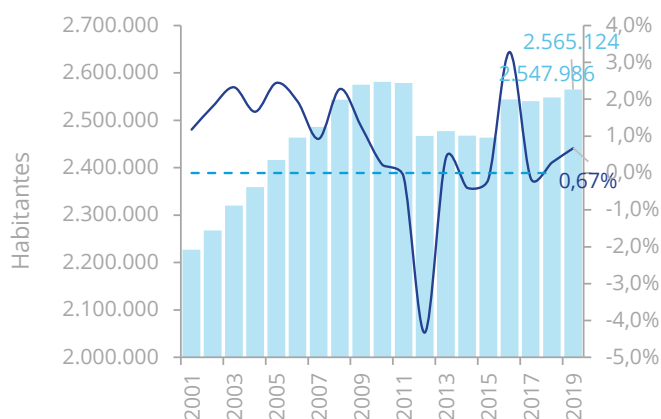
## 02 Análisis de la población

### Evolución de la población

#### POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (VALENCIA MUNICIPIO)



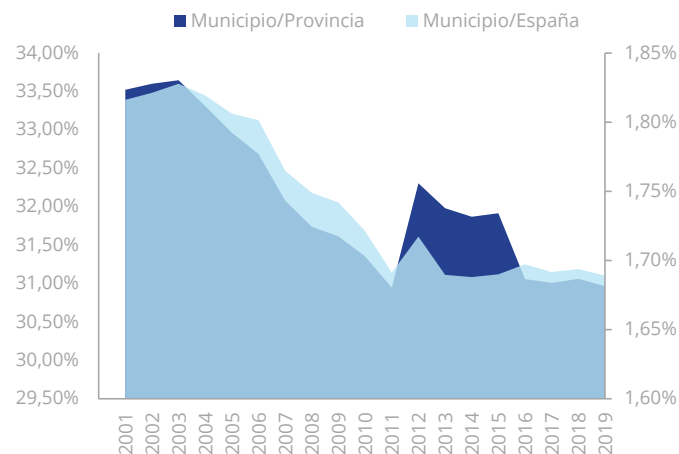
#### POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (VALENCIA PROVINCIA)



Los años posteriores a la anterior crisis inmobiliaria (2012-2015) la población retrocede tanto en la ciudad de Valencia como en la provincia. Desde entonces la población en la capital ha tenido un ligero aumento (cercano al 0,4%) durante los dos últimos años pero sin alcanzar el número de habitantes que tuvo en 2009. En la actualidad, el municipio de Valencia cuenta con cerca de 795.000 habitantes y se sitúa como la tercera ciudad más poblada de España. Presenta una densidad de 5.700 habitantes por Km<sup>2</sup> y de 1.950 viviendas por Km<sup>2</sup>.

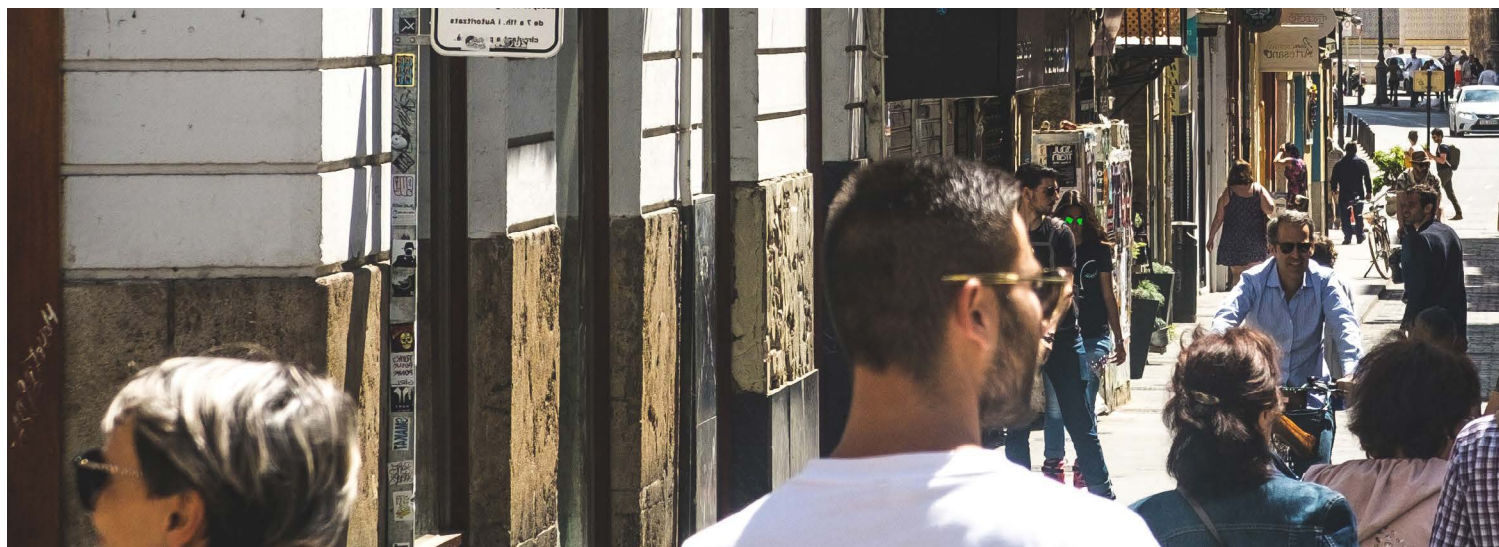
El origen de los residentes es en su mayoría español (88%-90%). En cuanto al origen de la población extranjera, cabe destacar la diferencia entre la provincia, con un gran número de residentes procedentes de Europa, que buscan el buen clima de la costa valenciana, y el municipio que presenta un porcentaje superior de residentes de América Latina.

#### COMPORTAMIENTO MUNICIPIO FRENTE A PROVINCIA Y PAÍS



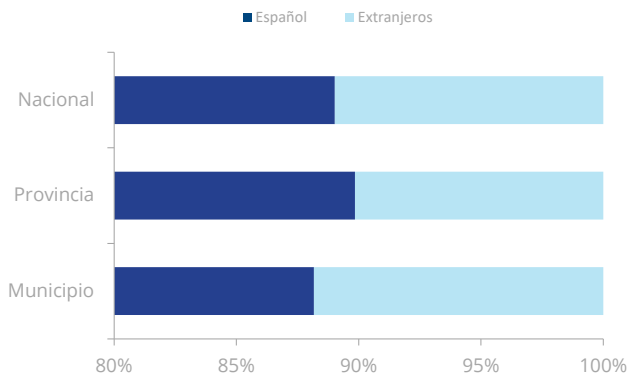
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

El eje izquierdo representa el % de población del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

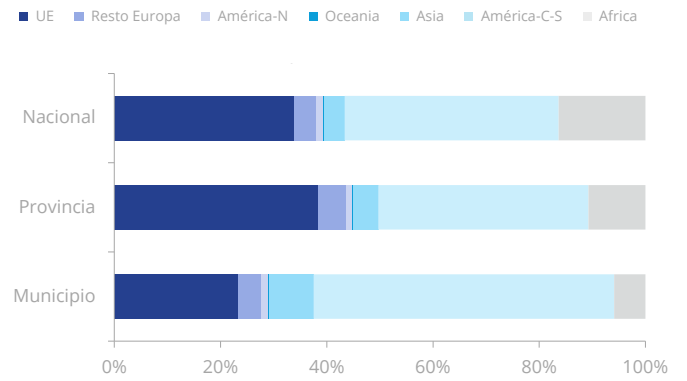


## Características sociológicas de la población

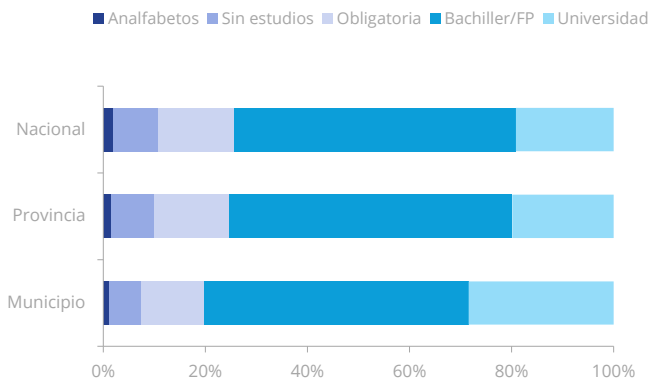
### ORIGEN DE LA POBLACIÓN



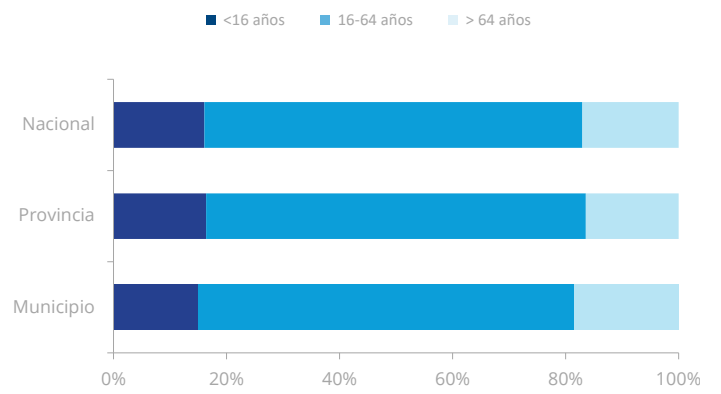
### ORIGEN POBLACIÓN EXTRANJERA



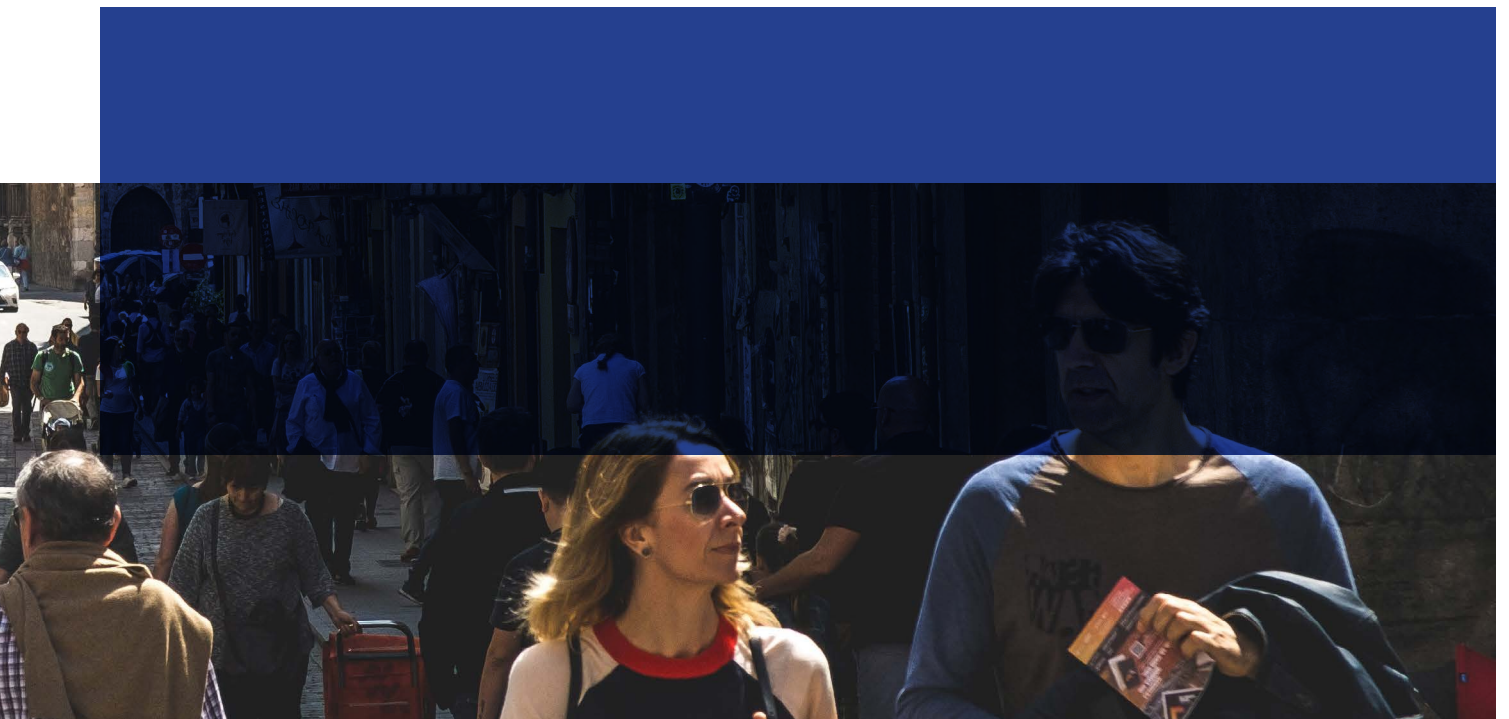
### NIVEL DE ESTUDIOS



### DISTRIBUCIÓN POR EDADES



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



### Concentración de la población por municipio

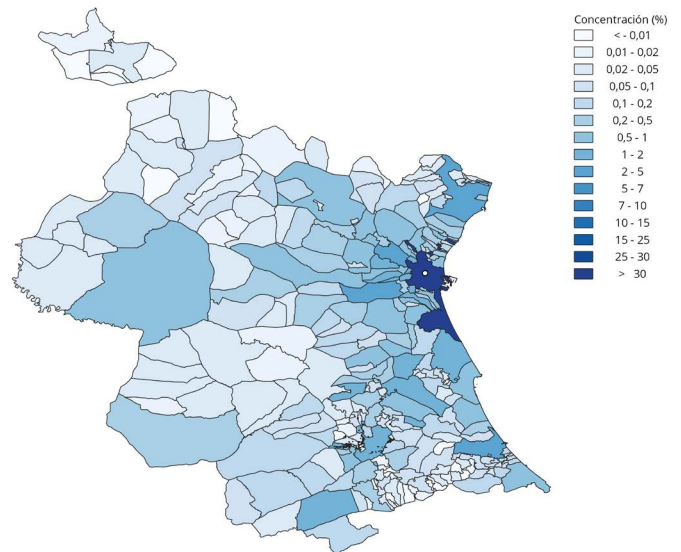
Valencia provincia cuenta con una densidad de población de 238 hab./km<sup>2</sup>, muy por encima de la media de España (94 hab./km<sup>2</sup>). No obstante, no se encuentra distribuida de manera uniforme sino que existen importantes diferencias entre los entre los municipios más cercanos a la capital y a la costa y los del resto de la provincia.

Valencia capital concentra el grueso de la población (31%), en línea con el promedio de capitales de provincia españolas (32%). Este porcentaje a disminuido ligeramente desde 2003 (33.6%) debido al importante crecimiento de los municipios colindantes.

Además de la capital, destacan tanto municipios de su periferia, como Torrent, Paterna o Mislata como municipios costeros más orientados al turismo como pueden ser Gandía o Sagunto.

Con menos población se encuentra las zonas rurales del interior de la provincia y alejadas de las principales vías de acceso a la capital.

*El municipio de Valencia concentra el 31% de la población. Su área metropolitana y las zonas costeras algo más del 35%.*



Top	Municipio	Población	Concentración
1	Valencia	794.288	31,0%
2	Torrent	82.208	3,2%
3	Gandia	74.562	2,9%
4	Paterna	70.195	2,7%
5	Sagunto/Sagunt	66.140	2,6%
6	Alzira	44.352	1,7%
7	Mislata	43.691	1,7%
8	Burjassot	38.024	1,5%
9	Ontinyent	35.347	1,4%
10	Aldaia	31.864	1,2%
11	Manises	30.919	1,2%
12	Xirivella	29.623	1,2%
13	Alaquàs	29.561	1,2%
14	Xàtiva	29.231	1,1%
15	Catarroja	28.120	1,1%
16	Sueca	27.479	1,1%
17	Algemesí	27.331	1,1%
18	Païporta	26.088	1,0%
19	Oliva	25.101	1,0%
20	Quart de Poblet	24.760	1,0%

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE







### Variación de la población por municipios

En los últimos 20 años, la mayoría de los municipios de la provincia, especialmente los localizados en la costa o en los alrededores de la ciudad de Valencia han visto incrementar significativamente su población. Sólo las zonas del interior han experimentado retrocesos poblacionales.

Las zonas con mayor crecimiento en número de habitantes se han dado en los municipios cercanos a Valencia, donde ha habido un importante desarrollo inmobiliario. Es el caso de La Pobla de Vallbona, Bétera, Ribarroja, Chiva o Alboraya, todos con crecimientos superiores al 50%.

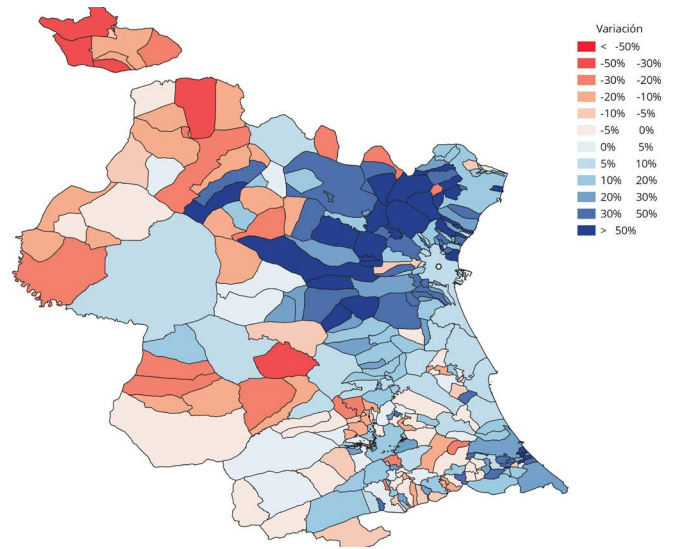
Si observamos los últimos 5 años, este crecimiento se modera porcentualmente y se limita a los alrededores de la capital, salvo por contadas excepciones. En este caso vuelven a destacar Bétera, La Pobla de Vallbona, Alcàsser y Paiporta, con crecimientos superiores al 5%.

En el extremo opuesto destaca toda la zona interior rural, que ve acrecentado este descenso durante los últimos años.

Valencia capital ha experimentado un crecimiento moderado en los últimos 20 años (7,5%) en comparación con el resto de la provincia, al igual que en los últimos 5 años (1,0%). Esto es debido principalmente a un desplazamiento de la población hacia los municipios limítrofes de Valencia, que presentan parques de viviendas nuevos de calidad y con menores precios.

*El área metropolitana de Valencia experimenta fuertes crecimientos de población.*

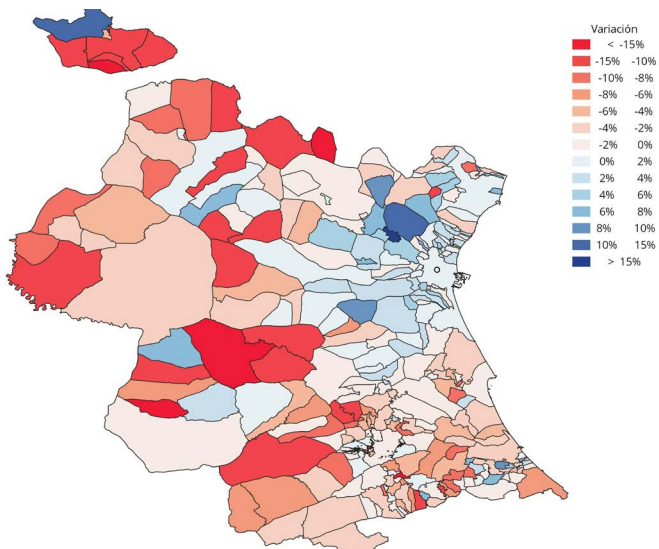
### VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 20 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Pobla de Vallbona, la	119,9%	13.321	24.433
2	Bétera	87,9%	11.356	24.272
3	Riba-roja de Túria	81,7%	10.014	22.264
4	Chiva	62,1%	5.796	15.123
5	Alboraya	54,6%	8.635	24.454
6	Paterna	48,7%	23.005	70.195
7	Paiporta	46,7%	8.306	26.088
8	Eliana, l'	44,1%	5.583	18.235
9	Llíria	42,7%	6.953	23.253
10	Albal	41,6%	4.821	16.399
11	Puçol	37,2%	5.284	19.495
12	Alcàsser	36,7%	2.696	10.039
13	Catarroja	35,9%	7.428	28.120
14	Picassent	33,3%	5.234	20.942
15	Aldaia	31,1%	7.567	31.864
16	Picanya	31,0%	2.722	11.513
17	Torrent	29,2%	18.592	82.208
18	Massamagrell	28,4%	3.528	15.952
19	Gandia	27,1%	15.886	74.562
20	Sedaví	24,7%	2.046	10.333

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

## VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 5 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Bétera	11,1%	2.426	24.272
2	Pobla de Vallbona, la	7,5%	1.703	24.433
3	Alcàsser	5,4%	512	10.039
4	Paiporta	5,2%	1.278	26.088
5	Paterna	4,5%	3.039	70.195
6	Eliana, l'	4,2%	734	18.235
7	Alboraya	3,7%	882	24.454
8	Picanya	3,6%	404	11.513
9	Riba-roja de Túria	3,6%	765	22.264
10	Alcúdia, l'	3,4%	394	12.009
11	Albal	2,9%	464	16.399
12	Aldaia	2,8%	864	31.864
13	Picassent	2,7%	549	20.942
14	Massamagrell	2,5%	388	15.952
15	Alginet	2,5%	320	13.380
16	Catarroja	2,3%	642	28.120
17	Torrent	2,1%	1.657	82.208
18	Meliana	2,0%	210	10.822
19	Benetússer	1,9%	270	14.799
20	Sagunto/Sagunt	1,7%	1.137	66.140

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE





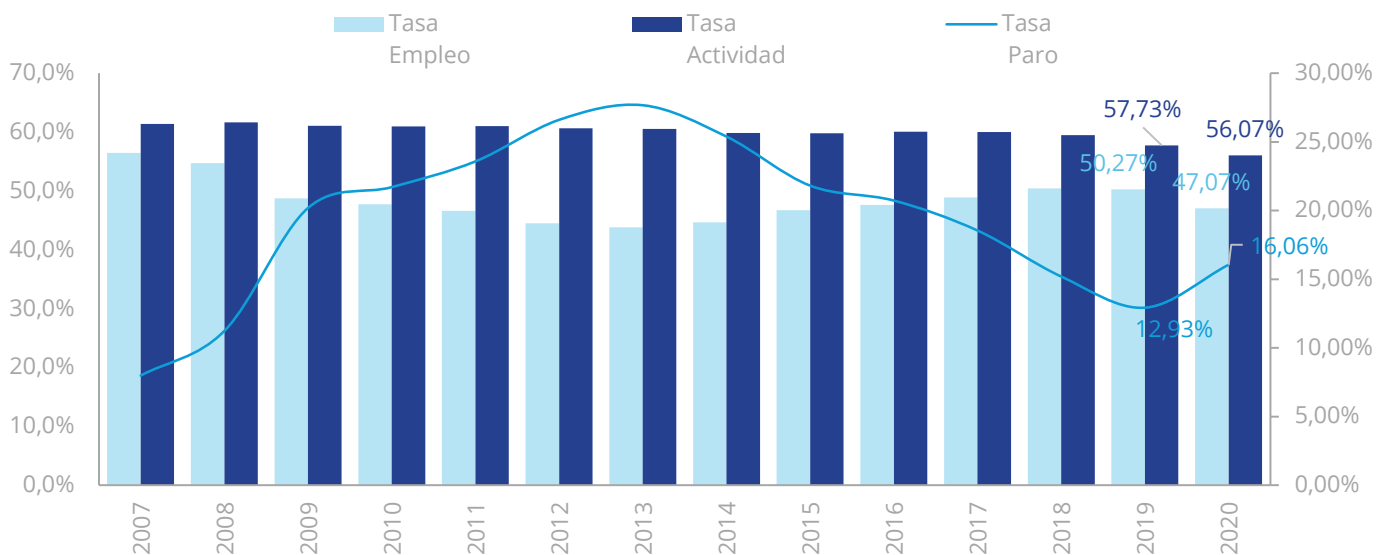
### Evolución de la tasa de paro en la provincia y en la ciudad de Valencia

La tasa de paro de la provincia de Valencia ha disminuido desde el año 2013, cuando se alcanzó una tasa de paro máxima del 29%, hasta el 2019 en el que se registró una tasa del 12,9% en el cuarto trimestre, el dato más bajo de los últimos 10 años. A partir del 2019 ha ido aumentando hasta alcanzar un 16,1% en el segundo trimestre del 2020, con 42 mil personas paradas más en la primera mitad del año. Esto supone un incremento del 23,3% sobre las cifras de diciembre de 2019.

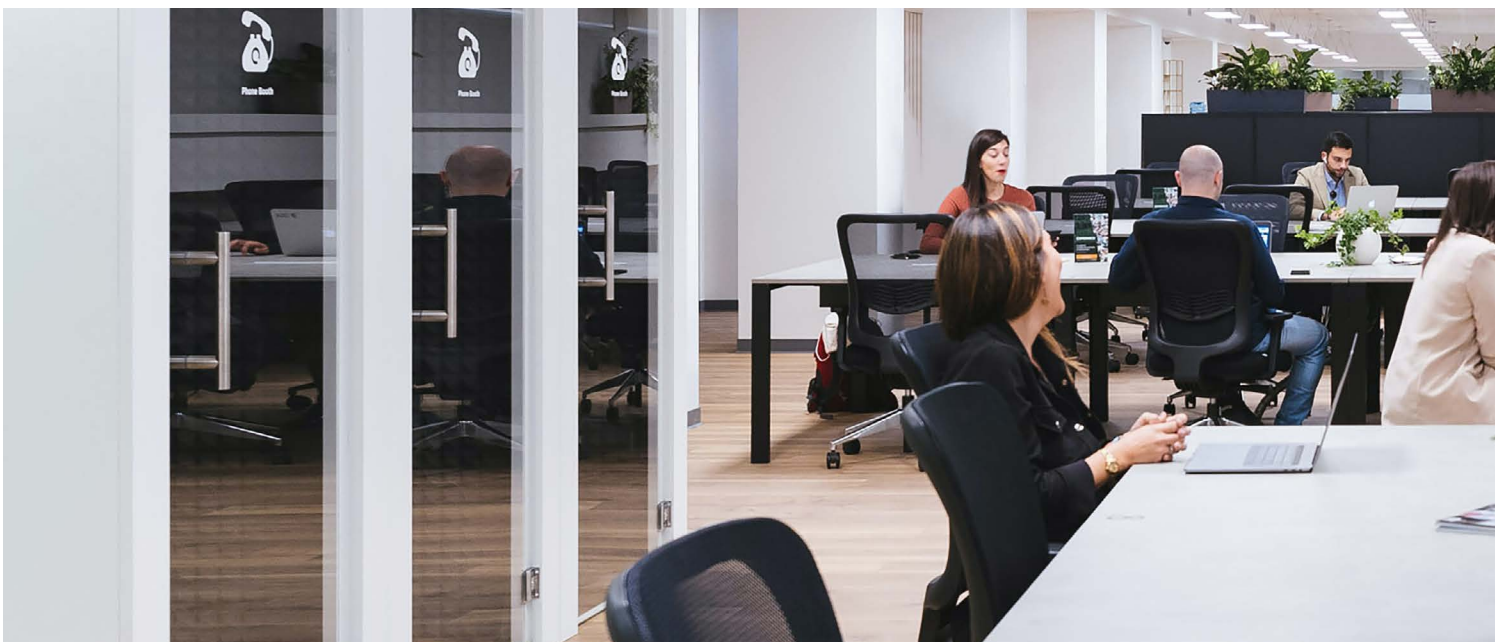
El municipio de Valencia, a junio de 2020 registró una cifra de paro de 67.759 personas. En apenas 6 meses se incrementó la cifra de desempleados en 15 mil personas, casi un 30% superior.

Por otro lado, la ocupación en el segundo trimestre del año 2020 retrocedió un 6,3% en la provincia de Valencia y un 5,2% en su capital respecto al cuarto trimestre de 2019, siendo el municipio algo más resiliente en cuanto a ocupación.

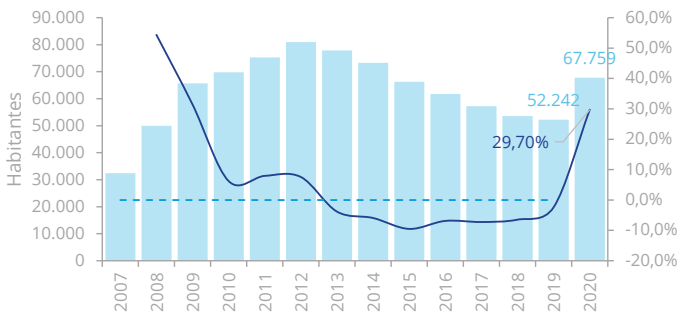
### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO, ACTIVIDAD Y EMPLEO EN LA PROVINCIA



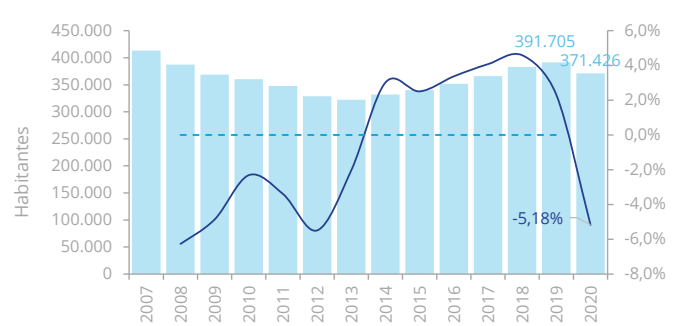
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



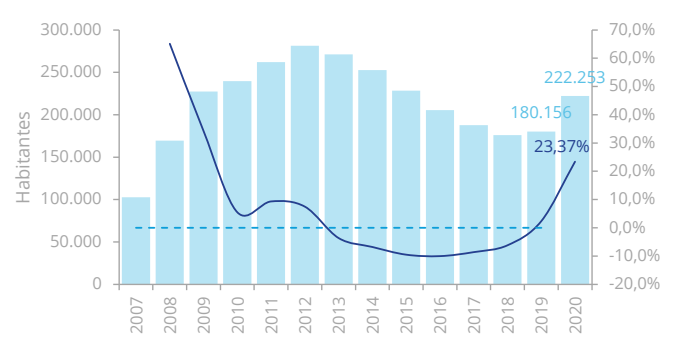
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(VALENCIA MUNICIPIO)**



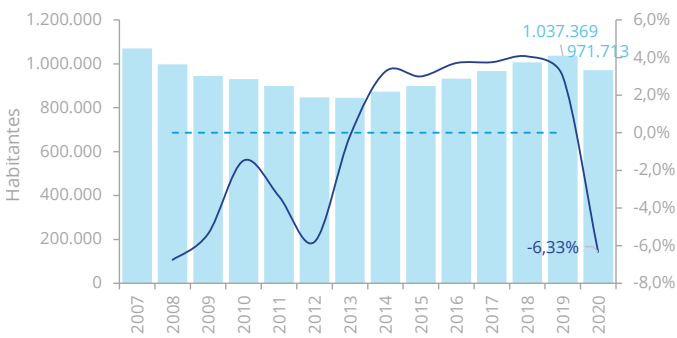
**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(VALENCIA MUNICIPIO)**



**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(VALENCIA PROVINCIA)**



**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(VALENCIA PROVINCIA)**



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



### Tasa de paro y variación por municipios

Se muestran a continuación los mapas coropléticos de la provincia de Valencia con las delimitaciones de sus términos municipales; en el primero se representa en tonos azules la tasa de paro registrado por municipio a julio de 2020 (cuanto más oscuro menos desempleo), y en el segundo se representa la variación que ha experimentado el paro registrado en un año (tonos rojos oscuros mayor incremento de paro y tonos azules oscuros mayor retroceso del desempleo).

La tasa de paro indicada mide la relación del número de personas registradas en situación de desempleo y su población activa, y varía sustancialmente en función de los municipios, debido a sus diferentes estructuras económicas y de población.

Los municipios con la proporción de parados más alta son Alfafar, con 16.6% y 2.304 parados a la que siguen de cerca Burjassot y Torrent, con un 15.7% y 15.2% respectivamente.

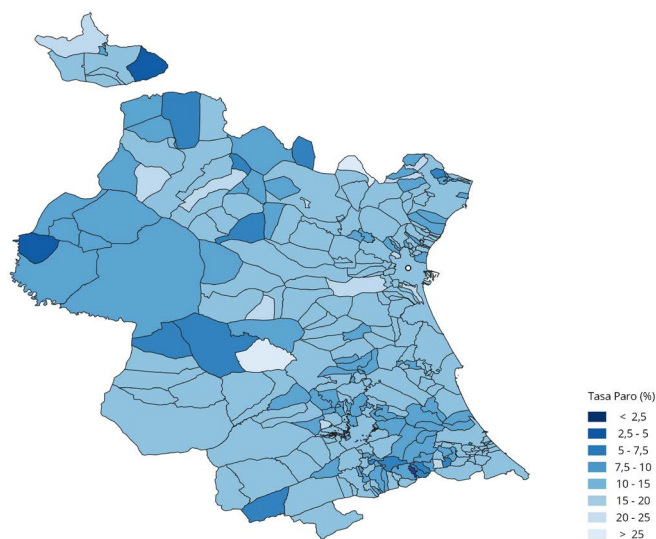
En el otro extremo, los municipios con tasas más bajas son Utiel y Godella, con un 8.1% y Alboraya, con un 8.9%.

Con la crisis sanitaria han empeorado las cifras de paro en prácticamente la totalidad de España. En la provincia de Valencia, los municipios más afectados, con un crecimiento mayor del paro han sido hasta el momento Alboraya, que a pesar de tener una tasa baja es el que más crece con un 31%, Gandía, con un 29% y Carlet con un 28.4%.

Los municipios más resilientes, cuyo crecimiento porcentual de parados ha sido menor, han sido Canals, Silla y Alcasser, con un 11.5%, 12.8% y 13.8%. No hay municipios que hayan reducido la tasa en estos 6 meses con más de 10.000 habitantes.

La distribución geográfica del crecimiento de paro muestra que, mientras que en todos los municipios de costa tienen cifras bastante negativas de paro, existe una mayor heterogeneidad en el interior, lo que puede ser debido al impacto en el turismo.

### TASA DE PARO POR MUNICIPIO

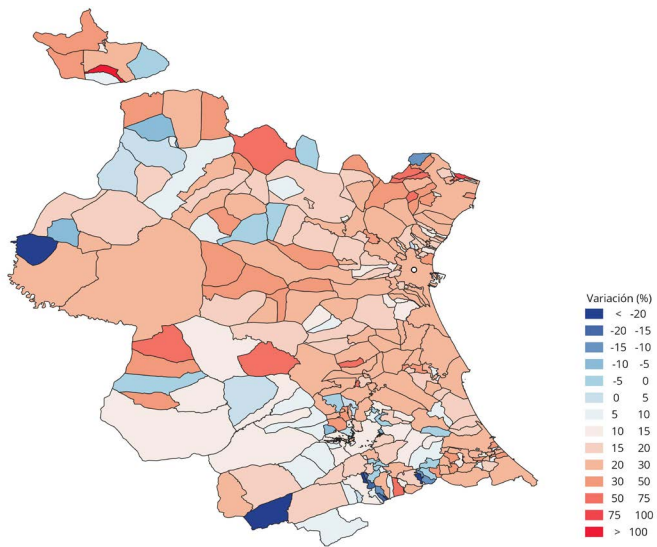


Top	Población	Tasa Paro	Incremento	Paro registrado
1	Alfafar	16,61%	22,9%	2.304
2	Burjassot	15,70%	23,0%	4.013
3	Torrent	15,20%	20,1%	8.369
4	Manises	14,96%	17,2%	3.133
5	Llíria	14,91%	15,5%	2.367
6	Gandía	14,70%	28,7%	7.769
7	Benaguasil	14,31%	21,0%	1.050
8	Alaquàs	14,22%	17,7%	2.904
9	Quart de Poblet	14,20%	14,7%	2.372
10	Aldaia	14,02%	19,1%	2.971
11	Carcaixent	13,96%	20,7%	1.872
12	Alzira	13,94%	20,5%	4.123
13	Benetússer	13,92%	16,4%	1.425
14	Catarroja	13,87%	21,2%	2.586
15	Albal	13,84%	22,4%	1.506
16	Sedaví	13,74%	22,8%	944
17	Xàtiva	13,65%	14,5%	2.674
18	Mislata	13,43%	21,9%	4.007
19	Xirivella	13,41%	18,2%	2.725
20	Carlet	13,39%	28,4%	1.330

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

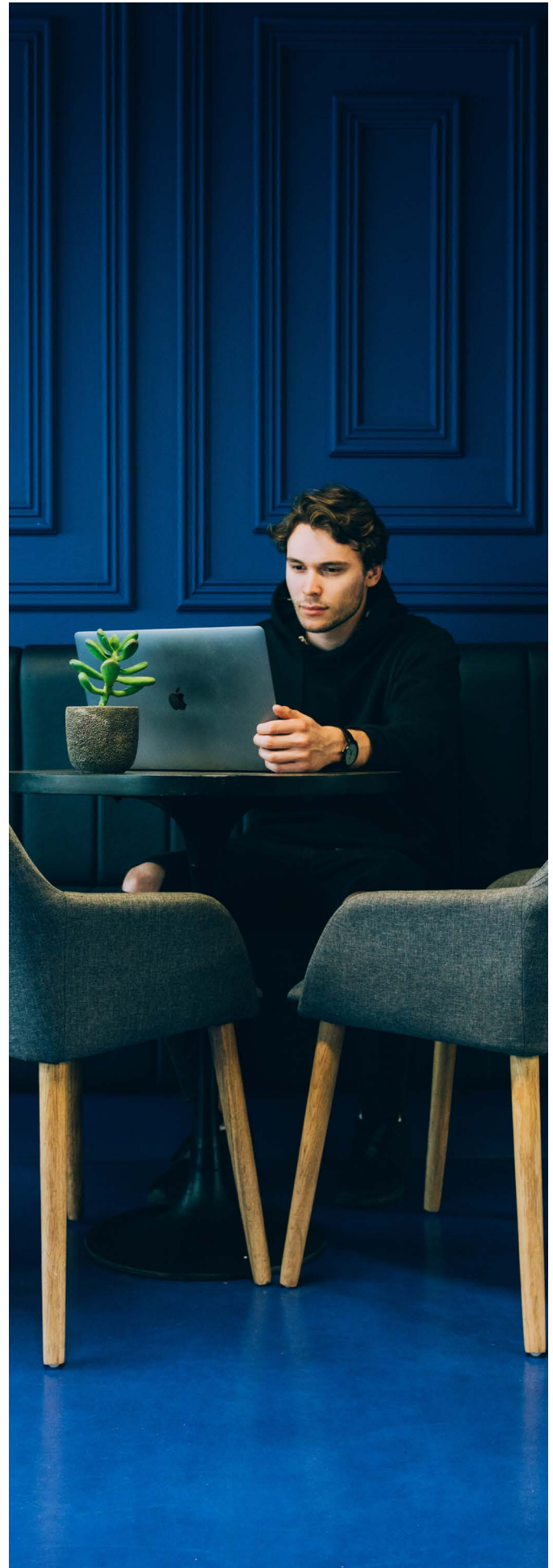


## VARIACIÓN ANUAL DE LA TASA DE PARO



Top	Población	Incremento	Tasa Paro	Paro registrado
1	Alboraya	31,0%	8,88%	1.415
2	Gandia	28,7%	14,70%	7.769
3	Carlet	28,4%	13,39%	1.330
4	Sagunto/Sagunt	27,8%	12,88%	5.564
5	Picanya	27,4%	10,36%	813
6	Puçol	27,0%	9,76%	1.275
7	Sueca	26,6%	11,32%	2.173
8	La Pobla de Vallbona	26,4%	12,88%	1.941
9	Alcúdia, l'	26,1%	9,67%	730
10	Alberic	25,8%	12,46%	907
11	Requena	24,8%	9,97%	1.389
12	Chiva	24,1%	11,39%	1.180
13	Bétera	23,8%	10,50%	1.572
14	Valencia	23,7%	12,39%	65.107
15	Oliva	23,1%	12,63%	2.250
16	Burjassot	23,0%	15,70%	4.013
17	Alfajar	22,9%	16,61%	2.304
18	Sedaví	22,8%	13,74%	944
19	Albal	22,4%	13,84%	1.506
20	Godella	22,2%	8,10%	704

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



## 04 Producción de vivienda

### Evolución de la actividad

La actividad promotora fue reduciéndose tras estallar la burbuja inmobiliaria hasta alcanzar el mínimo en 2014, con apenas 542 visados de viviendas. A partir de 2017 los visados han experimentado un crecimiento constante y sostenible hasta alcanzar, en el año 2019, 4.796 visados de viviendas, la mejor cifra desde el año 2009 que había registrado 3.207. Sin embargo esto sólo representa aproximadamente un 10% de la actividad desarrollada en 2006 que llegó a visar 46 mil viviendas en plena burbuja inmobiliaria.

La primera mitad del año 2020 deja unas cifras de visados de 2.576 que representan un leve ascenso del 3% respecto a primer semestre de 2019 y un 12% respecto al segundo semestre de 2019.

### EVOLUCIÓN DE VISADOS DE VIVIENDA



Est.H2: Estimación para del segundo semestre

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

La actividad en el primer trimestre de 2020 aumentó un 54% respecto al trimestre anterior. El impacto de la pandemia no afectó en modo alguno a este trimestre. Sin embargo, el segundo trimestre sí ha estado algo afectado por la crisis sanitaria, el número de visados cayó a 1.079, un 27% menos que el trimestre anterior y un 6,3% menos respecto al mismo periodo del año anterior.

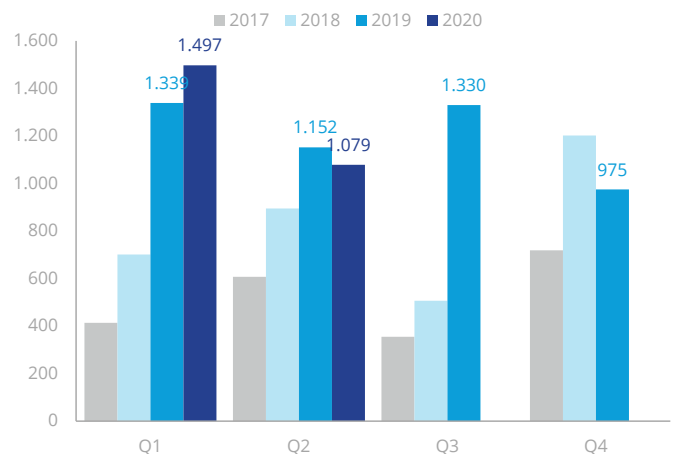
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

	Terminadas	Visados	Iniciadas
H1 2020	1.739	2.576	2.469
2019	1.682	4.796	4.078
Variación*	106%	7,4%	21%

\*H1 2020 vs el promedio de 2019

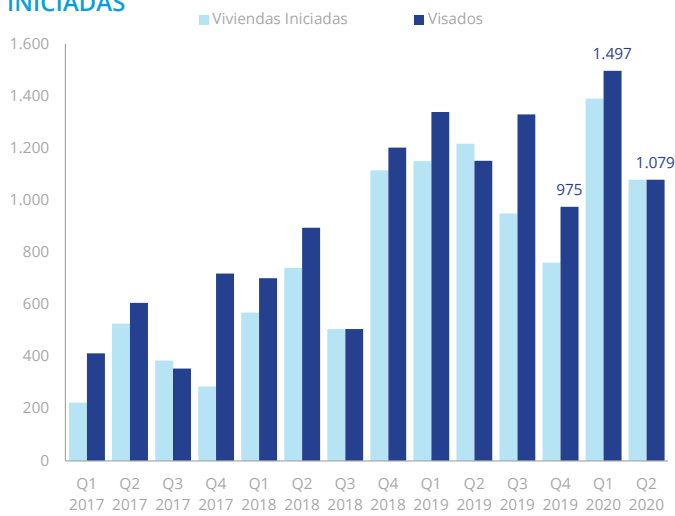
En 2020 se continúa entregando a un ritmo muy intenso las viviendas ya iniciadas hace un par de años, con un crecimiento del 106% respecto el año anterior. Las viviendas proyectadas avanzan un 7,4% con 2.576 visados registrados, mientras las viviendas iniciadas también se incrementan un 21% con 773 viviendas puestas en marcha.

### COMPARATIVA DEL N° VISADOS POR TRIMESTRE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS





## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE VISADOS Y VIVIENDAS INICIADAS



La variación en viviendas terminadas, visadas e iniciadas ha sido positiva teniendo en cuenta la crisis sanitaria, principalmente por un primer trimestre muy positivo que compensa los peores datos del segundo, no tan negativos como en otras ciudades.

Estimamos que para el cierre de 2020 en el mercado de Valencia se puedan alcanzar los 4.967 visados de viviendas, con un leve aumento de la actividad del 3% respecto al año anterior.

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento



*La actividad continua en el primer semestre de 2020, el número de visados aumenta un 7% respecto al año anterior y el nº de viviendas iniciadas lo hace en un 21%*



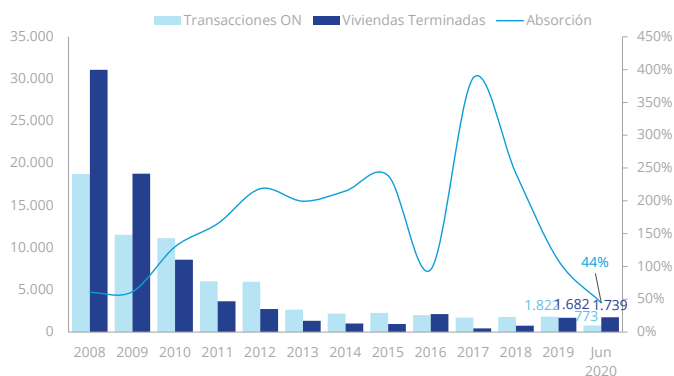
## La absorción

Los excelentes datos de transacciones de suelo registrados durante el período 2005-2007 en pleno boom inmobiliario, repercutieron en el enorme incremento de las cifras de viviendas terminadas durante el período 2008-2010, aumentando considerablemente el stock de vivienda nueva. Desde entonces la actividad promotora ha ido reduciéndose paulatinamente hasta casi desaparecer desde el 2013 al 2017. En este año las cifras de absorción se disparan un 388% y los precios de la vivienda comienzan a subir y es cuando la actividad promotora comienza a arrancar.

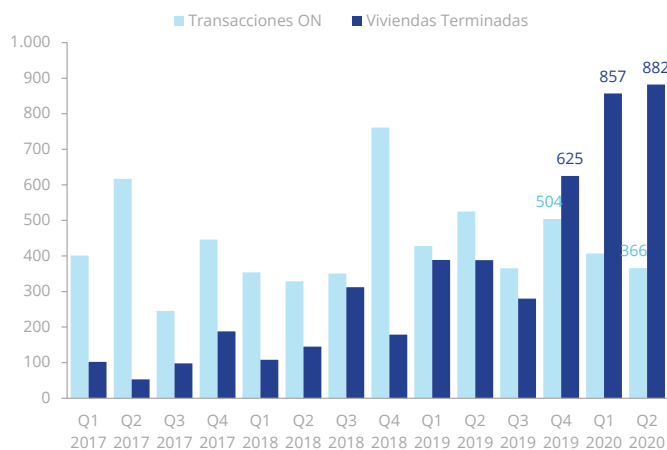
Las cifras de absorción en 2018 alcanzaron el 241%, con evidente escasez de producto terminado de obra nueva. La oferta disponible de obra nueva en stock y el número de nuevas viviendas terminadas es significativamente inferior a la demanda. En 2019 con un incremento de la producción de casi un 150%, se entregan 1.682 viviendas y la demanda se mantiene en los mismos niveles que el año 2018, esto lleva a cerrar el año con un ratio de absorción de casi el 80%.

En 2020, en tan sólo 6 meses, se terminaron más viviendas (1.739) que en todo el año anterior (1.682). La producción se incrementó en un 106% fruto de las entregas de viviendas que se habían iniciado dos años atrás. Esto unido a una contracción de la demanda, ha provocado que en este primer semestre el ratio de absorción se desplome y se sitúe en un 44%. Para el segundo semestre estimamos que se seguirán entregando viviendas, pero las previsiones de demanda no son muy halagüeñas, y creemos que mientras continúe la crisis sanitaria actual y no se palíen sus efectos en la economía, el ratio de absorción no podrá elevarse a niveles de equilibrio y se irán acumulando viviendas nuevas sin vender en el stock.

## EVOLUCIÓN DE LA ABSORCIÓN EN LA PROVINCIA DE VALENCIA



## TRANSACCIONES Y VIVIENDAS TERMINADAS EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

	Absorción	Viviendas Terminadas	Transacciones O.N.
H1 2020	44%	1.739	773
2019	79%	1.682	1.822
2018	241%	744	1.795
2017	388%	441	1.710

\*H1 2020 vs el promedio de 2019





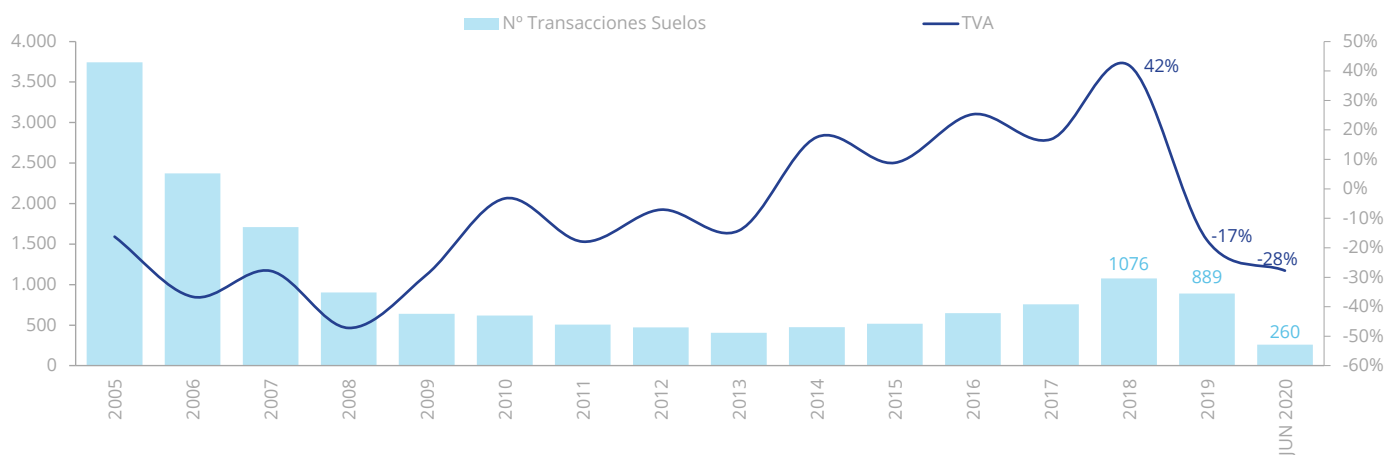
### Transacciones de suelo

El número de transacciones de suelo experimentó una evolución positiva desde el año 2014 hasta 2018, año en el que se registró un máximo tanto en el número de transacciones, con 1.076 transacciones, como en el crecimiento interanual (42%). No obstante, estas cifras estaban todavía muy por debajo de los registros previos a la crisis, donde se llegaron a superar las 3.500 transacciones anuales.

En 2019, y a falta de una visión clara sobre la absorción de vivienda en los próximos 12-24 meses, se empezaron a hacer

patentes los primeros síntomas de agotamiento en el acopio de la materia prima y las transacciones de suelo registraron un retroceso del 17%. Estos registros han empeorado en 2020, agravados a su vez por la crisis del Covid-19. Las transacciones de suelo experimentaron una reducción del 28% en el 1er semestre de 2020 con respecto al mismo periodo del año anterior. En estos momentos un ajuste en los precios de suelo podría contribuir a la reactivación del interés de promotores e inversores y por tanto a mejorar las cifras de venta de suelo.

### EVOLUCIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES DE SUELOS



TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE y del Ministerio de Fomento



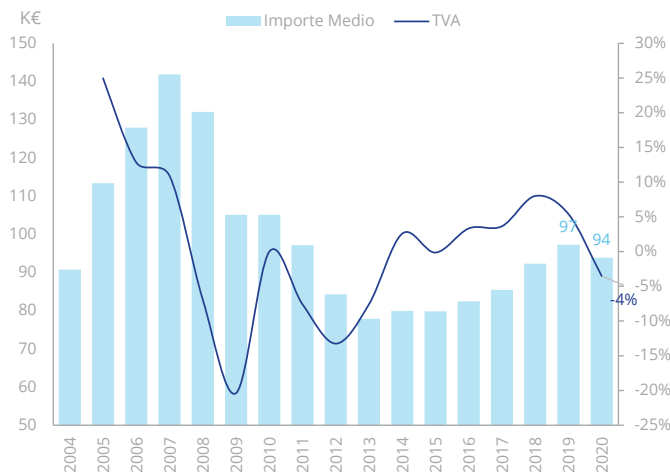
## 05 Mercado hipotecario de viviendas

El número de hipotecas ha experimentado un incremento paulatino durante los últimos cuatro años en la provincia de Valencia, de manera similar a lo registrado en otras provincias españolas, alcanzando un pico máximo durante el 1er trimestre de 2020, antes de la irrupción de la pandemia de Covid-19. En este trimestre se firmaron un total de 5.721 hipotecas, un 16,8% más que en el mismo trimestre de 2019.

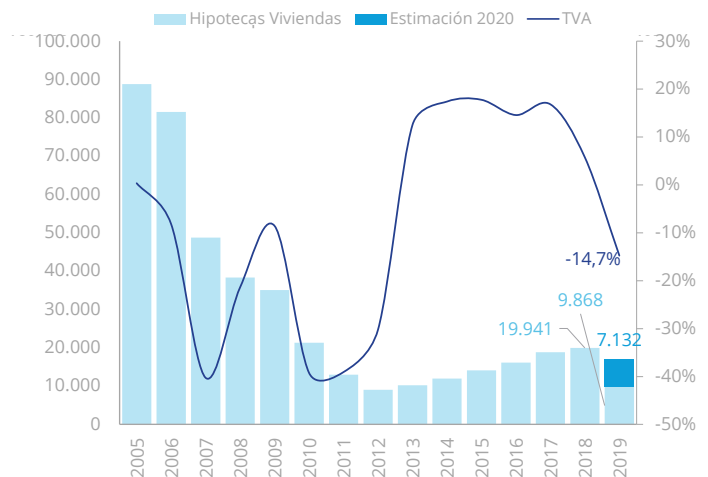
Durante el segundo trimestre se produce un descenso significativo del número de hipotecas durante el segundo trimestre como consecuencia de las limitaciones de movilidad impuestas por las sucesivas prórrogas del estado de alarma, que impidieron que multitud de operaciones aprobadas con anterioridad no pudieran cerrarse durante ese periodo.

Otra tendencia reseñable se refleja cuando se contrastan las cifras de hipotecas con las del número de transacciones cerradas. Los datos del 1er semestre de 2020 reflejan un retroceso del 2,5% en el número de hipotecas con respecto a 2019 mientras el descenso en el número de transacciones durante ese mismo periodo fue de un 30%. Esto demuestra el incremento progresivo de la población de hipotecas constituidas sobre el total de transacciones de vivienda desde un 53% en el año 2018, al 61% en 2019 y hasta el 85% registrado en el primer semestre de 2020.

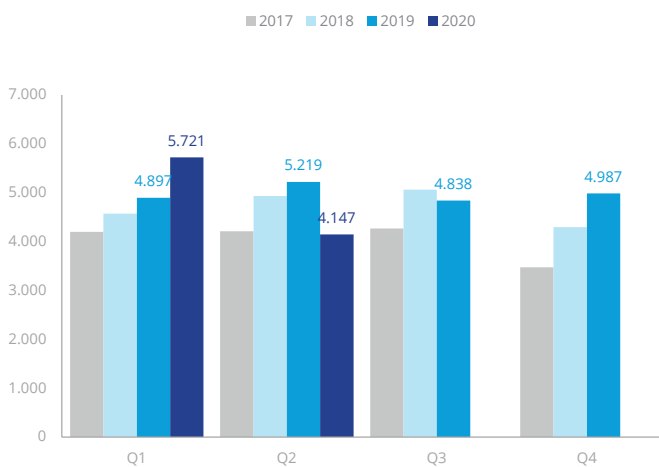
### IMPORTE MEDIO (K€) – TVA



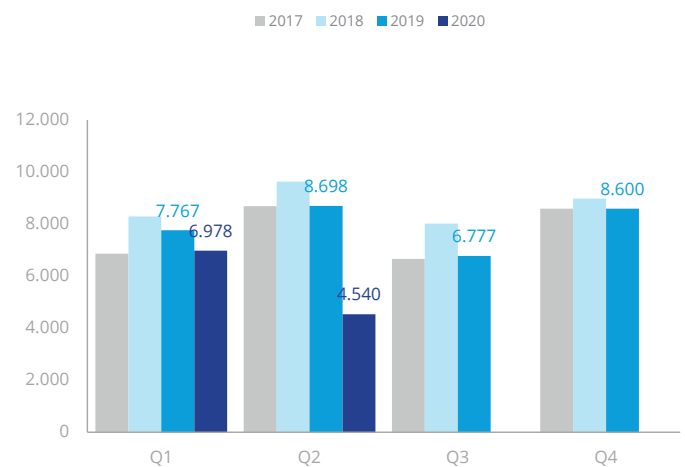
### EVOLUCIÓN N° DE HIPOTECAS



### HIPOTECAS DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



TVA. Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE





### Precio medio tasado y precios medios de oferta en venta y renta

La evolución del precio medio de oferta en venta durante estos últimos años ha tenido un comportamiento ligeramente distinto en la provincia y en el municipio de Valencia. La capital sufre una pequeña recuperación de precios en 2014, pero con una tendencia clara de subida a finales de 2015, mientras que en la provincia, la tendencia alcista no se empieza a apreciar hasta finales de 2017.

En agosto de 2020, los precios medios de oferta en la ciudad de Valencia se han situado en unos niveles de 1.840 €/m<sup>2</sup> sin llegar a alcanzar los precios de hace 10 años. Se percibe cierto agotamiento en el precio, que en el caso de la provincia se traduce en un retroceso del 4,2%.

En septiembre, hemos realizado un estudio con los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios excluyendo los más antiguos, con la idea de evaluar la tendencia real del precio de oferta, y hemos detectado para la ciudad de Valencia retrocesos próximos la 7,5% en los precios de oferta de segunda mano de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación..

El precio tasado también presenta cierto agotamiento incluso se puede observar un retroceso de precios en el 2º trimestre de 2020, tanto en obra nueva (5,3% municipio y 1,6% provincia) como en vivienda usada ( 2,7%).

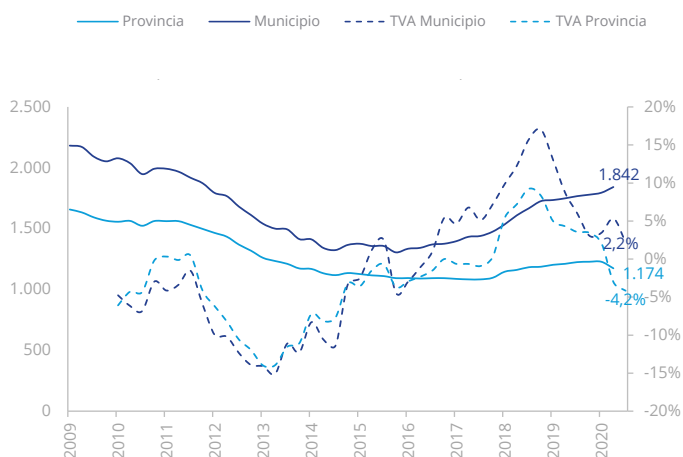
Respecto a la evolución de la renta de alquiler, la tendencia es muy similar a nivel provincial y a nivel municipal. Los precios evolucionan con tendencia alcista a partir de 2014 hasta 2020, alcanzando máximos con una renta mensual media de 9,4 €/m<sup>2</sup>/mes en el municipio en 2020. Sin embargo en agosto de 2020 con una renta media de 9,0 €/m<sup>2</sup>/mes ya se detectan retrocesos de casi el 5% respecto a sus máximos.

*Se aprecia una clara tendencia a la baja de los precios unitarios de venta tanto en obra nueva como en segunda mano.*

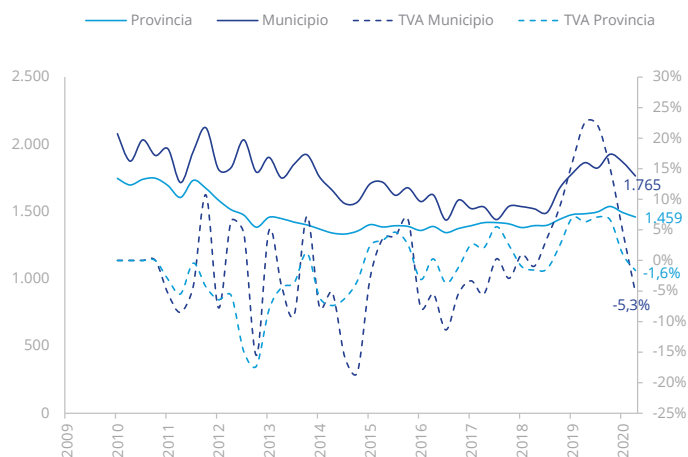




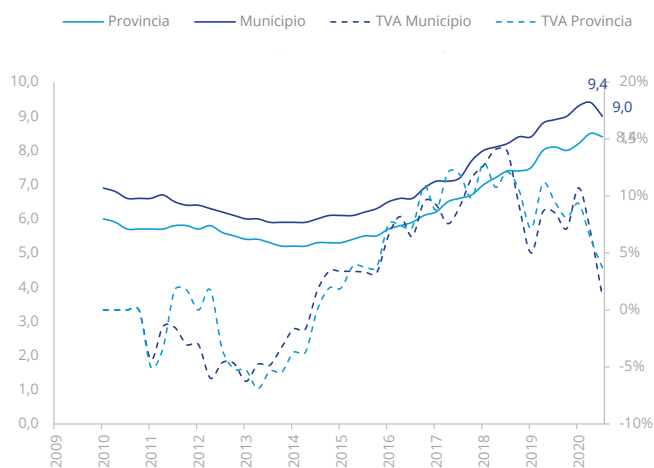
### EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN VENTA



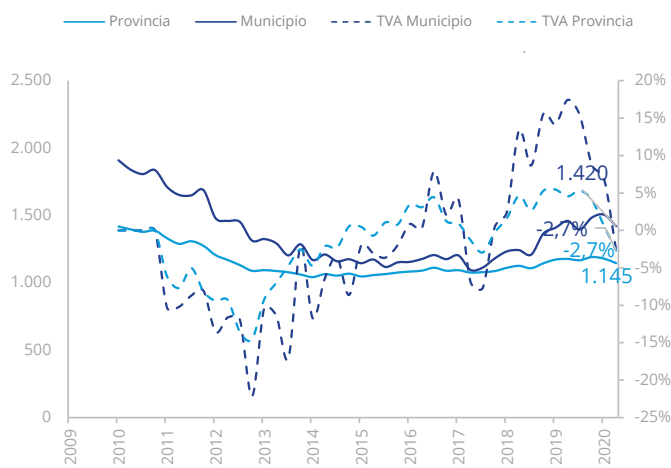
### EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE OBRA NUEVA



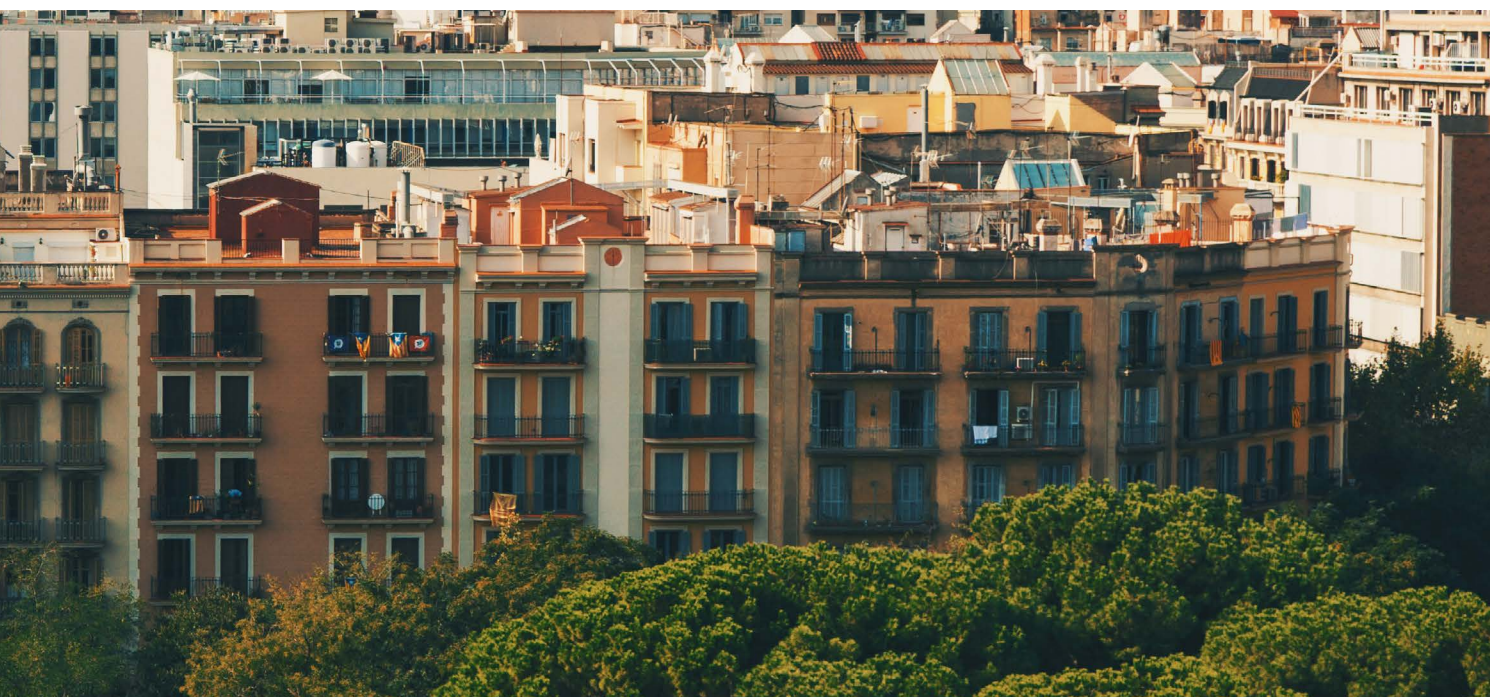
### EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN ALQUILER



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE SEGUNDA MANO



Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento y de portales inmobiliarios





### Importes y precios medios de cierre

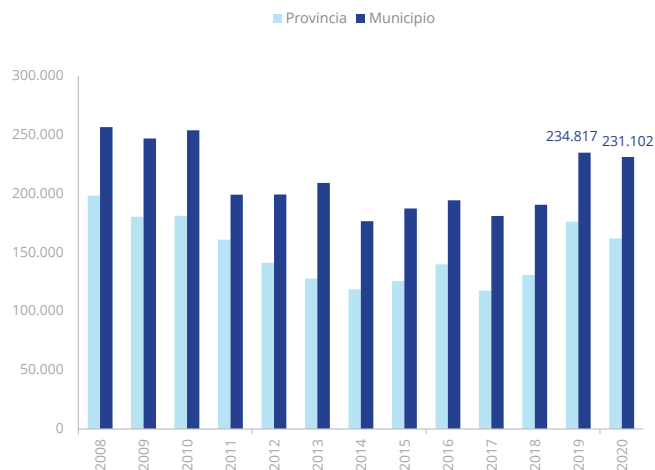
A partir de los datos relativos a transacciones reales de viviendas que publica el Ministerio de Fomento hemos elaborado las series históricas de importes y precios medios de transacciones de viviendas de segunda mano y obra nueva tanto en la provincia como en la ciudad de Valencia. Si bien, hay que tener cierta cautela con estos datos por la heterogeneidad y el tamaño de la muestra con los que se han elaborado, nos pueden dar una información muy valiosa sobre la tendencia del mercado.

En 2019 los importes medios de transacciones de obra nueva logran valores máximos tanto en la provincia como en el municipio. La ciudad de Valencia alcanza en 2019 un ticket de 235K€, que en 2020 baja levemente a los 230K€. Los precios unitarios, están considerablemente por debajo de los registrados hace 10 años, tanto a nivel municipal como

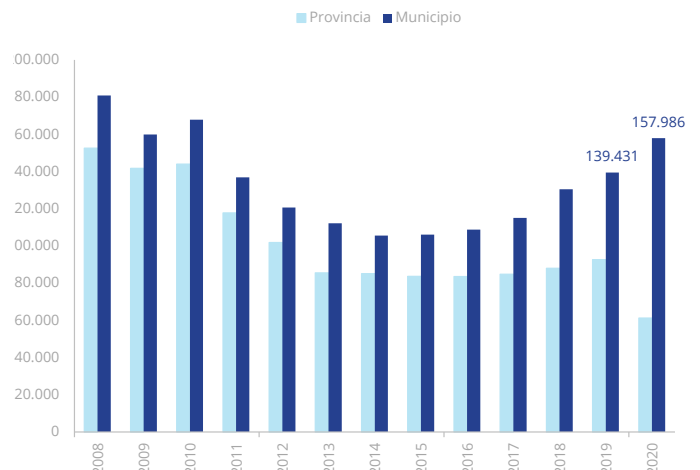
provincial y en 2020 se encuentran en retroceso. Los precios medios de cierre en la ciudad de Valencia se sitúan en 1.900 €/m<sup>2</sup>, frente a los 1.600 de la provincia.

La tendencia difiere en el caso de la segunda mano. El importe medio de compraventa de viviendas de este tipo sigue una tendencia alcista en el municipio, mientras que en la provincia sufre una bajada considerable en 2020. En la ciudad estos importes se han ido incrementándose desde 2014 hasta alcanzar su ticket máximo en 2020 con un importe medio de 158K€.

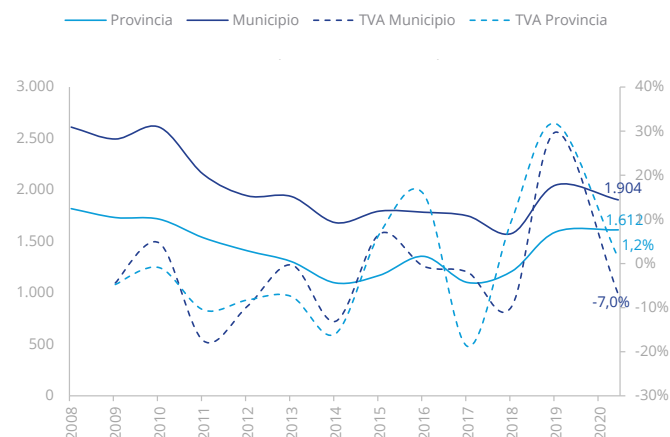
#### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN OBRA NUEVA



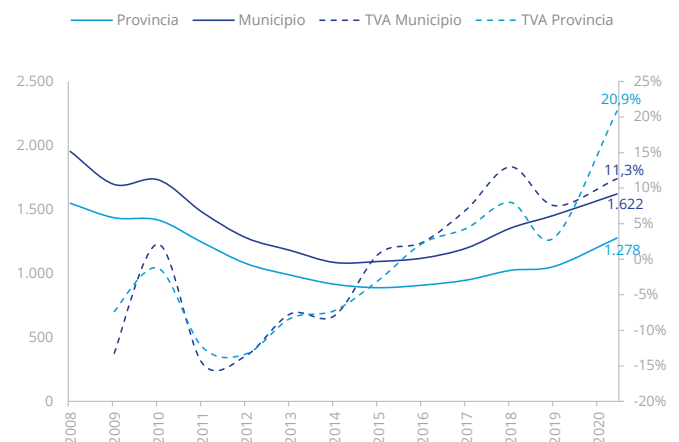
#### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN SEGUNDA MANO



#### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN OBRA NUEVA



#### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN SEGUNDA MANO



TVA: Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento



## 06 Mercado residencial

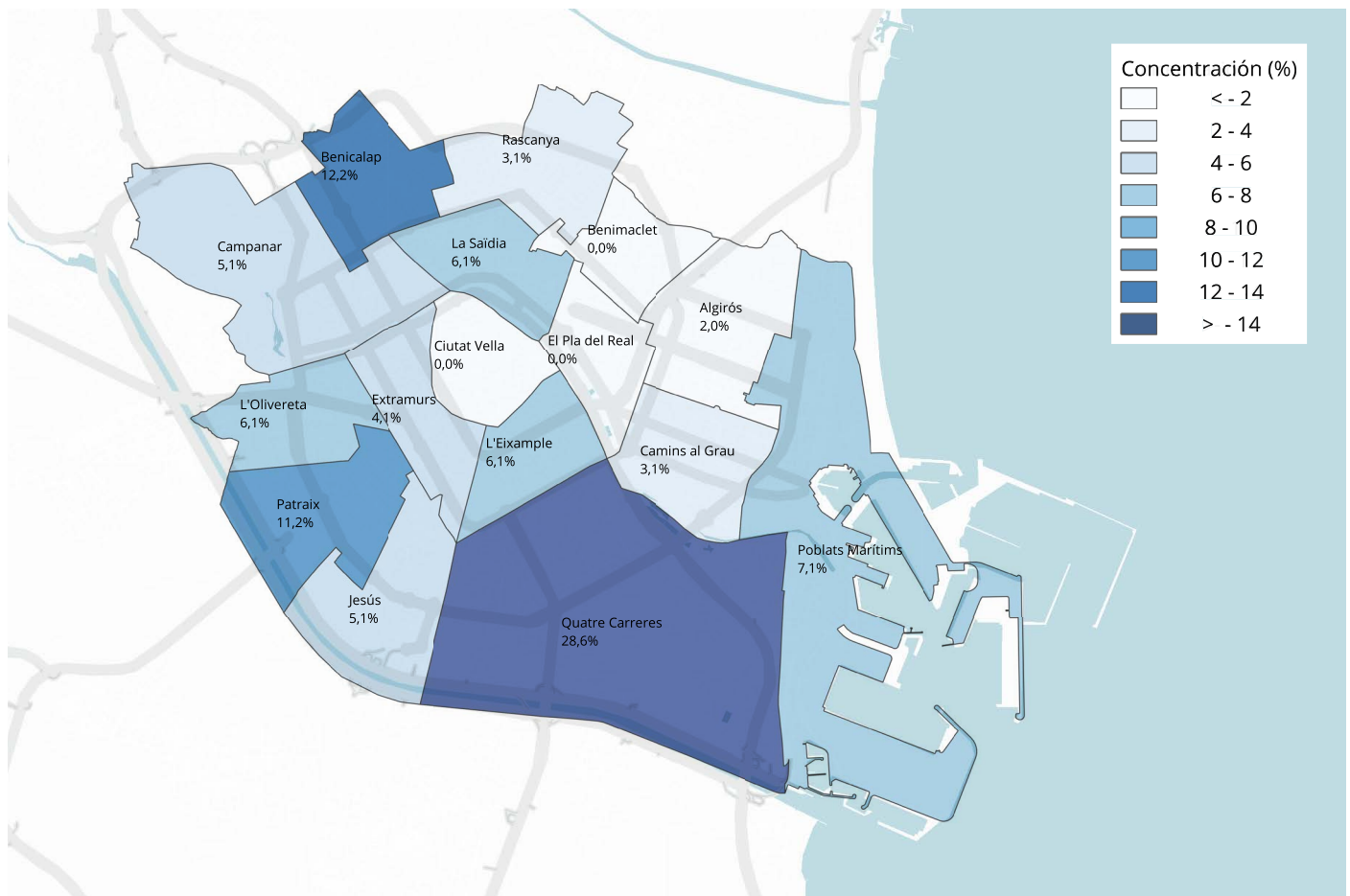
### ANÁLISIS POR DISTRITO

#### Concentración de la oferta

Más del 50% la oferta de obra nueva se concentra principalmente en los distritos de Quatre Carreres (que cuenta con 30 promociones), Benicalap y Patraix. En estos barrios aún quedaba suelo finalista por promover del anterior ciclo a precios atractivos y sólo era cuestión de plantear desarrollos residenciales acordes con la demanda creciente. Los distritos de Ciutat Vella, el Pla del Real y Benimaclet, por el contrario, no cuentan con ningún nuevo desarrollo.

En cuanto al mercado de segunda mano aunque mas heterogénea también vemos cierta concentración, pero esta vez en el cetro de la ciudad, en los distritos de Ciutat Vella, L'Eixample y Extramuros y, adicionalmente, en la zona del puerto en el distrito de Poblats Marítims.

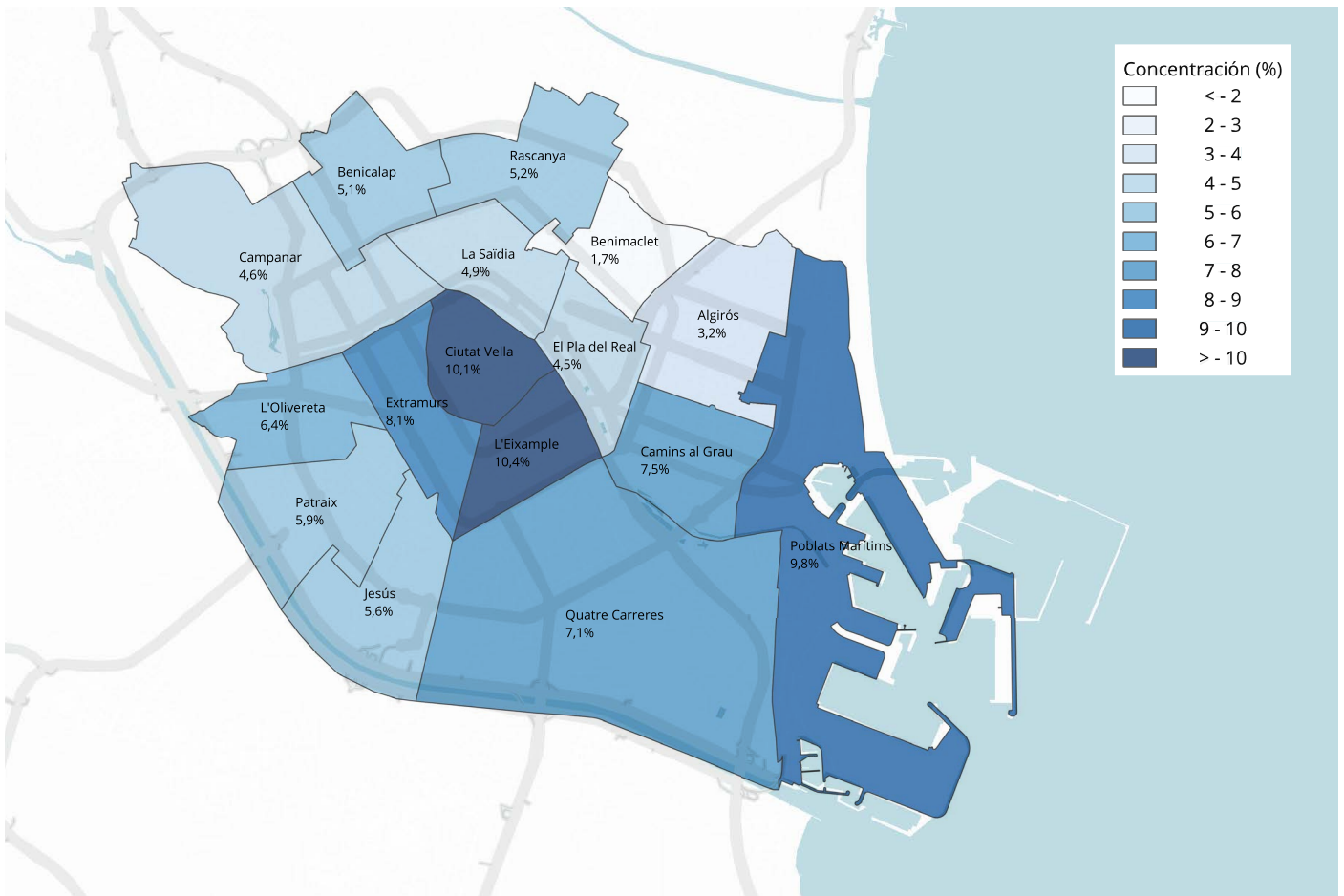
#### DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA OBRA NUEVA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



### DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA SEGUNDA MANO



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Precios medios de venta - mercado de obra nueva

El total de la ciudad de Valencia cuenta con aproximadamente 100 promociones de obra nueva.

El distrito de L'Eixample es el que cuenta con los precios más altos de obra nueva, con unos precios medios de 3.800 €/m<sup>2</sup> y llegando a precios máximos medios de casi 5.000 €/m<sup>2</sup>. Cuenta con 6 promociones de las que una, situada en Gran Vía Germanías, 55, cuenta con la vivienda más cara con un ticket de 600K€ y un precio medio de 5.357 €/m<sup>2</sup>.

Seguido de L'Eixample, se encuentra Campanar y Algirós. Sin embargo estos distritos cuentan con unos precios unitarios que no llegan a los 3.000 €/m<sup>2</sup> de media.

Por el contrario, los distritos con precios más bajos se

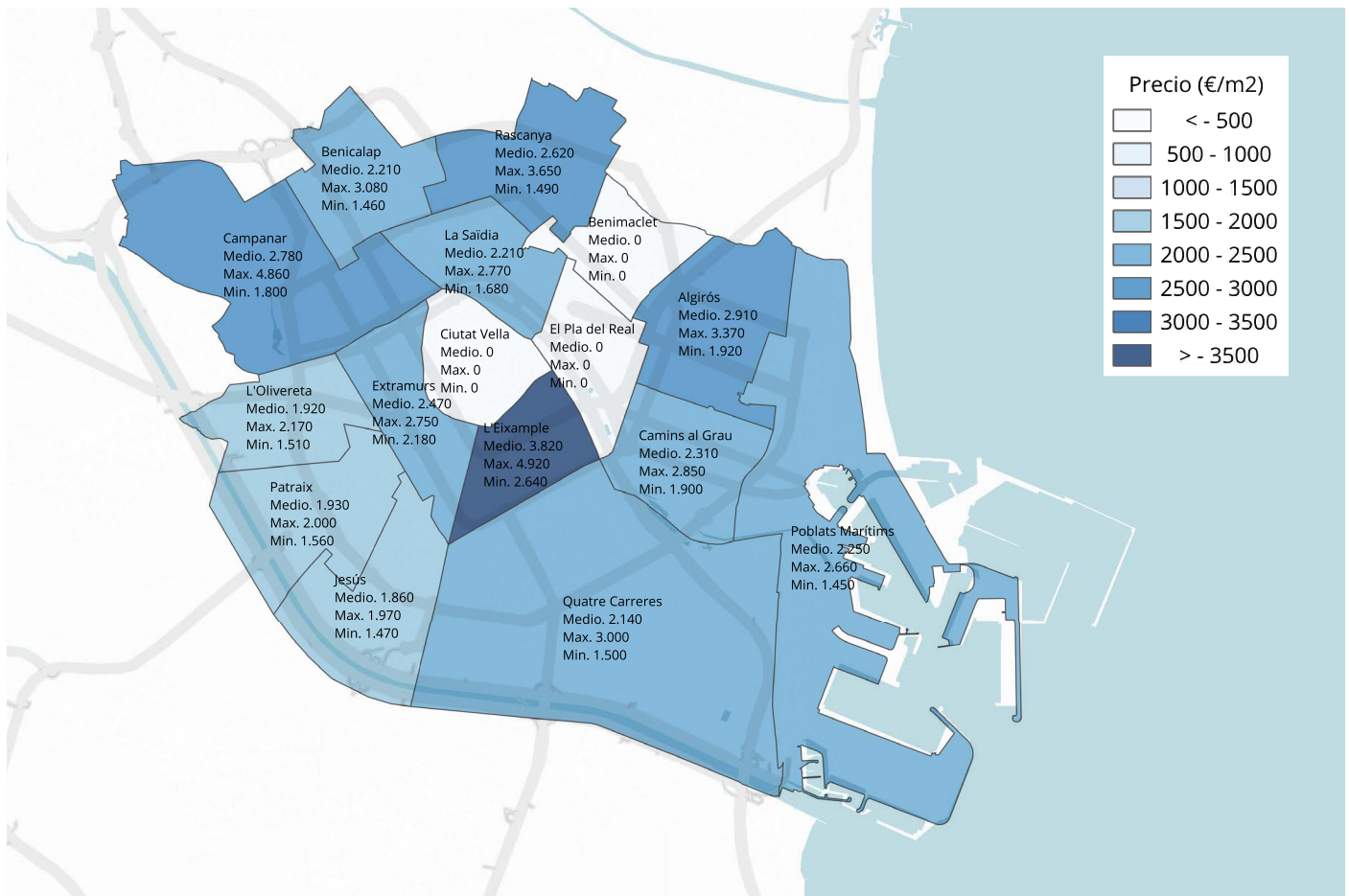
encuentran en el suroeste con precios medios por debajo de los 2.000€/m<sup>2</sup>, en línea con los precios de segunda mano.

Son zonas cuya demanda principalmente proviene de familias jóvenes que buscan vivienda nueva asequible en la periferia de la ciudad.

El distrito más asequible es Jesús que cuenta con 5 promociones de obra nueva. Los precios medios unitarios se encuentran en 1.860 €/m<sup>2</sup>, llegando a mínimos de 1.470 €/m<sup>2</sup>.

En general los precios medios del resto de distritos, son bastante homogéneos y se encuentran por debajo de los 3.000 €/m<sup>2</sup>, con medias en torno a 2.500 €/m<sup>2</sup>.

### PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN LA VIVIENDA OBRA NUEVA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios





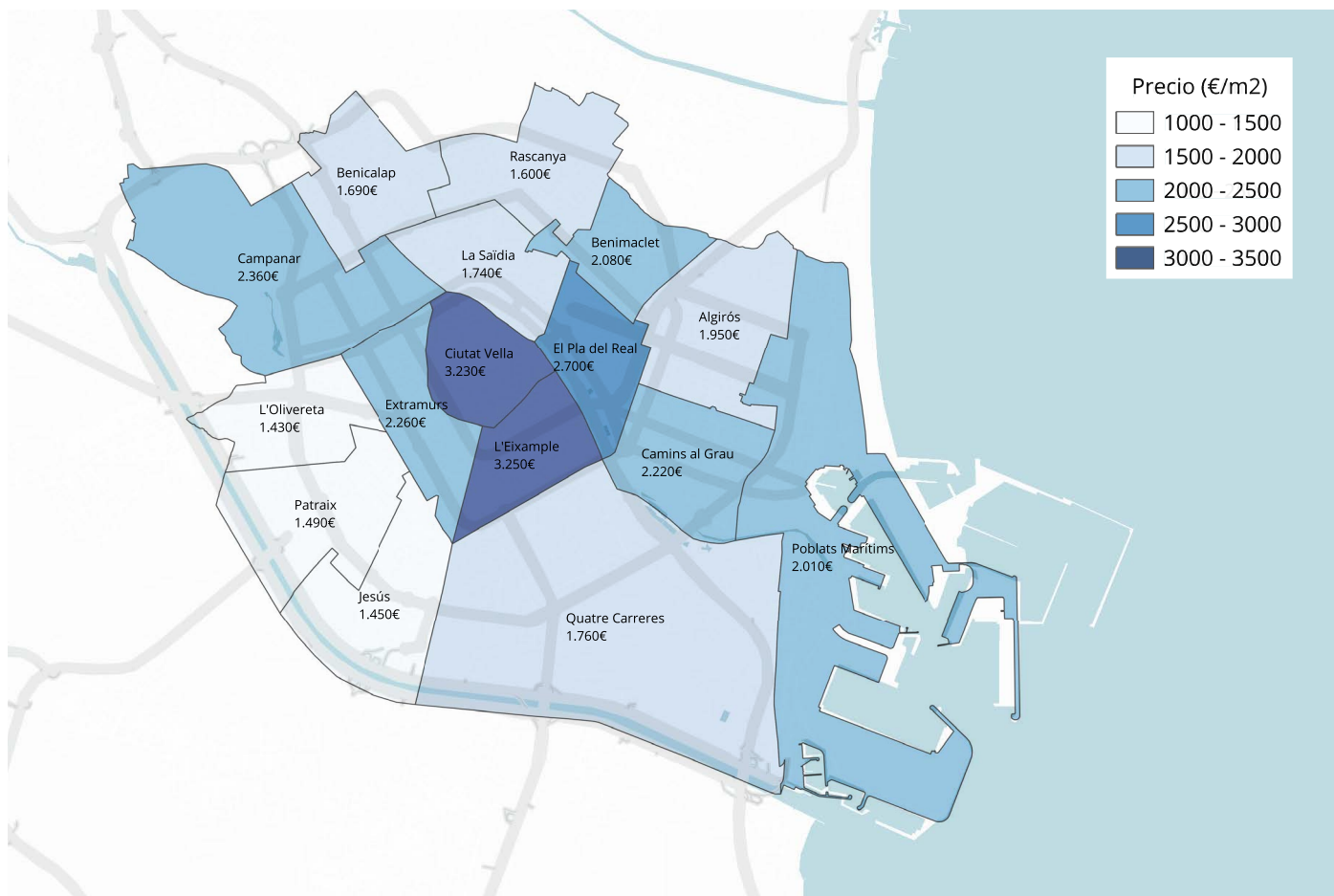
### Precios medios de venta - mercado de segunda mano

Los precios de oferta en venta más altos, al igual que en la obra nueva, están situados en las zonas más céntricas, como es el caso del Eixample (3.250 €/m<sup>2</sup>), Ciutat Vella (2.230 €/m<sup>2</sup>) y bajando considerablemente, Pla del Real con 2.700 €/m<sup>2</sup>. Por su parte los distritos con precios más asequibles se encuentran situados en la periferia, especialmente al sureste de la ciudad, como es el caso de L'Olivereta con 1.430 €/m<sup>2</sup>, Jesús con precios medios de 1.450 €/m<sup>2</sup> y Patraix con precios de 1.490 €/m<sup>2</sup>.

Hemos realizado un estudio con los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación, y que cuentan con los servicios básicos esenciales, con el fin de

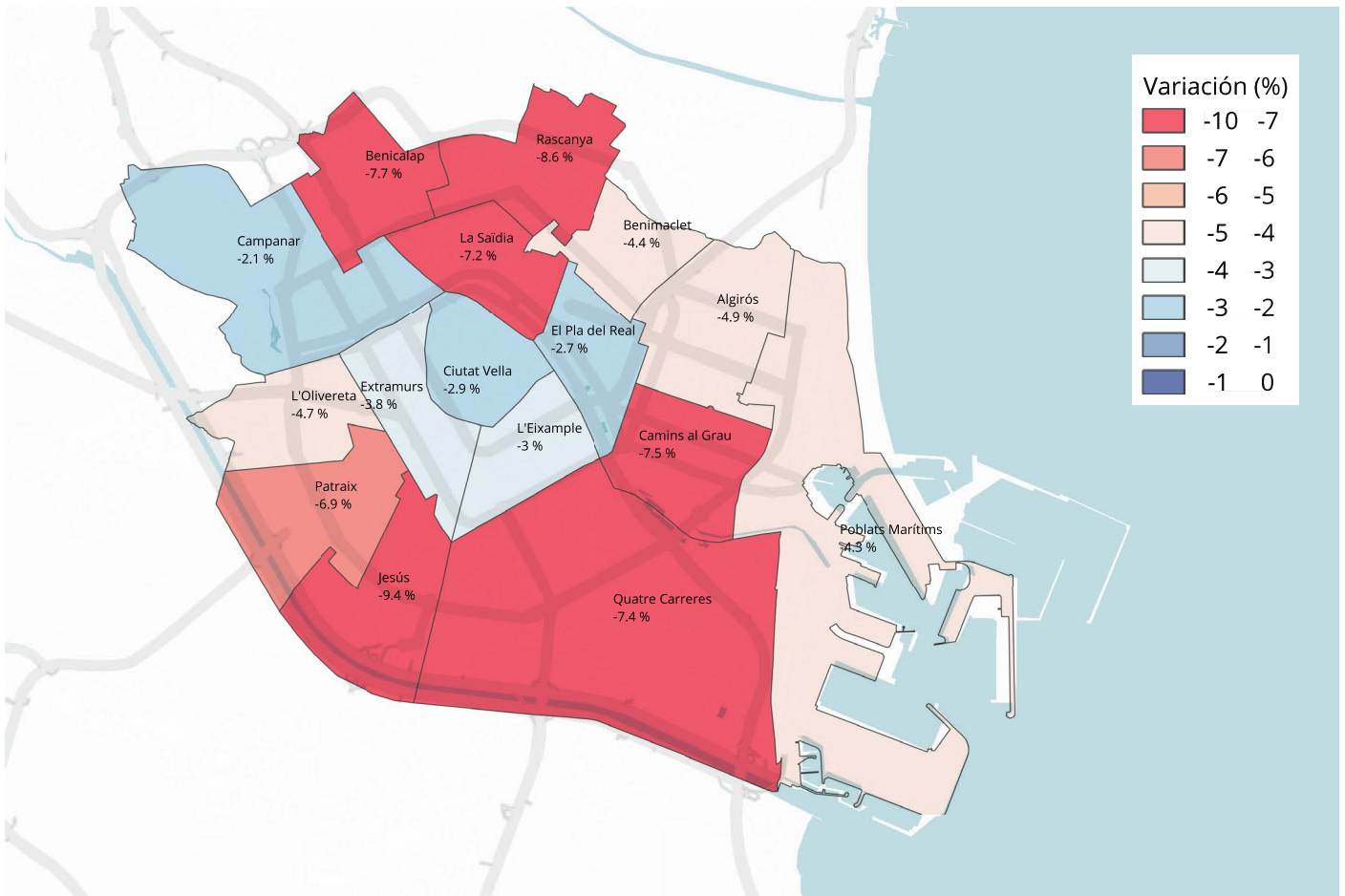
evaluar la tendencia real de la oferta tras las crisis sanitaria del covid. El mapa de variación de precios muestra los resultados del estudio: las zonas más castigadas se sitúan en los distritos de Quatre Carreres, Jesús, Camins al Grau, Saïdia, Rascanya y Benicalap, que registran retrocesos del 7, % al 9,4% (Jesús). Los que mejor comportamiento presentan son los distritos de Eixample, Ciutat Vella y Pla del Real con descensos en el precio de oferta del 3%, 2,9% y 2,7% respectivamente.

### PRECIOS MEDIOS DE OFERTA DE VIVIENDA PLURIFAMILIAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### VARIACIÓN DE LOS PRECIOS MEDIOS DE OFERTA RESPECTO A LA SITUACIÓN PRE-COVID



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Rentabilidad y precios medios de alquiler

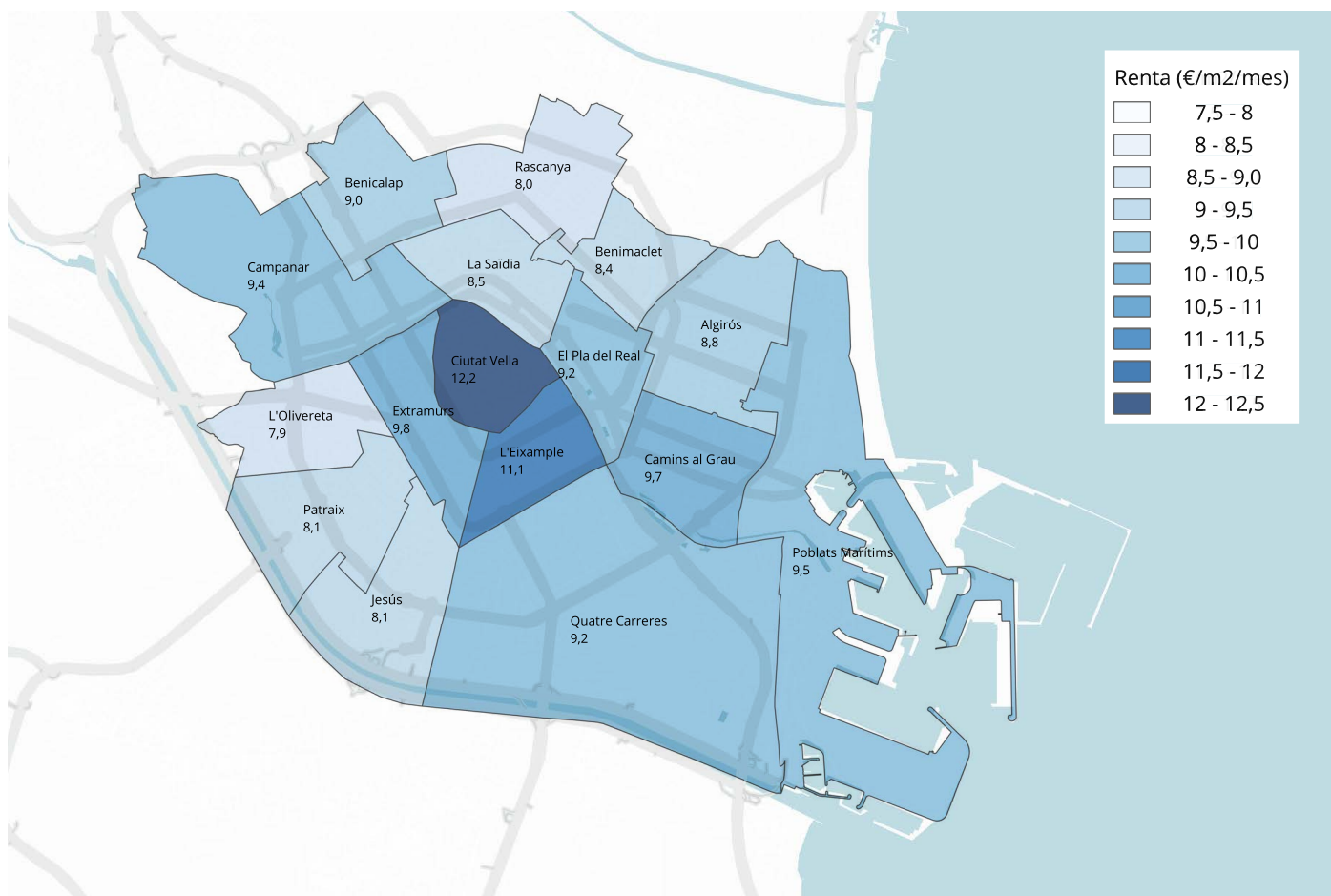
El mercado de alquiler en Valencia es bastante homogéneo, con unos precios medios entre 7,9€ y 12,2€/m<sup>2</sup>/mes, y presenta una escasa oferta de vivienda en alquiler y una demanda estable. Todo ello da como resultado unas rentabilidades bastante atractivas en la mayoría de los distritos entre el 4,1% y el 6,7%.

Los distritos con alquileres más altos son los del centro, principalmente Ciutat Vella con un alquiler mensual de 12,2 €/m<sup>2</sup>/mes, mientras que los más bajos se encuentran por la periferia al suroeste de la ciudad, como es el caso de la

Olivereta, siendo el único distrito con un alquiler mensual ligeramente por debajo de los 8 €/m<sup>2</sup>/mes.

Las rentabilidades más altas se encuentran en los distritos con rentas más bajas, por encima el 6,5%, mientras que las rentabilidades más bajas del 4,1%, con menos riesgo inmobiliario, se encuentran los distritos de El Pla del real y L'Eixample.

### RENDA MEDIA DE ALQUILER DE LA OFERTA EN VIVIENDA PLURIFAMILIAR



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## RENTABILIDAD MEDIA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Análisis de precios y rentabilidades por tamaño de vivienda

En el siguiente cuadro se muestra una tabla con los precios medios de oferta en venta y en alquiler de vivienda de segunda mano por distrito y tamaño de vivienda expresado mediante el número de dormitorios.

El estudio se ha realizado a partir de anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación y que cuentan con los servicios básicos esenciales.

También se muestra el promedio de la rentabilidad bruta por distrito según el número de dormitorios de la vivienda.

Distrito	Precio Oferta (€/m <sup>2</sup> )					Renta (€/m <sup>2</sup> /mes)				
	Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más	Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
01 Ciutat Vella	3.725	3.650	3.300	3.200	3.000	15,4	14,2	11,8	10,7	9,6
02 L'Eixample	3.650	3.525	3.200	3.100	3.100	13,9	13,0	11,5	10,3	9,5
03 Extramurs	2.850	2.850	2.400	2.300	2.200	13,5	13,5	10,5	9,0	7,5
04 Campanar	2.750	2.675	2.350	2.300	2.300	13,5	12,2	9,8	8,6	8,6
05 La Saïdia	2.300	2.200	1.900	1.600	1.600	12,0	11,5	9,4	8,0	8,0
06 El Pla del Real	3.200	3.000	2.900	2.700	2.850	14,0	11,0	9,6	8,9	8,6
07 L'Olivereta	1.700	1.500	1.475	1.350	1.300	10,0	9,0	7,8	7,6	6,5
08 Patraix	1.900	1.900	1.600	1.450	1.400	11,0	10,6	8,8	7,8	7,0
09 Jesús	2.400	2.200	1.575	1.400	1.375	12,0	11,0	8,6	7,9	7,0
10 Quatre Carreres-Malilla	2.500	2.200	1.850	1.700	1.650	13,5	12,0	9,5	8,4	7,5
11 Poblats Marítims	2.600	2.550	2.100	1.900	1.800	13,3	13,0	10,3	9,0	8,6
12 Camins al Grau	2.600	2.550	2.200	2.100	2.100	13,5	13,0	9,8	9,1	8,2
13 Algirós	2.600	2.550	2.150	1.950	1.950	12,0	11,5	9,5	8,4	8,3
14 Benimaclet	2.100	2.100	2.050	2.000	1.970	10,0	10,0	8,5	8,2	7,9
15 Rascanya	2.000	1.850	1.550	1.375	1.350	11,0	10,0	8,3	7,5	7,4

Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Gross Yield (%)

Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
5,0%	4,7%	4,3%	4,0%	3,8%
4,6%	4,4%	4,3%	4,0%	3,7%
5,7%	5,7%	5,3%	4,7%	4,1%
5,9%	5,5%	5,0%	4,5%	4,5%
6,3%	6,3%	6,0%	6,0%	6,0%
5,3%	4,4%	4,0%	4,0%	3,6%
7,1%	7,2%	6,4%	6,8%	6,0%
6,9%	6,7%	6,6%	6,4%	6,0%
6,0%	6,0%	6,6%	6,7%	6,1%
6,5%	6,5%	6,2%	5,9%	5,5%
6,1%	6,1%	5,9%	5,7%	5,7%
6,2%	6,1%	5,3%	5,2%	4,7%
5,5%	5,4%	5,3%	5,2%	5,1%
5,7%	5,7%	5,0%	4,9%	4,8%
6,6%	6,5%	6,4%	6,5%	6,6%







Desde 2015 al primer semestre de 2019 Málaga ha tenido un periodo de fuerte crecimiento de la actividad promotora, amparada por una demanda embalsada tras años de una crisis sin precedentes. No obstante, el crecimiento de los últimos años, nunca llegó a recuperar la tasa de actividad previa a la crisis, situándose muy lejos del número de viviendas construidas, vendidas y de los precios medios. Esto da idea de la profundidad de la crisis anterior.

Tras un 2019 agrídulce, donde el primer trimestre del año fue positivo en términos de actividad y venta de viviendas en la ciudad y su provincia, en el segundo trimestre del año se empezaron a ver síntomas de desaceleración en el mercado residencial. Además coincidió en que era un año multi-electoral (nacionales en dos ocasiones, locales y europeas) que llevaron a una parálisis en toma de decisiones relevantes para el sector. Por este motivo, aparecieron los primeros síntomas de debilidad en la zona: ritmos de venta más pausados provocados por una demanda menos activa ante un mercado con saturación de oferta en determinadas zonas de la costa y, en menor medida, en la capital. Los datos de ventas del 2019, a pesar del buen comportamiento de la obra nueva en el 4º trimestre, reflejaron las consecuencias de un

año complicado, con una disminución de las transacciones del 10,5% respecto al año anterior.

Por si fuera poco, empezamos el 2020 con una pandemia, una crisis global y el desconcierto generalizado. Veníamos de un año complicado y entramos en una dimensión desconocida, aunque el punto de partida es diferente: promotores poco endeudados en la mayoría de los casos, suelos sin cargas, preventas altas, ... lo que parece presuponer que las obras en curso se concluirán y entregarán sin excesivos problemas. En general, el primer semestre no ha sido negativo para las estadísticas del mercado de obra nueva: el número de transacciones creció un 7% en la provincia y en la ciudad de Málaga un sorprendente 28%, aunque se refieren a viviendas entregadas que han sido vendidas en los últimos dos años. Sin embargo, la cruz de la moneda la protagonizó el mercado de segunda mano con un desplome de casi el 40% en la provincia y un 35% en la ciudad de Málaga y que recoge el pulso inmediato del mercado inmobiliario.

La situación actual es compleja: se paralizan proyectos, no vienen compradores extranjeros, el posicionamiento de Málaga como alternativa (laboral, residencial, de ocio) europea se pone a prueba. El mercado, entendido como conjunto de todos los factores que influyen en el sector inmobiliario, está expectante, pendiente de información, de

aperturas y cierres, de noticias positivas o negativas, para activar o invernarse. Aunque los meses de verano han sido muy positivos en términos generales, hablándose incluso de meses récord de ventas, no deja de ser la concentración de las ventas de los meses anteriores y probablemente un trasvase de la demanda de vivienda usada hacia la obra nueva.

En cuanto a la oferta, la situación actual está ayudando a "drenar" el exceso que había en algunas zonas. Es momento de reflexionar sobre los proyectos y adecuar una oferta hasta ahora muy homogénea a unos nuevos requisitos y especificaciones de la demanda. En zonas con menos oferta y precios contenidos, se puede ver nuevos testeos de promociones en precomercialización.

La demanda extranjera que habitualmente representa más de un 30% del total se encuentra en reducción "temporal". Este primer semestre apenas llegó a alcanzar una cuota del 12%. Esto afecta por un lado a Málaga como destino de un mercado internacional que prefiere una ciudad de tamaño medio a destinos más turísticos; y por otro, ralentiza el lanzamiento de obras nuevas principalmente en costa, la comercialización de las ya iniciadas y, en menor medida, las entregas de las concluidas. Probablemente veremos este año incremento de ventas de obra nueva debido a la finalización de las promociones tanto en costa como en la capita.

La contracción de la demanda ha impactado en los precios sobre todo en segunda mano donde se aprecian ajustes con retrocesos de hasta el 10%. Por su lado, la obra nueva resiste mucho mejor apoyada por un número importante de preventas (sin las cuales no se inician obras).

#### OBRA NUEVA

Entramos en una fase de entregas de viviendas iniciadas hace 3 años, por lo que los datos comparativos con la segunda mano mejorarán. Nuevos proyectos: teniendo que haber obligatorias preventas para tener acceso a una muy escasa financiación (cada vez con porcentajes más altos), se iniciarán en aquellas zonas donde haya escasez de oferta y que permitan mantener una rentabilidad mínima atractiva y no

tener colas de viviendas sin vender. Precios: contenidos, con ajustes puntuales mediante ofertas comerciales.

#### SEGUNDA MANO

Desde mayo vemos una corrección en este segmento. Será más o menos profundo dependiendo de las necesidades de cada vendedor particular. Si se ralentiza el lanzamiento de nuevos proyectos de obra nueva, la segunda mano puede tener un mejor comportamiento y corregir algo de la caída sufrida este año. Es previsible que ante la entrega de nuevas promociones en toda la ciudad de Málaga, la segunda mano tenga un competidor inesperado en las viviendas en alquiler, tanto de inversores particulares que compraron para ese fin, como de empresas profesionalizadas que inician el camino del Build to Rent en la ciudad. Asimismo, los edificios destinados a Apartamentos Turísticos pueden verse reconvertidos en alquileres a largo plazo, lo cual provocará un reajuste del mercado de alquiler y cambios en las zonas con mayor densidad de viviendas en alquiler.

#### COSTA DEL SOL

Entregas progresivas de los proyectos en venta lo que ayudará a limpiar la oferta, excesiva en algunas zonas. Revisión de nuevos proyectos: lanzamiento, definición del mismo, precomercialización. Precios: ajustes puntuales por zonas o proyectos que serán más significativos conforme a la oferta existente en la zona y al estado de ejecución y comercial de cada proyecto. Suelo: esperamos una corrección en precios de suelo y fuerte en su liquidez, que, al igual que los precios de las viviendas, será mayor o menor dependiendo de ubicación, oferta inmediata, necesidades del vendedor (resultados corporativos, necesidad de liquidez,...)



#### VIVIENDA DE SEGUNDA MANO

Fuerte caída en el mercado



#### BUILD TO RENT

Incipiente interés de inversores y promotores



#### VIVIENDA EN COSTA

Excesiva oferta y revisión de proyectos en curso

# 01 Análisis de la demanda

## ANÁLISIS PROVINCIAL

El año 2019 tuvo un sabor agridulce, tras un primer trimestre del año positivo en términos de actividad y venta de viviendas en Málaga se empezaron a ver síntomas de desaceleración terminó el año con un retroceso del 10% en el número de transacciones de viviendas, concretamente 3.600 unidades menos que el año anterior. Además coincidió en que era un año multi-electoral (nacionales en dos ocasiones, locales y europeas) que llevaron a una parálisis en toma de decisiones relevantes para el sector.

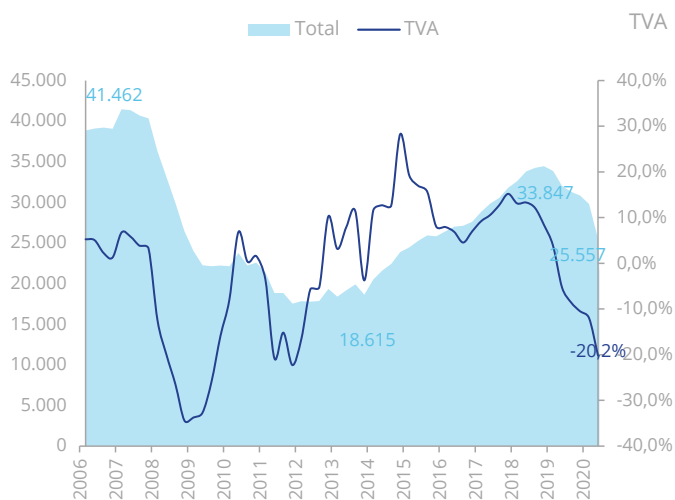
Esta tendencia ha continuado en el primer trimestre del 2020 en el que cambiaron de manos 6.567 viviendas, con una contracción del 13,5% respecto al mismo periodo del 2019 y del 21% respecto el trimestre anterior.

Los datos de transacciones del segundo trimestre muestran cómo se acentúa la senda decreciente iniciada y reflejan claramente el parón en la actividad que ha provocado la pandemia. El retroceso fue de un 52% respecto al Q2 de 2019 y apenas se cerraron 3.900 transacciones.

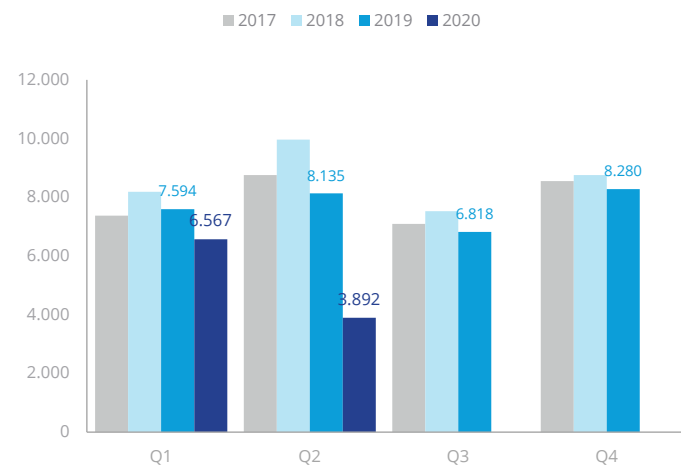
		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	15.729		1.709		14.020	
	H2	15.098		1.952		13.146	
	<b>Total</b>	<b>30.827</b>	<b>-10,5%</b>	<b>3.661</b>	<b>-7,0%</b>	<b>27.166</b>	<b>-10,9%</b>
2020	Q1	6.567	-13,5%	1.025	24,4%	5.542	-18,1%
	Q2	3.892	-52,2%	805	-9,0%	3.087	-57,4%
	<b>H1</b>	<b>10.459</b>	<b>-33,5%</b>	<b>1.830</b>	<b>7,1%</b>	<b>8.629</b>	<b>-38,5%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

## N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*



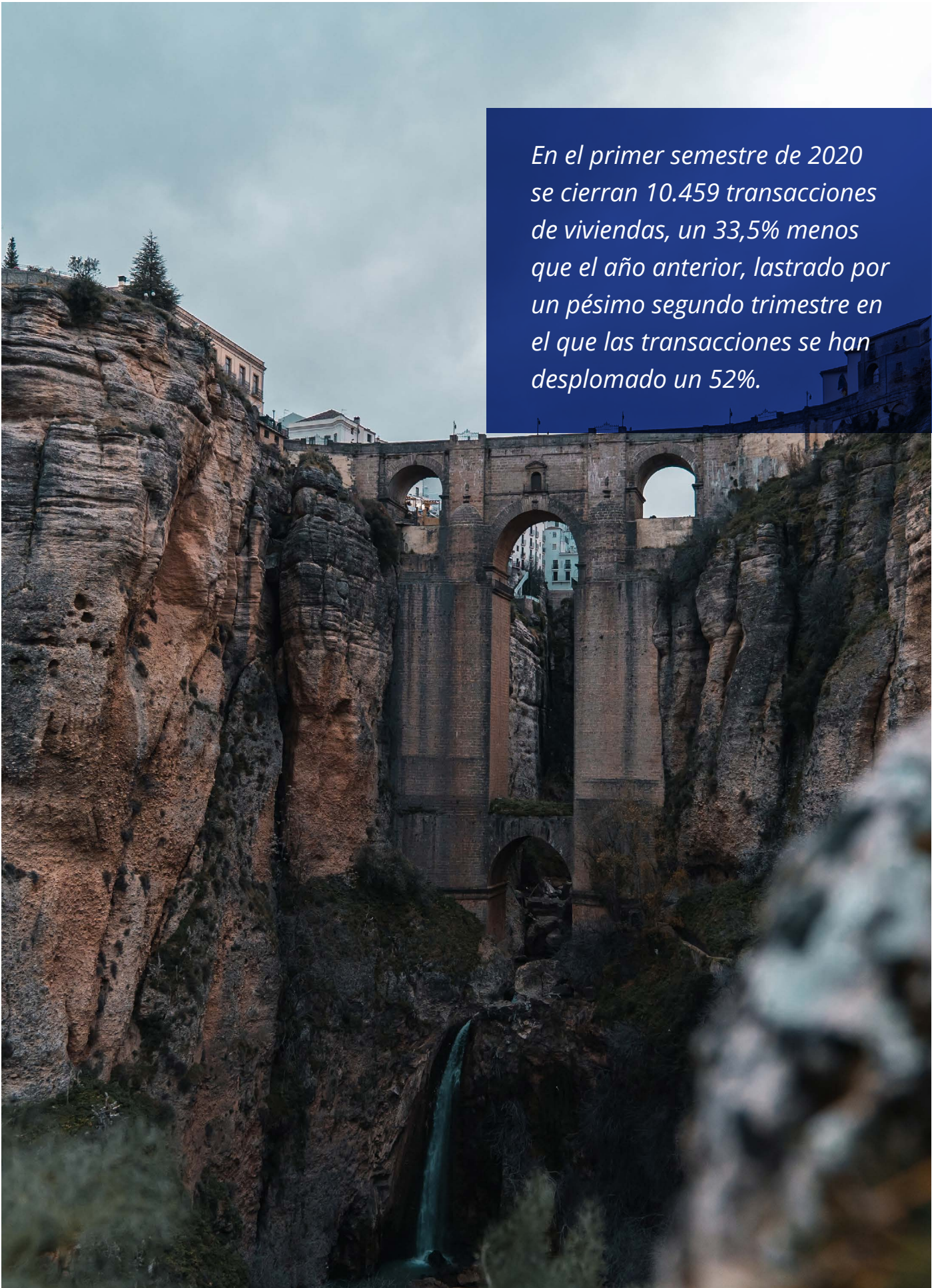
## TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRE



\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento





*En el primer semestre de 2020 se cierran 10.459 transacciones de viviendas, un 33,5% menos que el año anterior, lastrado por un pésimo segundo trimestre en el que las transacciones se han desplomado un 52%.*





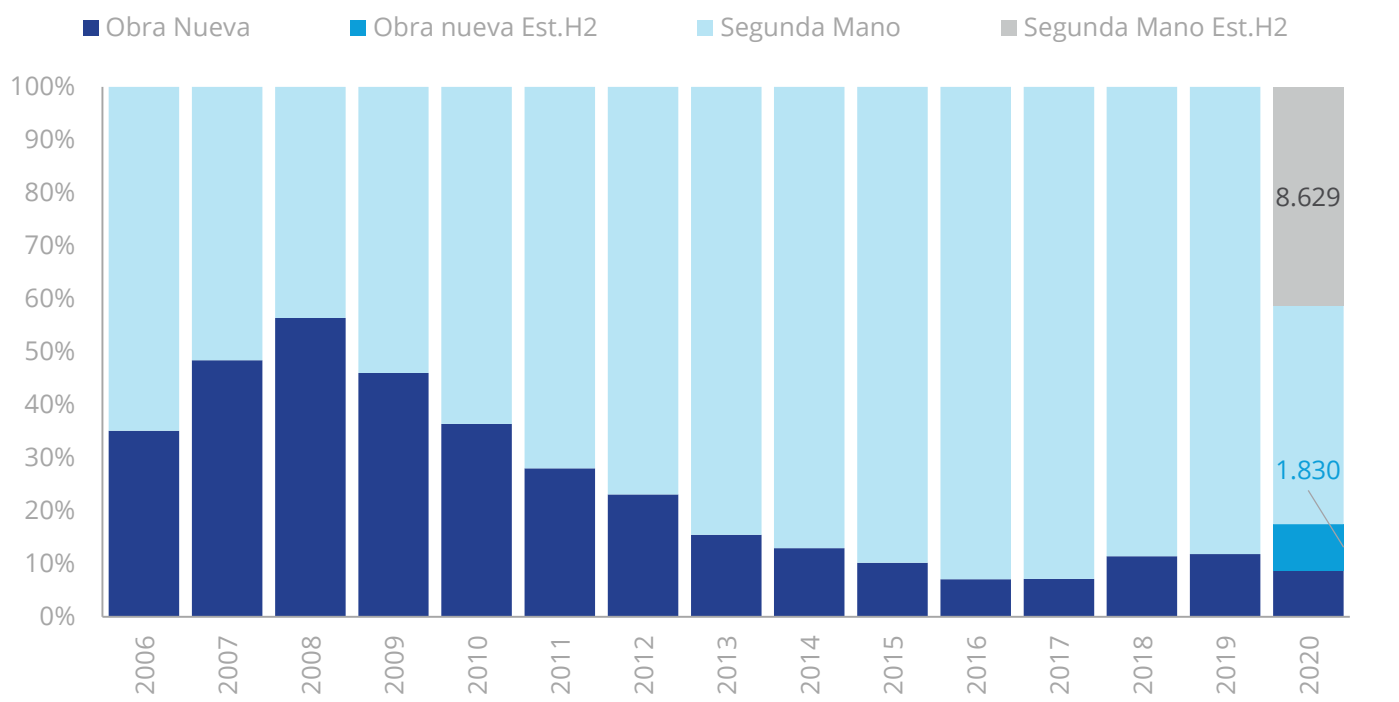
### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

En el primer semestre de 2020 la vivienda obra nueva se ha comportado mucho mejor que la de segunda mano. Mientras que el nº de transacciones de viviendas de segunda mano se contraía casi un 40%, el de obra nueva se incrementaba un 7%. Esta diferencia fue aún mayor en el segundo trimestre del año, en el que las transacciones de vivienda usada se desplomaron casi un 60% frente a una contracción del 9% de la obra nueva. El mercado de obra nueva va cogiendo inercia fruto de las entregas de las viviendas iniciadas en los últimos años, principalmente en Málaga capital donde los proyectos tienen mayor envergadura y se dilatan más en el tiempo.

En 2020 la cuota de mercado de la vivienda nueva creció significativamente. Si 2019 representaba el 11,9% del total de operaciones, en el primer semestre 2020 consiguió el 17,5%, aunque aún queda muy lejos la cuota del 56% que llegó a alcanzar en 2008 en plena burbuja inmobiliaria.

Para el segundo semestre del 2020 estimamos que se seguirá manteniendo el mejor comportamiento de la obra nueva frente al de segunda mano y nuestras previsiones para el cierre del año apuntan a una contracción del 36% de las transacciones de vivienda usada respecto el año anterior y un mantenimiento de niveles en la vivienda nueva.

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M.



\*Est.H2: Estimación para el segundo semestre

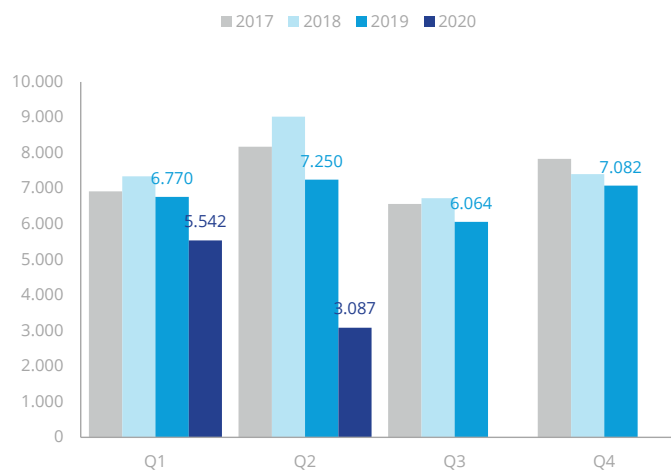
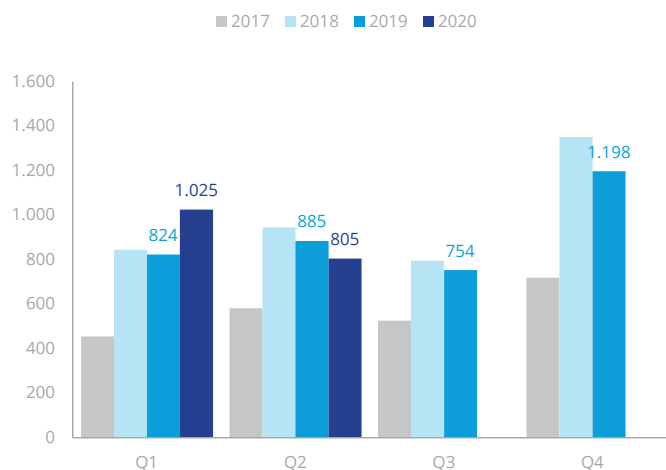
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*A pesar de la crisis sanitaria las transacciones de vivienda nueva crecen un 7% en el primer semestre, sin embargo las operaciones de vivienda usada se desploman un 40%*

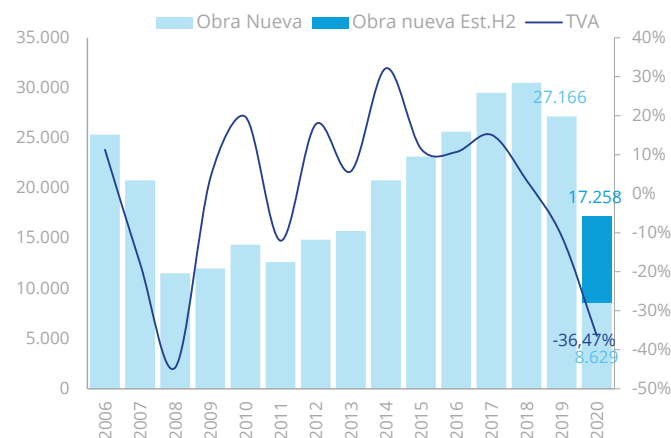
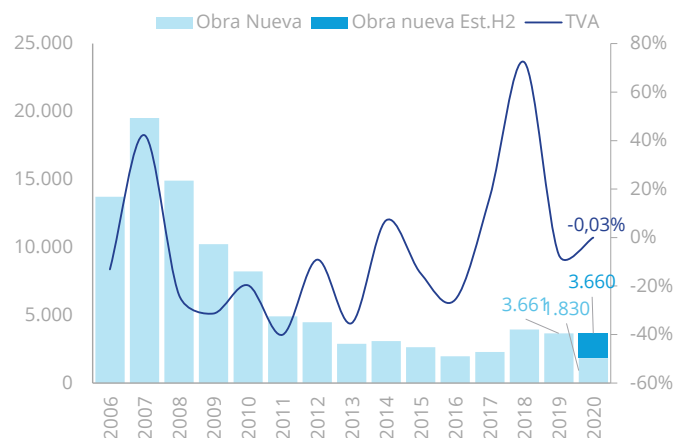
**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.**

**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.**



**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***

**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***



\*Est.H2: Estimación para del segundo semestre - TVA: Tasa de variación anual  
Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



## Análisis de la demanda total por municipios

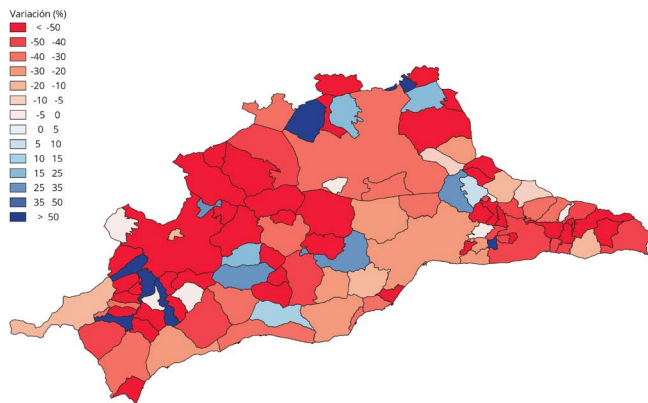
La distribución de las transacciones de viviendas se concentra fundamentalmente en torno a Málaga capital y en la Costa del Sol con más del 90% de las operaciones.

La capital concentra el 24% de las transacciones que si le se incluye las localidades de su entorno, llega a acumular el 30% de las ventas de viviendas de la provincia.

Por su parte la Costa del Sol Occidental acapara el 49,6% de las ventas mientras que la Costa Oriental el 10,5% de las transacciones, debido a su menor actividad promotora y al no haber una apuesta clara de las grandes promotoras en aquella zona.

Sólo 4 municipios consiguieron tener un incremento en el número de transacciones en este primer semestre de 2020. La mayor parte de los municipios sufrieron contracciones superiores al 40%.

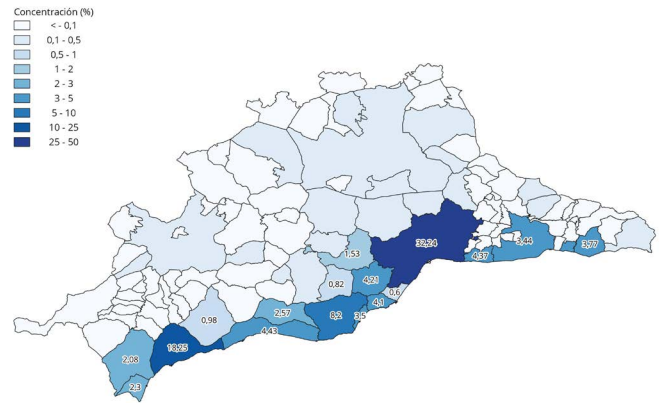
## VARIACIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES



## MUNICIPIOS CON MAYOR CRECIMIENTO

Top	Municipio	Uds 2019	H1 Uds 2020	Crecimiento
1	Fuente de Piedra	58	194	569,0%
2	Cártama	207	136	31,4%
3	Mollina	60	36	20,0%
4	Ojén	152	86	13,2%

## DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



## MUNICIPIOS CON MAYOR NÚMERO DE TRANSACCIONES

Top	Municipio	Uds 2019	H1 Uds 2020	Peso
1	Málaga	6.747	2.528	24,17%
2	Marbella	3.681	1.109	10,60%
3	Mijas	2.829	1.000	9,56%
4	Estepona	2.341	933	8,92%
5	Benalmádena	1.983	636	6,08%
6	Fuengirola	1.669	568	5,43%
7	Torremolinos	1.747	421	4,03%
8	Vélez-Málaga	1.388	398	3,81%
9	Rincón de la Victoria	819	291	2,78%
10	Torrox	654	274	2,62%
11	Manilva	985	230	2,20%
12	Alhaurín de la Torre	478	209	2,00%
13	Fuente de Piedra	58	194	1,85%
14	Benahavís	631	173	1,65%
15	Antequera	482	148	1,42%
16	Nerja	485	138	1,32%
17	Cártama	207	136	1,30%
18	Casares	395	119	1,14%
19	Ronda	486	116	1,11%
20	Alhaurín el Grande	266	100	0,96%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*La Costa del Sol occidental concentra la mitad de las operaciones de la provincia.  
La ciudad de Málaga una cuarta parte.*



*Málaga concentra casi una tercera parte de las operaciones del mercado de obra nueva. Estepona (18%), Mijas (8%) y Marbella (4%) captan casi otro tercio.*





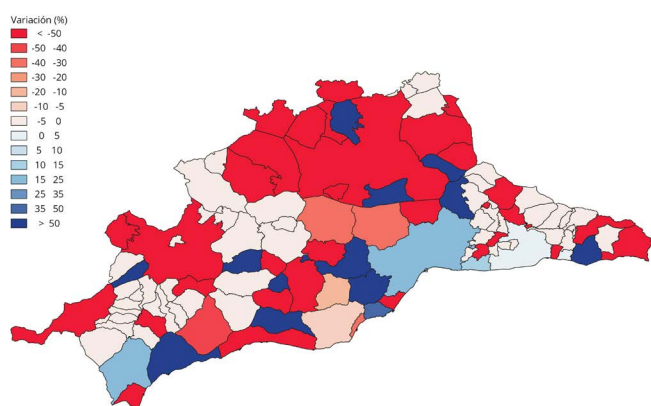
## Análisis de la demanda de obra nueva por municipios

Más del 50% de las transacciones de la vivienda de obra nueva se han concentrado en dos ciudades, Málaga y Estepona. Las cifras de demanda son reflejo del dinamismo de los municipios y ambas lo son aunque por razones muy diferentes. Málaga, por ser la capital y motor económico de la Costa del Sol, y Estepona por un equipo de gobierno en el ayuntamiento que agiliza trámites y facilita la inversión.

Tras estas dos ciudades se sitúan cinco núcleos que acumularon otro 25%: Mijas (8,2%), Marbella (4,4%), Rincón de la Victoria (4,4%), Alhaurín de la Torre (4,2%) y Benalmádena (4,1%)

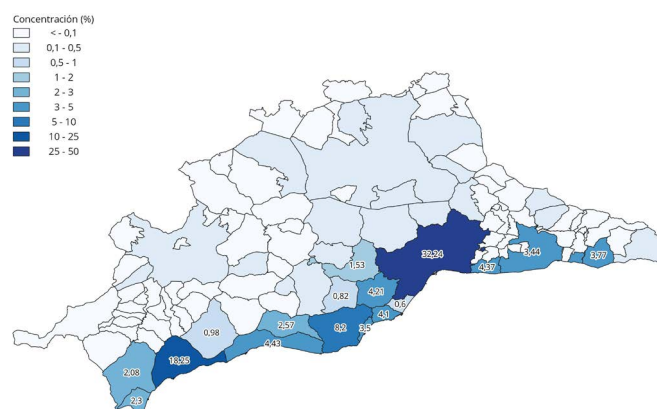
El comportamiento del mercado de obra nueva en el primer semestre de 2020 fue mucho mejor que el de la vivienda usada. 10 municipios tuvieron incrementos significativos en el nº de transacciones respecto al año anterior, entre ellos destacan Málaga capital, Estepona, Benalmádena, Alhaurín de la Torre y Torrox.

## VARIACIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES<sup>(1)</sup>



Top	Municipio	Uds 2019	H1 Uds 2020	Crecimiento <sup>(2)</sup>
1	Ojén	15	47	526,7%
2	Cártama	18	28	211,1%
3	Torrox	49	69	181,6%
4	Estepona	372	334	79,6%
5	Alhaurín de la Torre	95	77	62,1%
6	Benalmádena	105	75	42,9%
7	Casares	64	38	18,8%
8	Málaga	1.009	590	16,9%
9	Rincón de la Victoria	145	80	10,3%
10	Vélez-Málaga	122	63	3,3%

## DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



## MUNICIPIOS CON MAYOR NÚMERO DE TRANSACCIONES<sup>(1)</sup>

Top	Municipio	Uds 2019	H1 Uds 2020	Peso
1	Málaga	1.009	590	32,24%
2	Estepona	372	334	18,25%
3	Mijas	331	150	8,20%
4	Marbella	332	81	4,43%
5	Rincón de la Victoria	145	80	4,37%
6	Alhaurín de la Torre	95	77	4,21%
7	Benalmádena	105	75	4,10%
8	Torrox	49	69	3,77%
9	Fuengirola	192	64	3,50%
10	Vélez-Málaga	122	63	3,44%
11	Ojén	15	47	2,57%
12	Manilva	256	42	2,30%
13	Casares	64	38	2,08%
14	Cártama	18	28	1,53%
15	Benahavís	63	18	0,98%
16	Alhaurín el Grande	35	15	0,82%
17	Torremolinos	109	11	0,60%
18	Mollina	2	9	0,49%
19	Benaoján	2	6	0,33%
20	Coín	25	6	0,33%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

<sup>(1)</sup> Se aplica a municipios con más de 10 transacciones

<sup>(2)</sup> Crecimiento del Nº de transacciones en 2020 respecto a la media del año 2019

### Análisis de la demanda en el municipio de Málaga

Tras un 2018 bueno, en 2019 se inició un retroceso que, con la crisis sanitaria, se ha intensificado en el 2º trimestre 2020, con una caída acumulada en el primer semestre del 26% de las ventas respecto al mismo periodo del año anterior. Aun así, tal y como se puede apreciar en la gráfica "comportamiento del municipio vs provincia y España", en el primer semestre de 2020, el mercado en la ciudad de Málaga ha funcionado mejor actuando con más dinamismo que su provincia y que el resto de España. Durante los últimos años (2017-2019) su comportamiento había estado

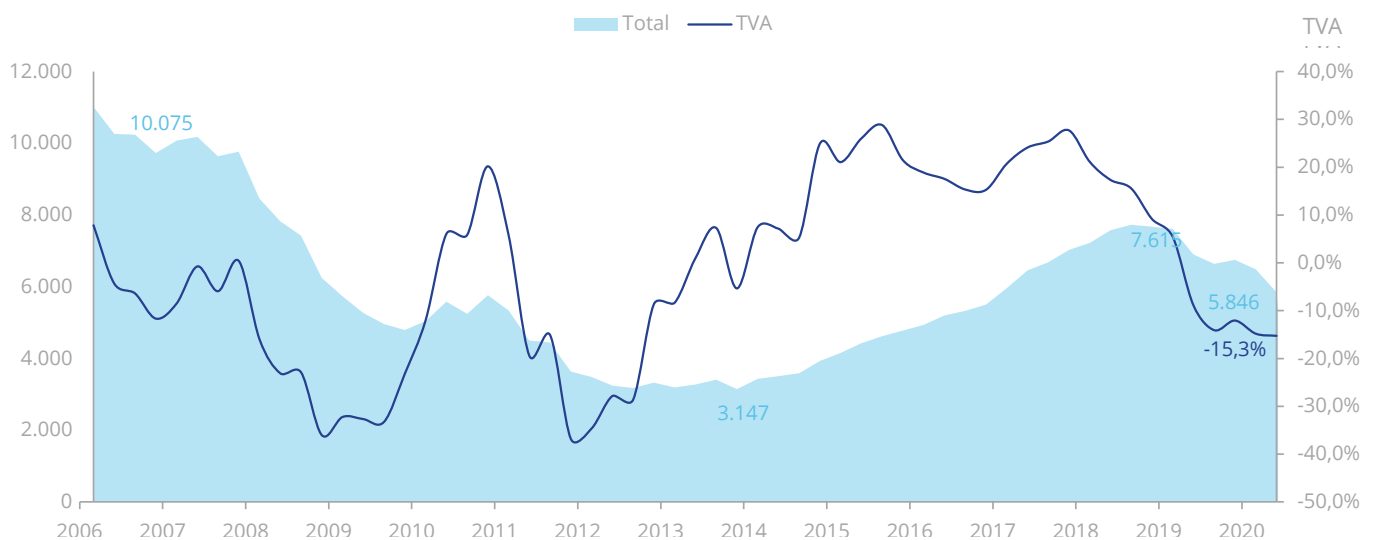
transcurriendo de manera similar al de su provincia, pero respecto al conjunto de España empeoró en 2019.

En el primer trimestre del 2020 cambiaron de mano 1.566 viviendas, un 14,3% menos que en el mismo periodo del año anterior, sin embargo el impacto de la pandemia quedó claramente reflejado en el segundo trimestre cuando sufrió un retroceso del 40% con tan sólo 962 unidades transaccionadas.

		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	3.429		460		2.969	
	H2	3.318		549		2.769	
	<b>Total</b>	<b>6.747</b>	<b>-12,1%</b>	<b>1.009</b>	<b>21,0%</b>	<b>5.738</b>	<b>-16,1%</b>
2020	Q1	1.566	-14,3%	336	-5,1%	1.230	-16,5%
	Q2	962	-40,0%	254	139,6%	708	-52,7%
	<b>H1</b>	<b>2.528</b>	<b>-26,3%</b>	<b>590</b>	<b>28,3%</b>	<b>1.938</b>	<b>-34,7%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

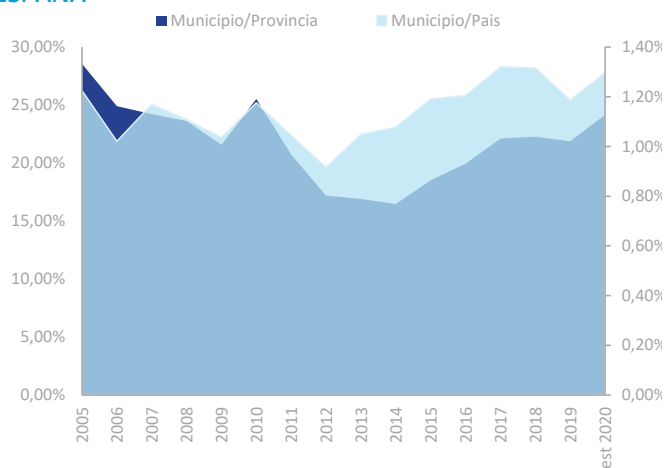
### N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*



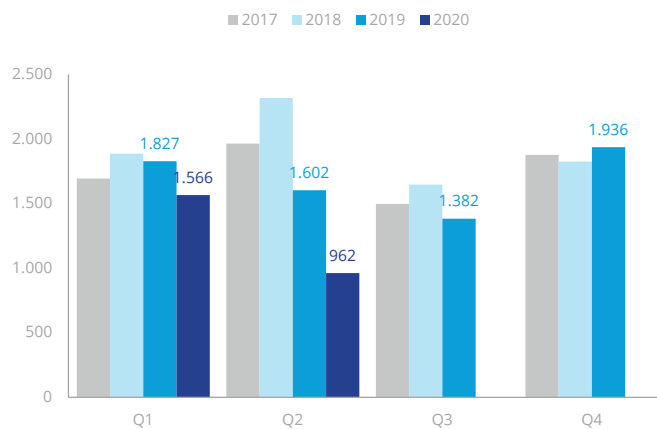
\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

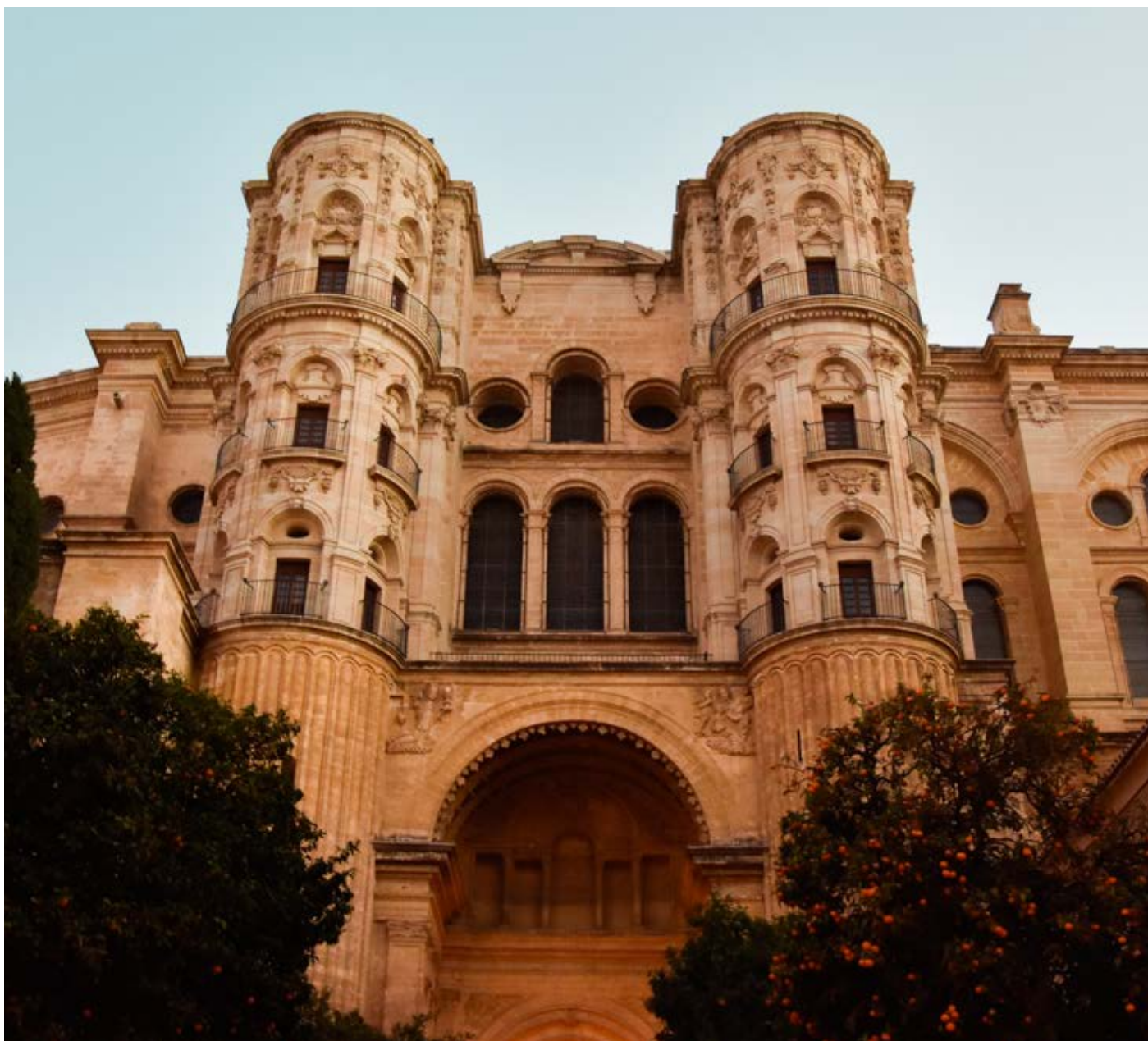
### COMPORTAMIENTO DEL MUNICIPIO VS PROVINCIA Y ESPAÑA\*



### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



\*El eje izquierdo representa el % de transacciones del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento





### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

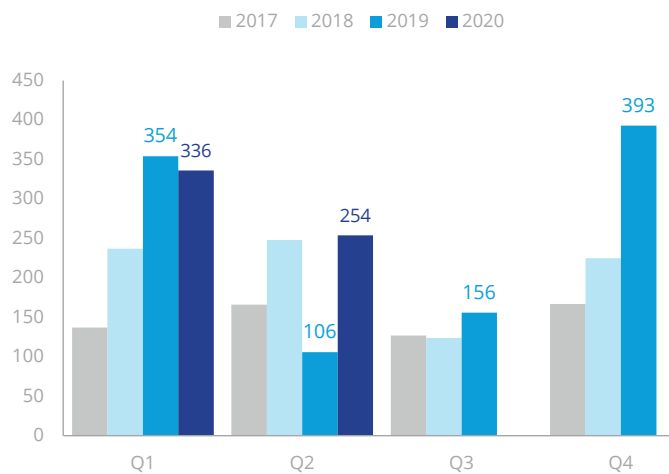
En el primer semestre de 2020 la demanda de vivienda nueva se ha comportado muy bien a pesar de la crisis, se han registrado casi 600 operaciones, un 28% más que el mismo período del año anterior, mientras que el nº de transacciones de viviendas de segunda mano retrocedía un 35%. Lo más llamativo fue el segundo trimestre, en pleno pico del confinamiento, las cifras de transacciones de obra nueva igualaron las de 2018 y fueron casi un 150% superiores a las del año anterior, sin embargo las de vivienda usada se hundían más de un 50%. Esto se explica porque las estadísticas de obra nueva reflejan las viviendas entregadas pero vendidas en los últimos años.

El peso del mercado de vivienda nueva sigue aumentando. Aún en periodo de crisis está recuperando espacio frente a la

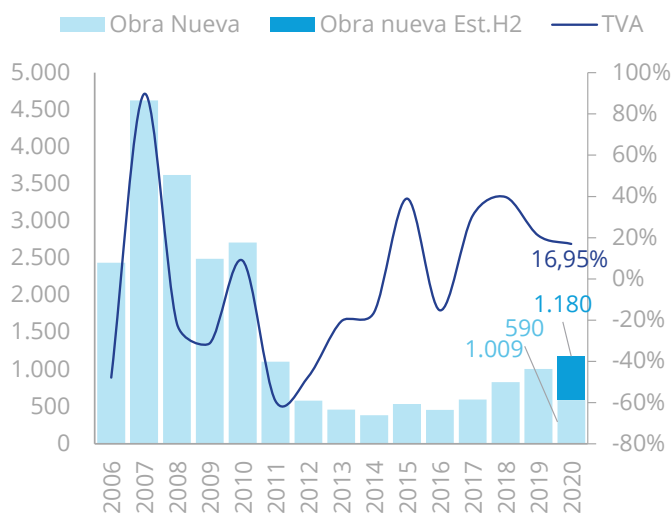
segunda mano fruto de las entregas que se van sucediendo de promociones en la ciudad. Frente a la dificultad de visitar y comprar la vivienda segunda mano durante el segundo trimestre de 2020, la obra nueva se ha visto más eficaz en las entregas y el esfuerzo de los participantes de la cadena ha dado resultados satisfactorios.

Para el segundo semestre del 2020 creemos que el mercado de obra nueva seguirá manteniendo un mejor comportamiento frente al de segunda mano y nuestras previsiones para el cierre del año apuntan a una contracción del 33% de las transacciones de vivienda usada respecto el año anterior y un incremento superior al 15% en las viviendas nuevas.

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.



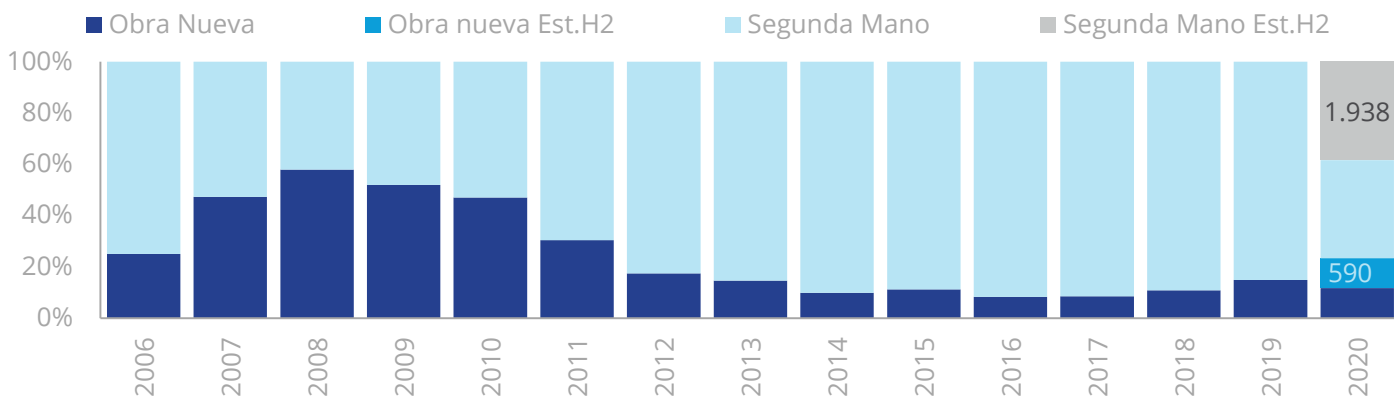
### EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



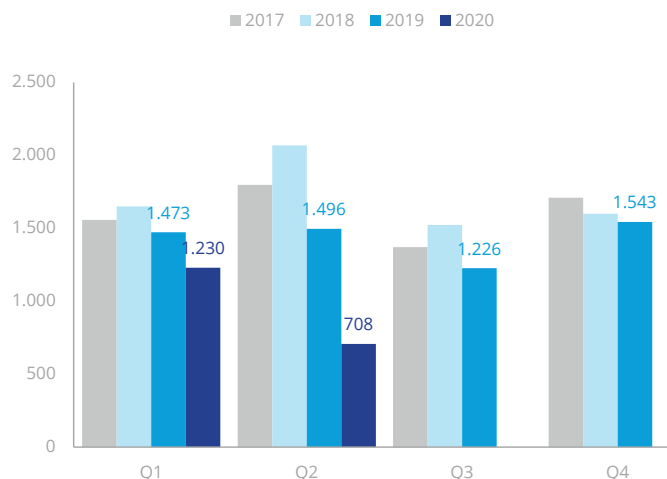
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



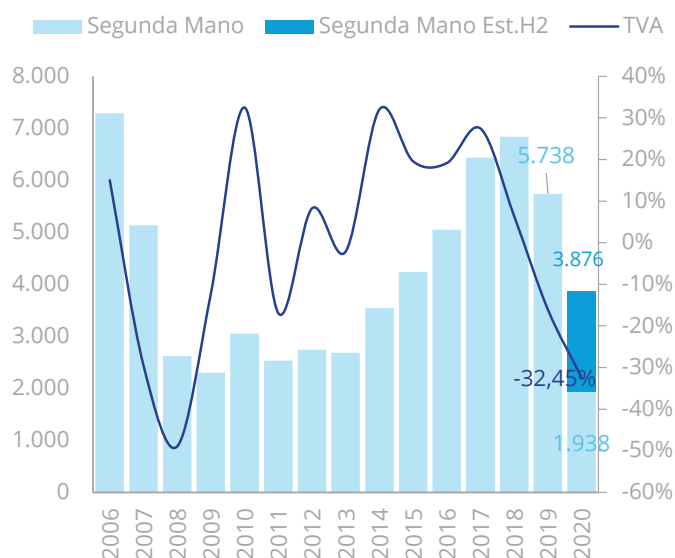
TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M.(\*)



TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.(\*)



EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO(\*)



\* Est.H2: Estimación para del segundo semestre

TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



La ciudad de Málaga registra en el primer semestre un espectacular crecimiento del 28% en transacciones de vivienda nueva, frente al retroceso del -35% de la usada

## 02 Análisis de la población

### Evolución de la población

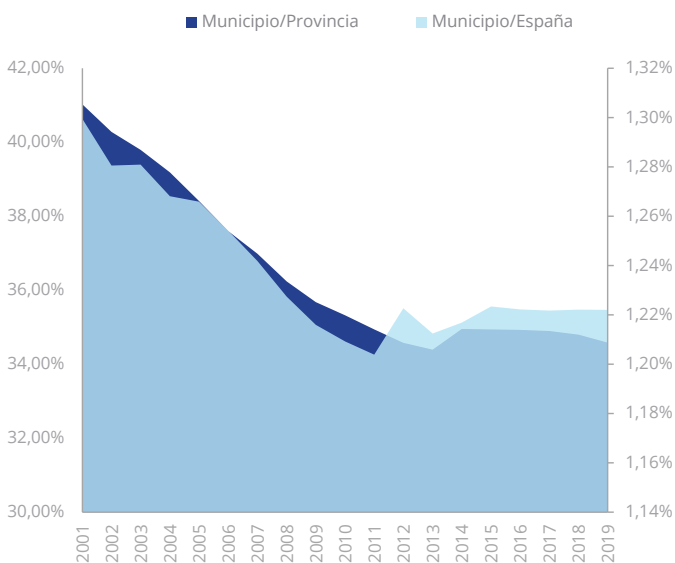
Tanto la provincia como la ciudad de Málaga mantienen una tendencia creciente en cuanto a la llegada de nuevos residentes e incrementos de la población, lo cual demuestra el atractivo de la provincia tanto para nacionales como extranjeros. Las facilidades de comunicación, las infraestructuras básicas (educación, sanidad, ocio, trabajo) o el clima, permiten a Málaga ser una clara alternativa para establecer la residencia y/o trabajar.

El origen de los nuevos residentes es, principalmente de la UE y resto de países de Europa, prefiriendo otras ubicaciones a la capital, aunque la ciudad de Málaga ya representa más del 25% de este mercado.

Aunque la población de la ciudad de Málaga está en continuo crecimiento, su peso respecto a la provincia a disminuido desde el 41% que tenía en 2001 al 34,5% en 2019. La razón es que ciudades como Marbella, Estepona, Alhaurín de la Torre, Benalmádena, Fuengirola, Mijas, Rincón de la Victoria, Torremolinos o Vélez-Málaga, han tenido unos crecimientos extraordinarios de población de entre el 40% y el 125% en apenas 20 años frente al crecimiento del 8,3% que ha tenido la ciudad de Málaga.

Destaca que el rango de edad de la nueva población está entre los 16 y 64, lo que desmitifica que es una provincia para retirarse o jubilarse y que más del 65% de los nuevos residentes llega en edad productiva.

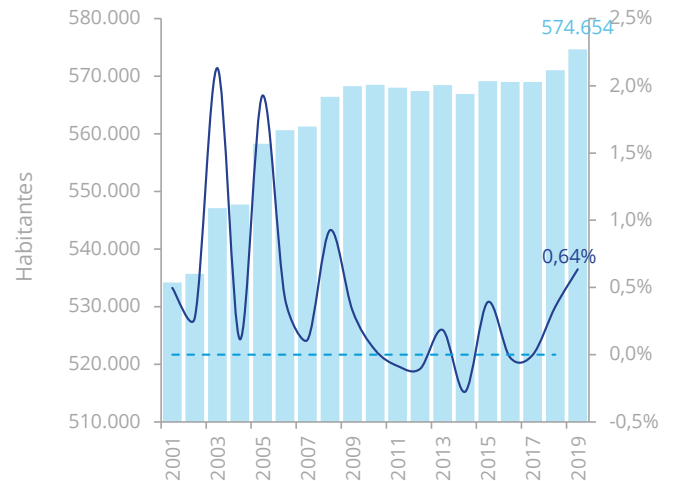
### COMPORTAMIENTO MUNICIPIO FRENTE A PROVINCIA Y PAÍS



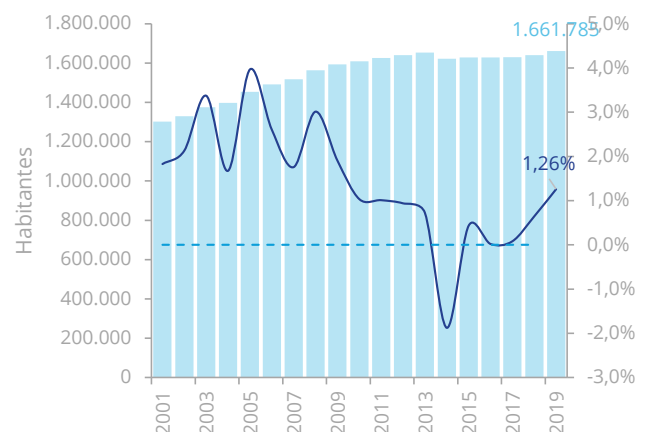
El eje izquierdo representa el % de población del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

### POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MÁLAGA MUNICIPIO)



### POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MÁLAGA PROVINCIA)



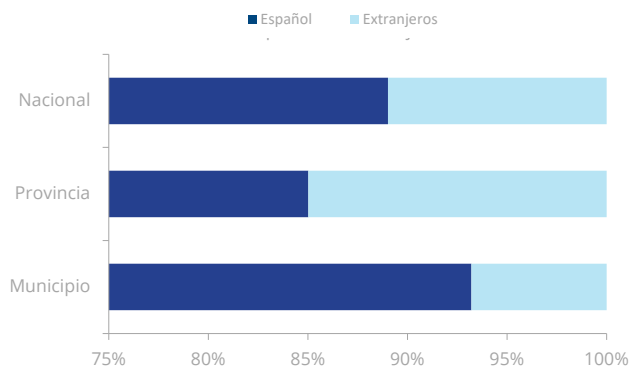
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



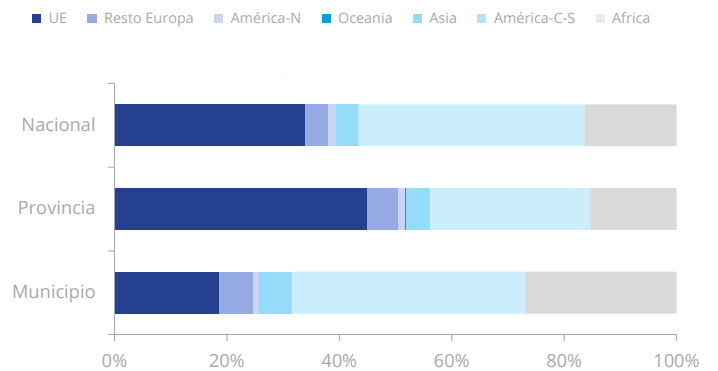


## Características sociológicas de la población

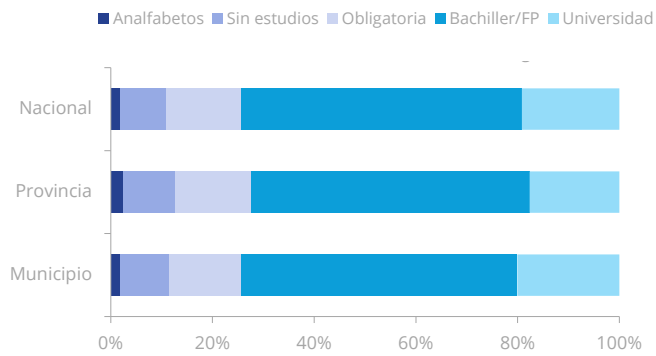
### ORIGEN DE LA POBLACIÓN



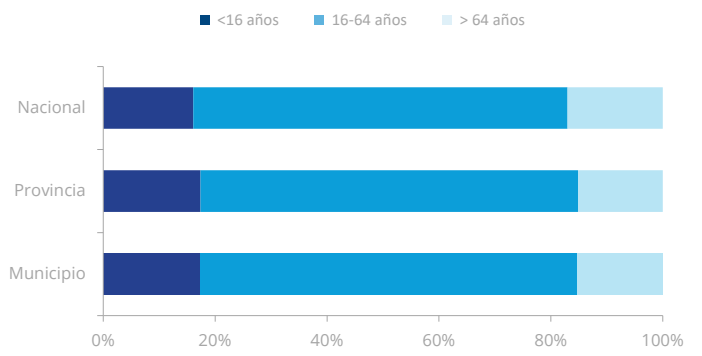
### ORIGEN POBLACIÓN EXTRANJERA



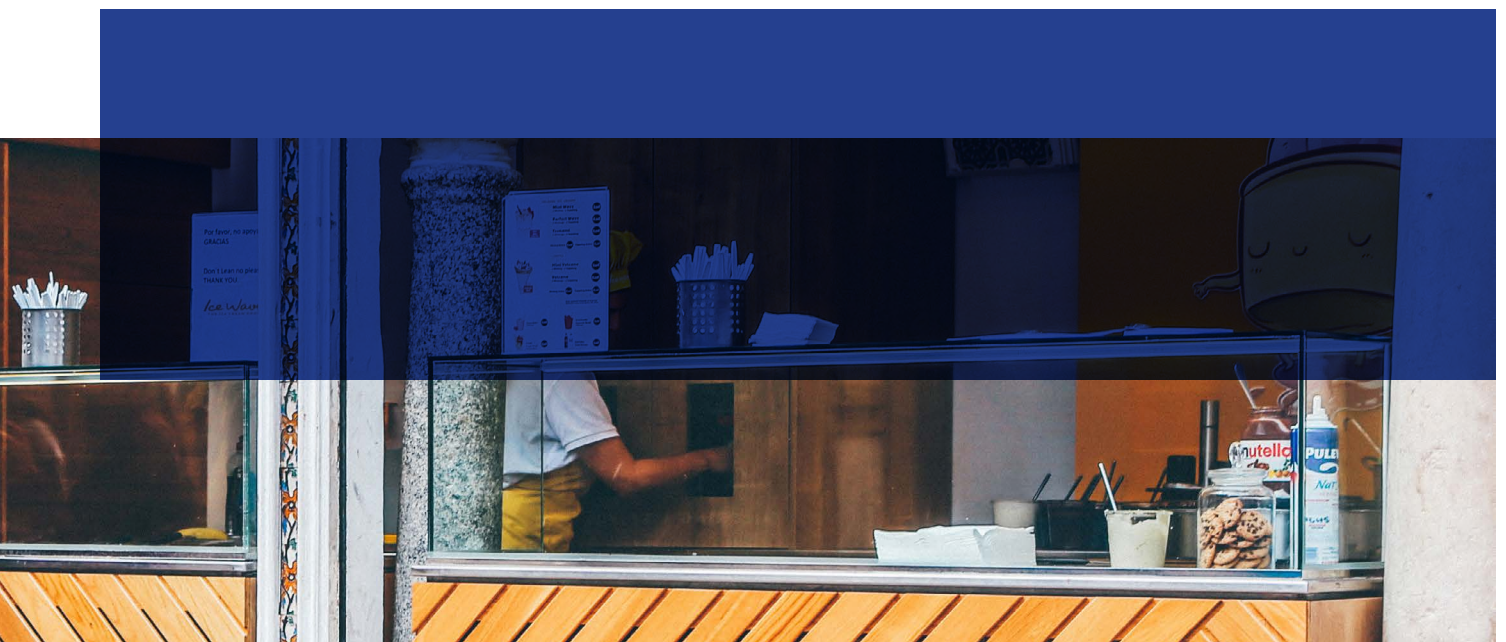
### NIVEL DE ESTUDIOS



### DISTRIBUCIÓN POR EDADES



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



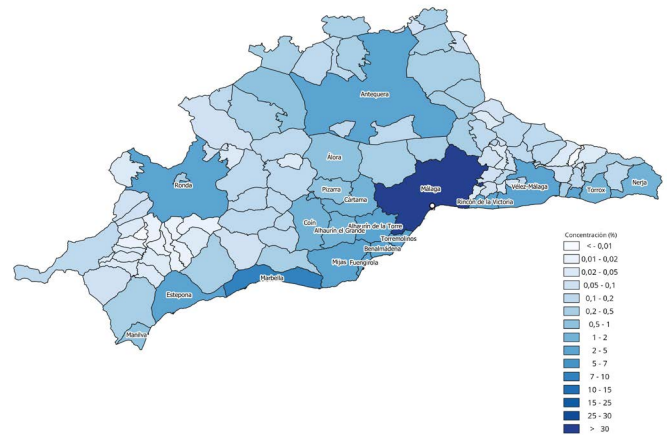
### Concentración de la población por municipio

La población en la provincia de Málaga se concentra fundamentalmente en la ciudad de Málaga (34,6%) y a lo largo de todos los municipios costeros, como son Marbella (8,6%), Mijas (5%), Vélez-Málaga (4,9%) y Fuengirola (4,8%), Torremolinos (4,1%) y otros tantos. Más de un 75% de la población ha elegido estos municipios como lugar de residencia.

Cabe destacar los municipios de Antequera (2,5%) y Ronda (2%), que aún localizándose en zonas muy interiores tienen un porcentaje alto de población respecto del total de la provincia. Otras localidades que tampoco tienen costa como Alhaurín de la Torre (2,5%), Alhaurín el Grande (1,5%) o Cártama (1,6%) también presentan poblaciones significativas en buena parte gracias a la cercanía de la capital y a las zonas turísticas de Torremolinos, Benalmádena, Mijas y Fuengirola.

*Más del 75% de la población se concentra en los municipios de la Costa del Sol.*

*Málaga con un 35% y Marbella con casi un 9% son las ciudades más pobladas*



Top	Municipio	Población	Concentración
1	Málaga	574.654	34,6%
2	Marbella	143.386	8,6%
3	Mijas	82.742	5,0%
4	Vélez-Málaga	81.643	4,9%
5	Fuengirola	80.309	4,8%
6	Torremolinos	68.661	4,1%
7	Estepona	68.286	4,1%
8	Benalmádena	68.128	4,1%
9	Rincón de la Victoria	47.179	2,8%
10	Antequera	41.239	2,5%
11	Alhaurín de la Torre	40.345	2,4%
12	Ronda	33.877	2,0%
13	Cártama	26.259	1,6%
14	Alhaurín el Grande	24.705	1,5%
15	Coín	22.147	1,3%
16	Nerja	21.091	1,3%
17	Torrox	17.234	1,0%
18	Manilva	15.528	0,9%
19	Álora	12.985	0,8%
20	Pizarra	9.226	0,6%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE





### Variación de la población por municipios

El crecimiento de la población de la provincia de Málaga en los últimos 20 años se ha dirigido hacia las localidades de la costa y la zona metropolitana de Málaga. En un futuro no muy lejano percibiremos todas estas zonas como una gran ciudad lineal entre Nerja y Algeciras, con Málaga como centro y capital de esa gran ciudad.

Este crecimiento avanza muchos posibles beneficios para la zona pero desafía a administraciones públicas (nacionales, regionales y locales) a planear qué modelo de ciudad queremos y a los ciudadanos a exigir unas ciudades con servicios de calidad adecuados a las nuevas necesidades de población y que no estrangulen su desarrollo y crecimiento, favoreciendo el desarrollo de sus potencialidades.

Asimismo, esta previsión, ofrece muchas oportunidades de diferentes sectores: residencial, hotelero, terciario, logístico, comercial, sanitario, educativo,

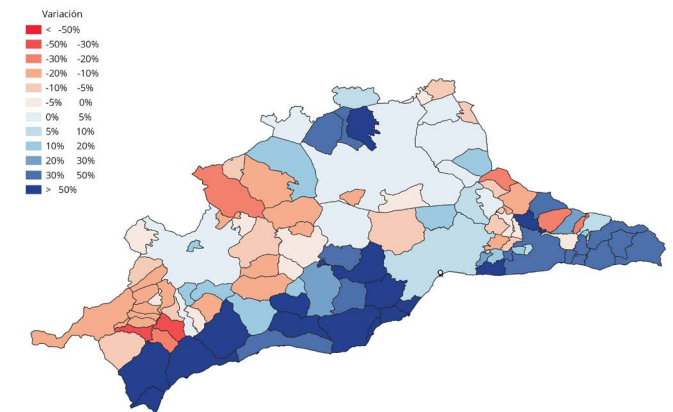
En la cruz de la moneda está el desafío de las zonas con decrecimiento poblacional, principalmente en el interior de la provincia, las cuales afrontarán otros retos que deben ser atendidos por las administraciones.

Los últimos 20 años el crecimiento de la población se ha ido dirigiendo con más intensidad hacia los municipios de la Costa del Sol occidental, pero también hacia los de la costa este, aunque con menos fuerza. En los últimos 5 años se ha mantenido esa tendencia entre las costas aunque algo más equilibrada. Por su parte el interior ha seguido perdiendo población.

*Las ciudades costeras de Málaga son las que experimentan un mayor crecimiento poblacional.*

*En un futuro no muy lejano se percibirá esta zona como una gran ciudad lineal entre Nerja y Algeciras.*

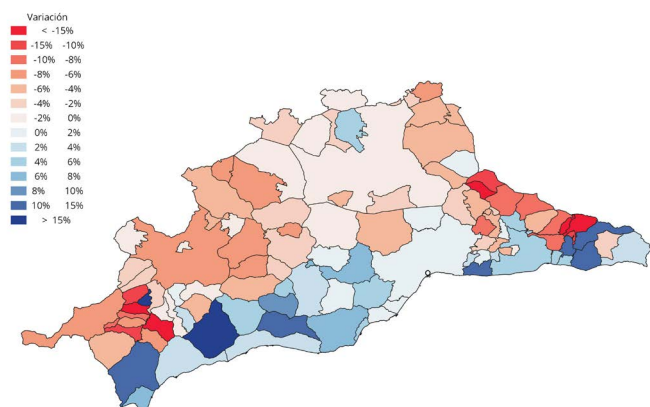
### VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 20 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Manilva	181,9%	10.019	15.528
2	Benalmádena	126,6%	38.069	68.128
3	Rincón de la Victoria	117,2%	25.458	47.179
4	Mijas	110,5%	43.440	82.742
5	Cártama	101,9%	13.255	26.259
6	Alhaurín de la Torre	99,8%	20.153	40.345
7	Torremolinos	75,7%	29.593	68.661
8	Fuengirola	73,1%	33.917	80.309
9	Estepona	68,4%	27.734	68.286
10	Vélez-Málaga	49,0%	26.847	81.643
11	Alhaurín el Grande	46,4%	7.835	24.705
12	Torrox	44,6%	5.315	17.234
13	Marbella	41,8%	42.242	143.386
14	Nerja	34,1%	5.366	21.091
15	Coín	25,6%	4.520	22.147
16	Málaga	8,3%	44.101	574.654
17	Álora	3,3%	420	12.985
18	Antequera	2,0%	806	41.239
19	Ronda	0,2%	71	33.877
20	Sedaví	24,7%	2.046	10.333

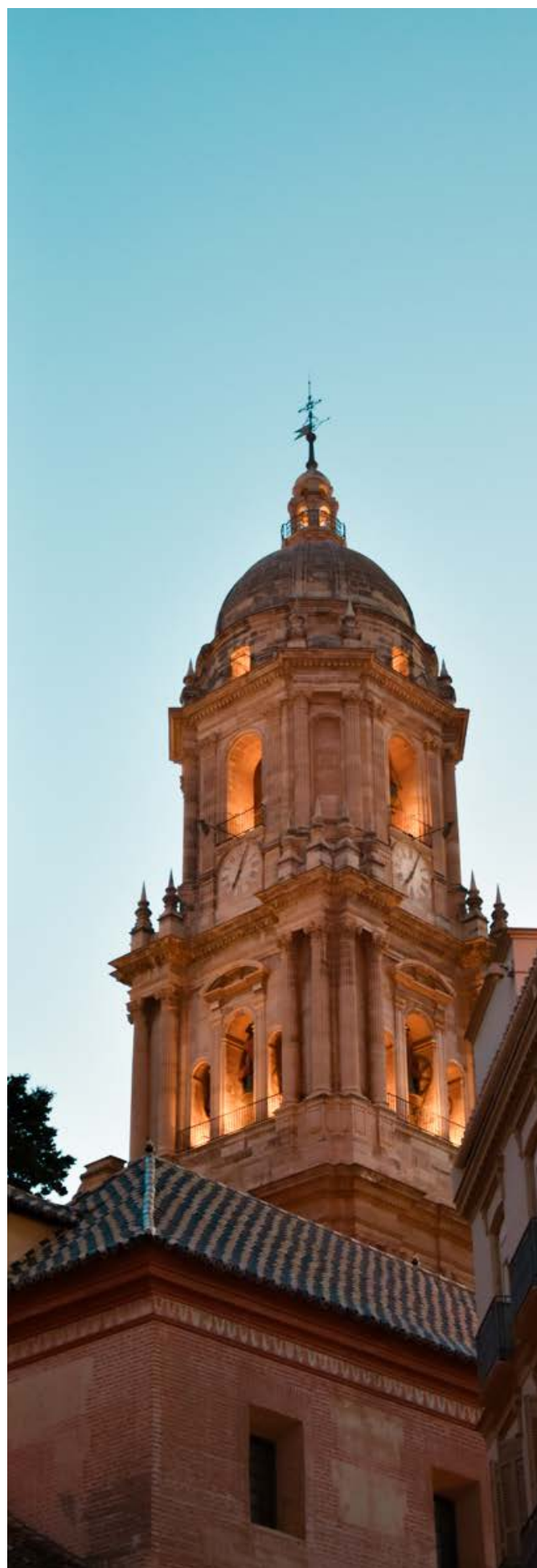
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

### VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 5 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Torrox	11,1%	1.723	17.234
2	Rincón de la Victoria	10,5%	4.491	47.179
3	Cártama	7,9%	1.931	26.259
4	Manilva	7,5%	1.077	15.528
5	Mijas	6,7%	5.221	82.742
6	Fuengirola	5,9%	4.453	80.309
7	Alhaurín de la Torre	5,3%	2.045	40.345
8	Vélez-Málaga	4,9%	3.835	81.643
9	Marbella	3,4%	4.707	143.386
10	Coín	2,8%	594	22.147
11	Estepona	2,6%	1.720	68.286
12	Nerja	2,1%	442	21.091
13	Alhaurín el Grande	2,0%	495	24.705
14	Torremolinos	1,9%	1.308	68.661
15	Benalmádena	1,8%	1.189	68.128
16	Málaga	1,4%	7.741	574.654

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



### Evolución de la tasa de paro en la provincia y en la ciudad de Málaga

La tasa de paro en la provincia de Málaga ha descendido paulatinamente desde el año 2013, llegó a superar el 30%, hasta el 2019 en el que se registró una tasa del 17,7%, el dato mas bajo de los últimos 10 años. A partir del 2019 ha ido aumentando hasta situarse en un 20,1% en el segundo trimestre del 2020.

El impacto de la crisis sanitaria se ha visto reflejado en el mercado laboral. En los 6 primeros meses del año el paro registrado creció en 32.000 personas, lo que ha supuesto un incremento del 20,7% sobre las cifras de diciembre de 2019.

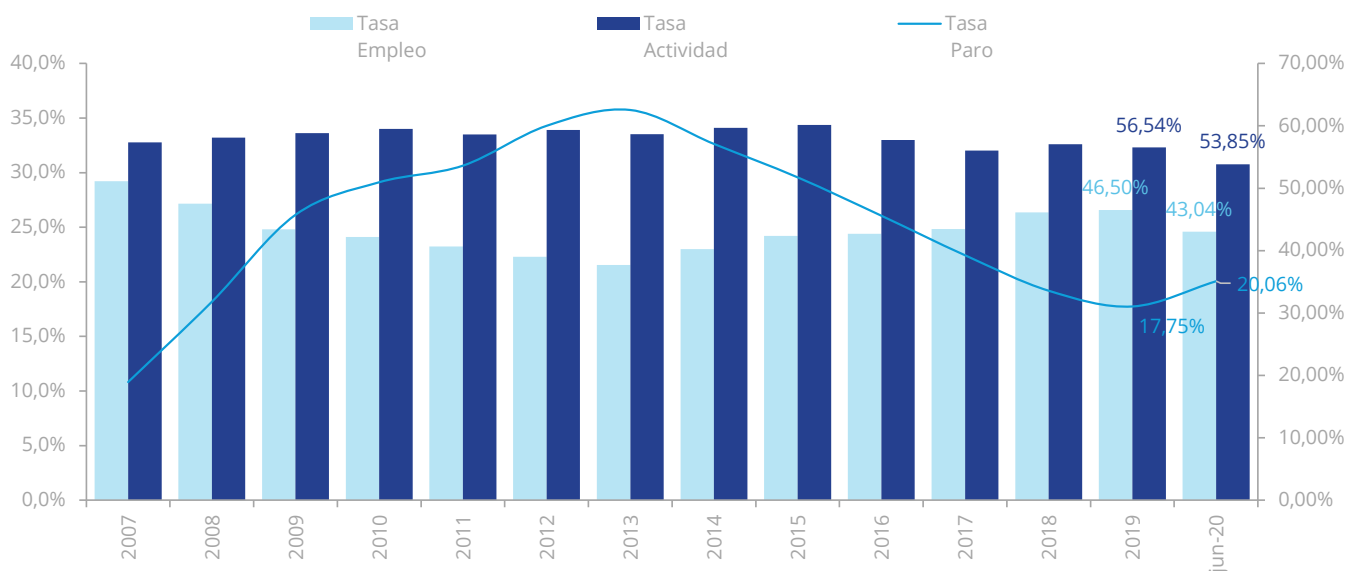
El municipio de Málaga con un 18,3% de tasa de paro presenta mejores cifras que su provincia aunque peores que la media nacional (15,3%). A junio de 2020 registro una cifra de paro de 71.577 personas. Durante los 6 primeros

meses de 2020 se produjo un incremento muy significativo en la cifra de parados registrando 14.000 más, un 24,4% más que en diciembre de 2019.

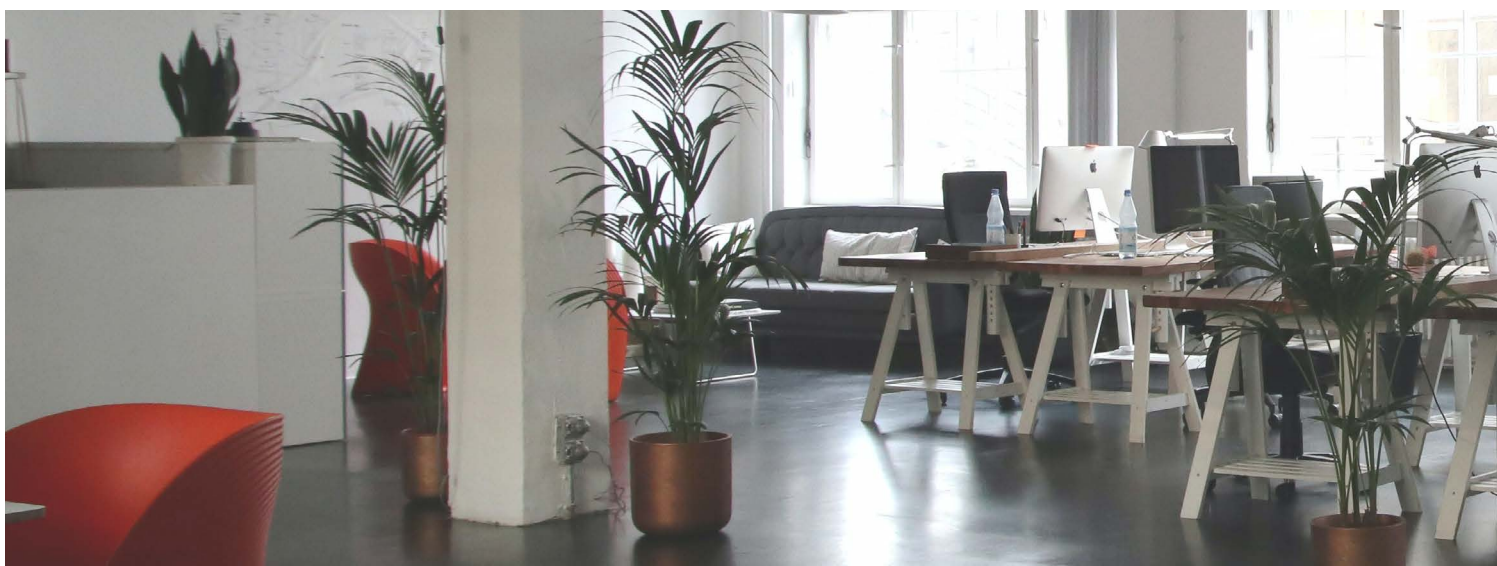
Por otro lado, la ocupación en el segundo trimestre del año 2020 retrocedió un 5,7% en la provincia de Málaga y un 7,4% en su capital respecto al cuarto trimestre de 2019.

La situación actual de incertidumbre no permite ser nada optimistas sobre la evolución del desempleo. Nuestras previsiones apuntan hacia un aumento del paro durante los próximos meses.

### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO, ACTIVIDAD Y EMPLEO EN LA PROVINCIA

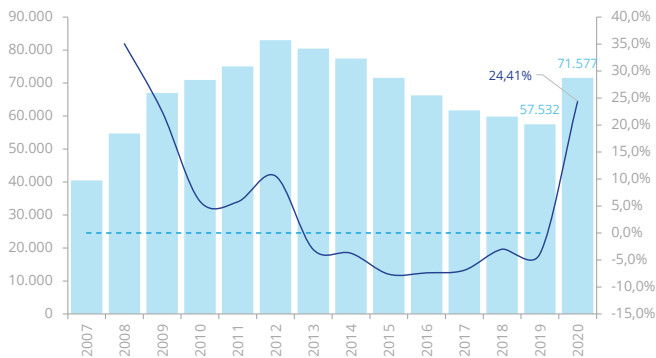


Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

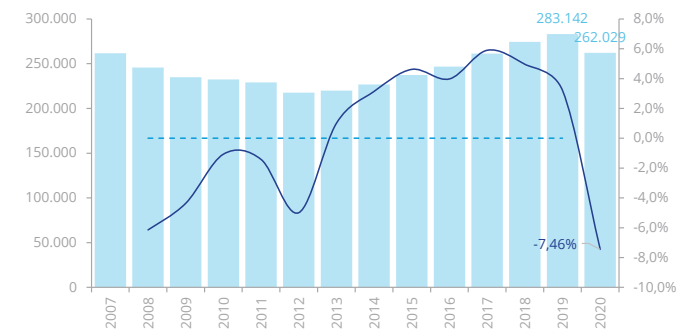




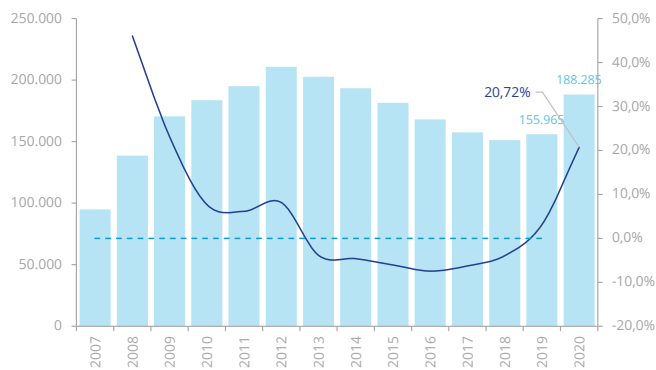
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MÁLAGA MUNICIPIO)**



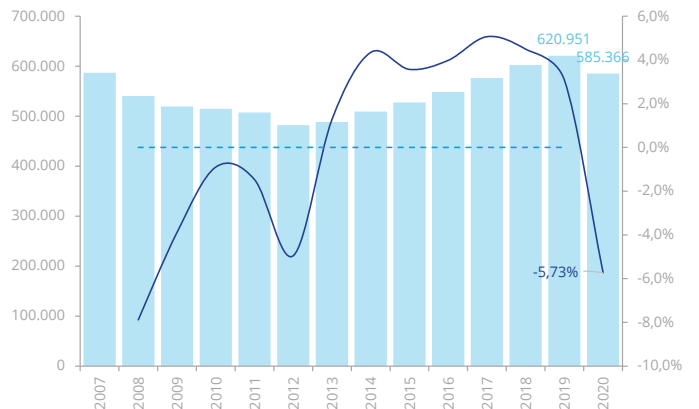
**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MÁLAGA MUNICIPIO)**



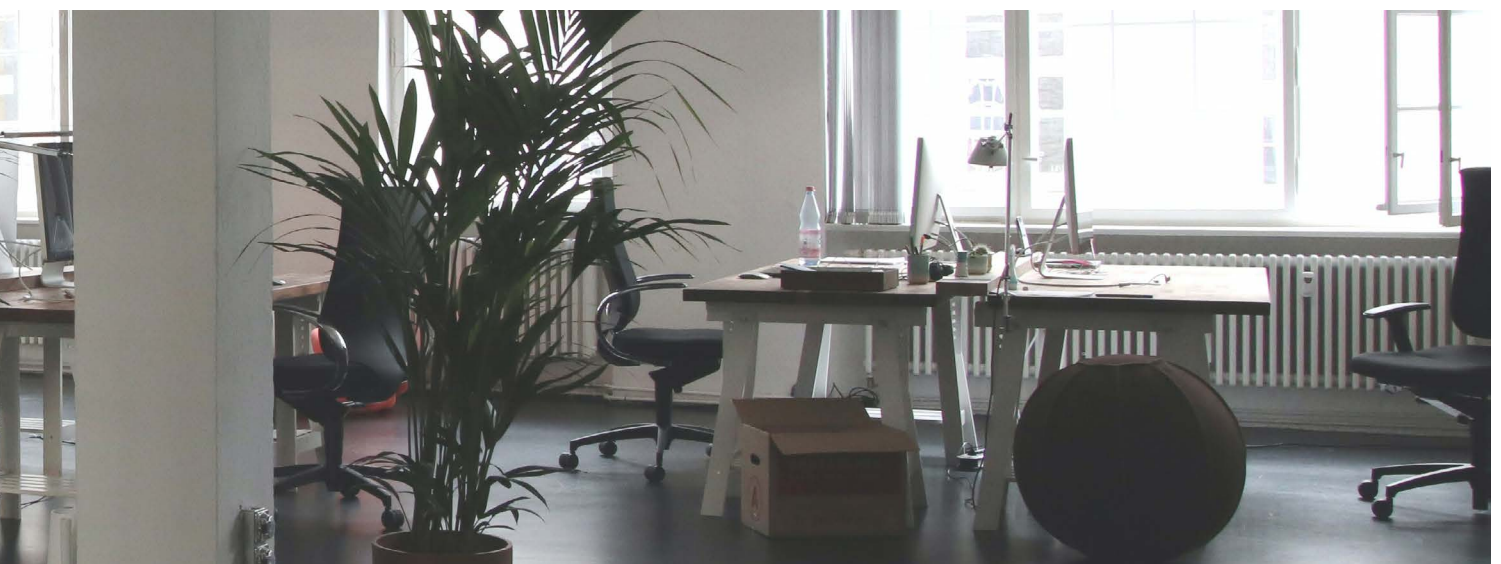
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MÁLAGA PROVINCIA)**



**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (MÁLAGA PROVINCIA)**



Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE



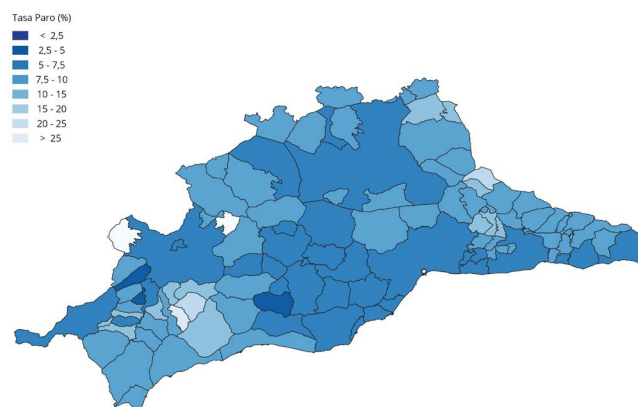
### Tasa de paro y variación por municipios

Se muestran a continuación los mapas coropléticos de la provincia de Málaga con las delimitaciones de sus términos municipales; en el primero se representa en tonos azules la tasa de paro registrado por municipio a julio de 2020 (cuanto más oscuro menos desempleo), y en el segundo se representa la variación que ha experimentado el paro registrado en un año (tonos rojos oscuros mayor incremento de paro y tonos azules oscuros mayor retroceso del desempleo). La tasa de paro indicada mide la relación del número de personas registradas en situación de desempleo y su población activa.

Los municipios con mayor tasa de paro son Alhaurín el Grande (19%), Coín (18,9%), Álora (18,6%), Málaga (18,4%), Nerja (18,2%), Nerja (18,2%), Mijas (17,9%), Cártama (17,8%), Torremolinos (17%) y Benalmádena (17%)

La crisis del covid ha afectado de lleno al mercado laboral en Málaga. La mayor parte de los municipios han tenido incrementos del paro superiores al 15% en un año, pero los municipios situados en zonas turísticas han sido los más castigados con incrementos entre el 25% y casi el 60%. Algunos ejemplos son; Benalmádena (58%), Nerja (55,9%), Marbella (52,2%), Mijas (50,7%), Fuengirola (50,1%) y Torremolinos (49%).

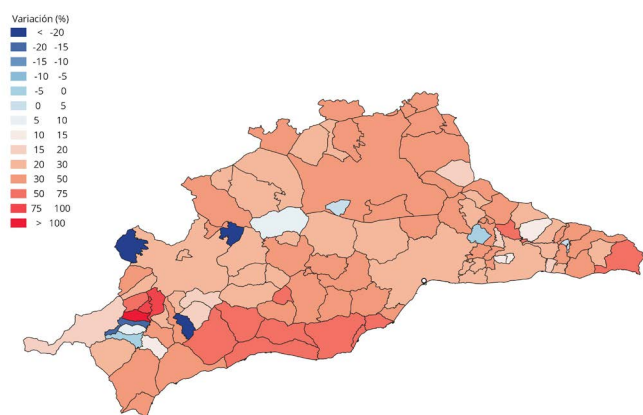
### TASA DE PARO POR MUNICIPIO



Top	Población	Tasa Paro	Incremento	Paro registrado
1	Alhaurín el Grande	19,04%	30,1%	2.989
2	Coín	18,90%	36,5%	2.694
3	Álora	18,66%	20,6%	1.620
4	Málaga	18,35%	25,2%	69.316
5	Nerja	18,24%	55,9%	2.515
6	Mijas	17,90%	50,7%	8.880
7	Cártama	17,79%	30,3%	2.828
8	Torremolinos	17,01%	49,2%	7.755
9	Benalmádena	17,00%	58,0%	7.260
10	Alhaurín de la Torre	16,85%	36,3%	4.217
11	Ronda	16,39%	23,8%	3.939
12	Vélez-Málaga	16,38%	25,5%	8.506
13	Fuengirola	16,26%	50,2%	7.828
14	Torrox	16,11%	46,2%	1.671
15	Rincón de la Victoria	15,33%	30,0%	4.329
16	Antequera	15,11%	31,6%	4.167
17	Estepona	14,86%	44,1%	6.441
18	Marbella	14,73%	52,2%	13.885
19	Manilva	14,46%	46,4%	1.351

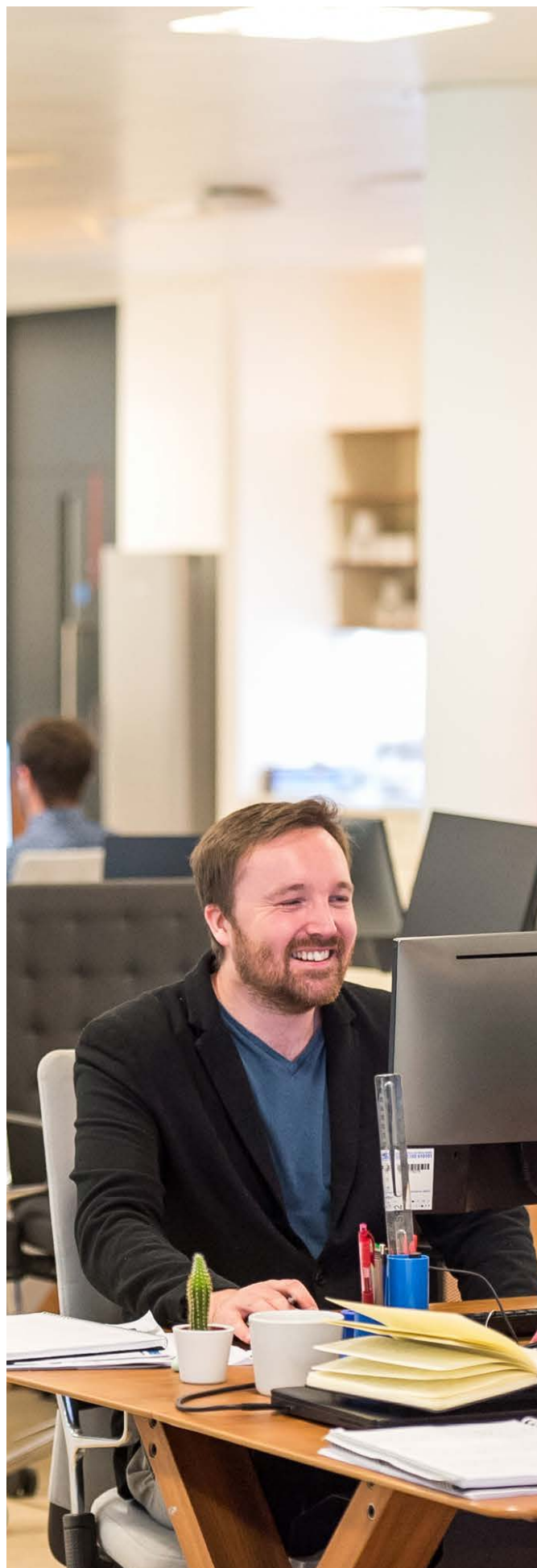
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

## VARIACIÓN ANUAL DE LA TASA DE PARO



Top	Población	Incremento	Tasa Paro	Paro registrado
1	Benalmádena	58,0%	17,00%	7.260
2	Nerja	55,9%	18,24%	2.515
3	Marbella	52,2%	14,73%	13.885
4	Mijas	50,7%	17,90%	8.880
5	Fuengirola	50,2%	16,26%	7.828
6	Torremolinos	49,2%	17,01%	7.755
7	Manilva	46,4%	14,46%	1.351
8	Torrox	46,2%	16,11%	1.671
9	Estepona	44,1%	14,86%	6.441
10	Coín	36,5%	18,90%	2.694
11	Alhaurín de la Torre	36,3%	16,85%	4.217
12	Antequera	31,6%	15,11%	4.167
13	Cártama	30,3%	17,79%	2.828
14	Alhaurín el Grande	30,1%	19,04%	2.989
15	Rincón de la Victoria	30,0%	15,33%	4.329
16	Vélez-Málaga	25,5%	16,38%	8.506
17	Málaga	25,2%	18,35%	69.316
18	Ronda	23,8%	16,39%	3.939
19	Álora	20,6%	18,66%	1.620

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE





## 04 Producción de vivienda

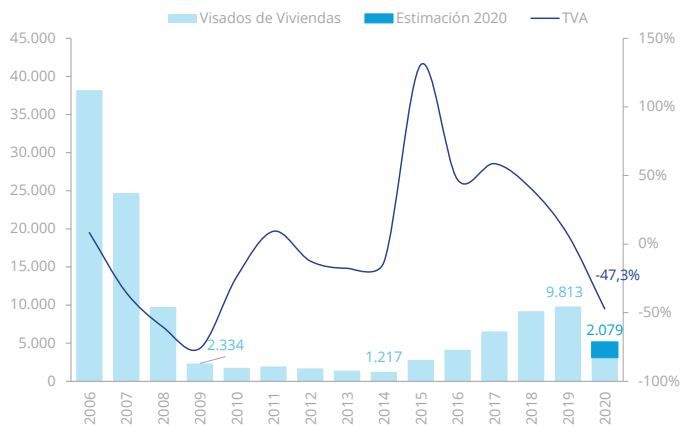
### Evolución de la actividad

En el primer semestre de 2020 son entregadas muchas viviendas de los proyectos que se habían iniciado años atrás, un 36,8% más respecto a la media del año anterior. En cambio, las viviendas proyectadas retroceden un 37% con 3.094 visados registrados, pero la mayor contracción se produce con las viviendas iniciadas que descienden un 52,6%, sólo se iniciaron 2.078 viviendas. Los promotores son conscientes de la incertidumbre que ha generado en el mercado la crisis sanitaria y algunos prefieren retrasar la salida de algunos proyectos.

	Terminadas	Visados	Iniciadas
H1 2020	2.942	3.094	2.078
2019	4.302	9.813	8.770
Variación*	36,8%	-37%	-52,6%

\*H1 2020 vs el promedio de 2019

### EVOLUCIÓN DE VISADOS DE VIVIENDA



Tras la crisis del 2008 la actividad promotora casi desapareció hasta alcanzar un mínimo en 2014, año en el que apenas se visan 1.217 viviendas, desde entonces la actividad ha venido creciendo de una manera intensa y constante hasta 2019. En el año 2019 se alcanzaron 9.813 visados de viviendas, mejorando levemente la cifra del año 2008 que había registrado 9.760, sin embargo es importante destacar que esta cifra sólo representa el 26% de la actividad del año 2006, en el que se llegaron a visar 38 mil viviendas en plena burbuja inmobiliaria.

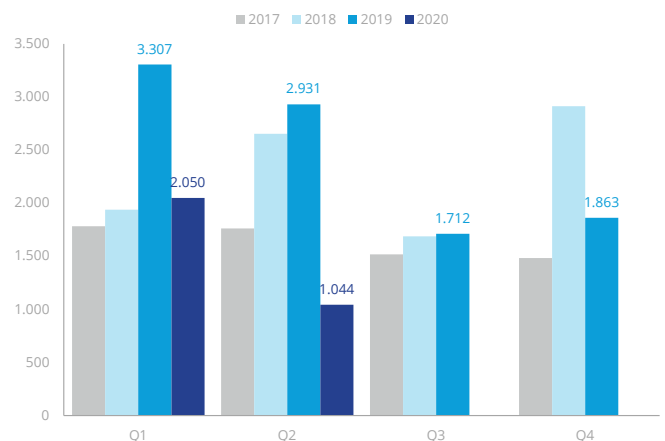
Est.H2: Estimación para del segundo semestre

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

La actividad en el primer trimestre de 2020 apenas se vio afectada por la pandemia, sólo se contrajo un 2% respecto al trimestre anterior, su retroceso estaba en línea con la tendencia decreciente del tercer y cuarto trimestre de 2019. Los promotores eran conscientes de que durante el primer y segundo trimestre la absorción de vivienda no llegó a cubrir el producto que salía a mercado, por lo que posiblemente redujeron el ritmo de producción.

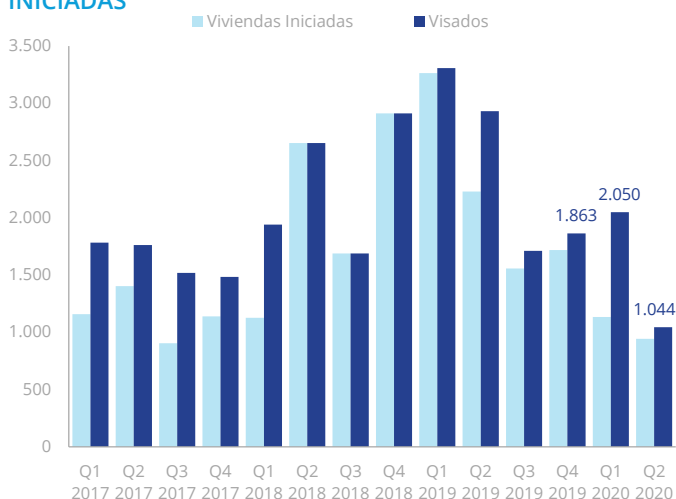
Sin embargo, el 2º trimestre sí que ha estado afectado por la crisis sanitaria, el número de visados cayó a 1.044, un 49% menos que el trimestre anterior y un 64% menos respecto al segundo trimestre de 2019.

### COMPARATIVA DEL N° VISADOS POR TRIMESTRE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

### EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE VISADOS Y VIVIENDAS INICIADAS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

En el primer trimestre del año 2020, se observa que el “gap” entre las viviendas visadas y las iniciadas aumentó considerablemente, todo apunta a que ha podido haber algún cambio de estrategia en los planes de negocio de algunos promotores que a la vista de las primeras informaciones de la pandemia e incertidumbres que estaban generando, han podido decidir postponer para un poco más adelante el inicio de obras.

De la anterior crisis se ha aprendido mucho, ha habido muchos cambios de players y se ha profesionalizado un sector de la promoción que durante estos últimos años ha actuado con mucha prudencia y cautela, analizando la absorción, la demanda y consolidando preventas antes de iniciar la construcción. Creemos que va a seguir en esa línea, es por ello que, a tenor de una demanda decreciente, nuestras previsiones para 2020 y 2021 apuntan a una reducción del nº de visados y al retraso de determinados proyectos. Estimamos que este año 2020 se puedan alcanzar los 5 mil visados de viviendas, con una contracción de la actividad del 47% respecto al año anterior.





## La absorción

Los años 2017 y 2018 el mercado gozaba de muy buena salud con absorciones del 93% y 133% respectivamente. Sin embargo en 2019 la producción de vivienda comenzó a superar la demanda y cerró el año con una absorción del 85%, produciendo 641 unidades más de las que se habían transaccionado.

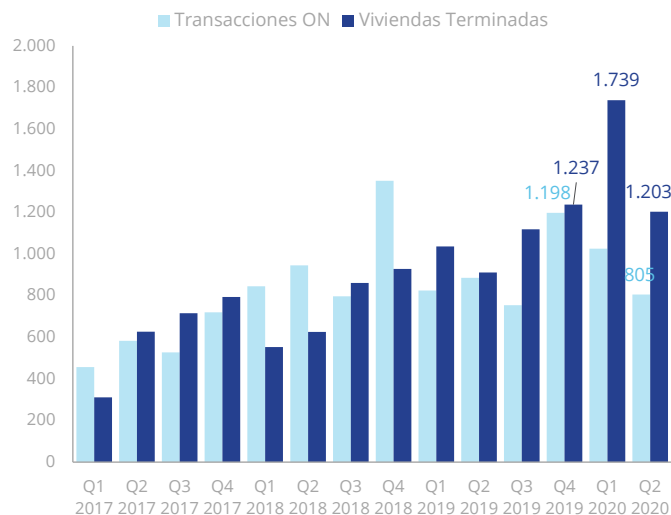
En el primer semestre de 2020, la situación ha empeorado considerablemente muy afectada por la crisis del covid, el ritmo de entregas de viviendas fue muy intenso (2.942 unidades en el 1er semestre) y aunque la demanda creció un 7% no fue suficiente y la absorción descendió al 62%, acumulando en año y medio una diferencia teórica entre viviendas entregadas y vendidas de 1.752 unidades. Nuestras perspectivas a corto plazo, dada la situación de incertidumbre económica-laboral de las familias y la situación desfavorable de la demanda extranjera, apuntan hacia un escenario con una demanda más débil. Habrá que esperar a que se solucione la crisis sanitaria para que la demanda cambie de rumbo y vuelva a crecer con fuerza.

	Absorción	Viviendas Terminadas	Transacciones O.N.
H1 2020	62%	2.942	1.830
2019	85%	4.302	3.661
2018	133%	2.966	3.938
2017	93%	2.445	2.2284

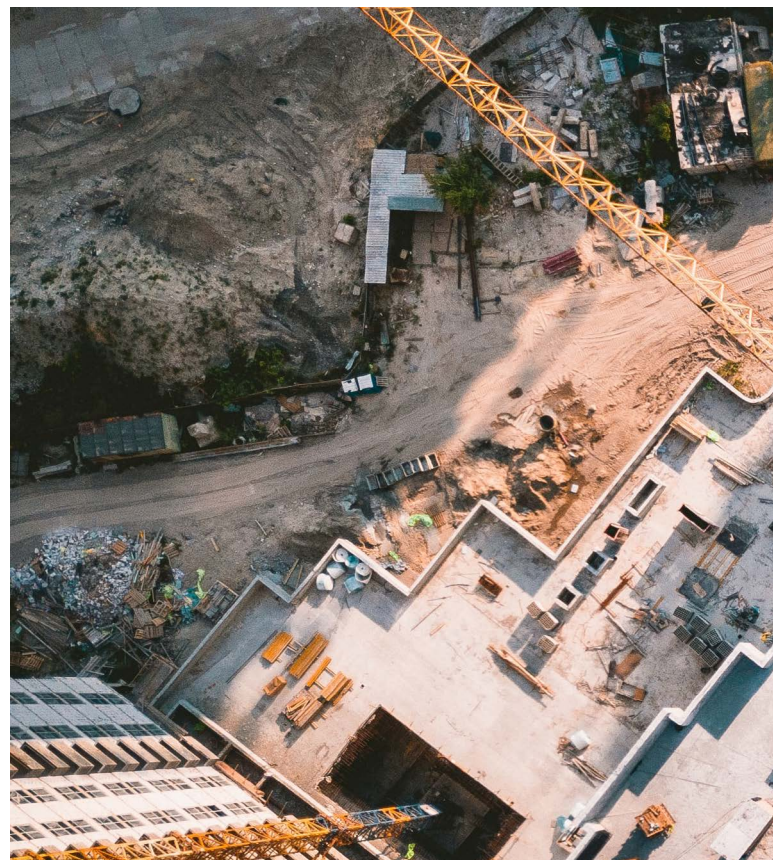
## EVOLUCIÓN DE LA ABSORCIÓN EN LA PROVINCIA DE MÁLAGA



## TRANSACCIONES Y VIVIENDAS TERMINADAS EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento



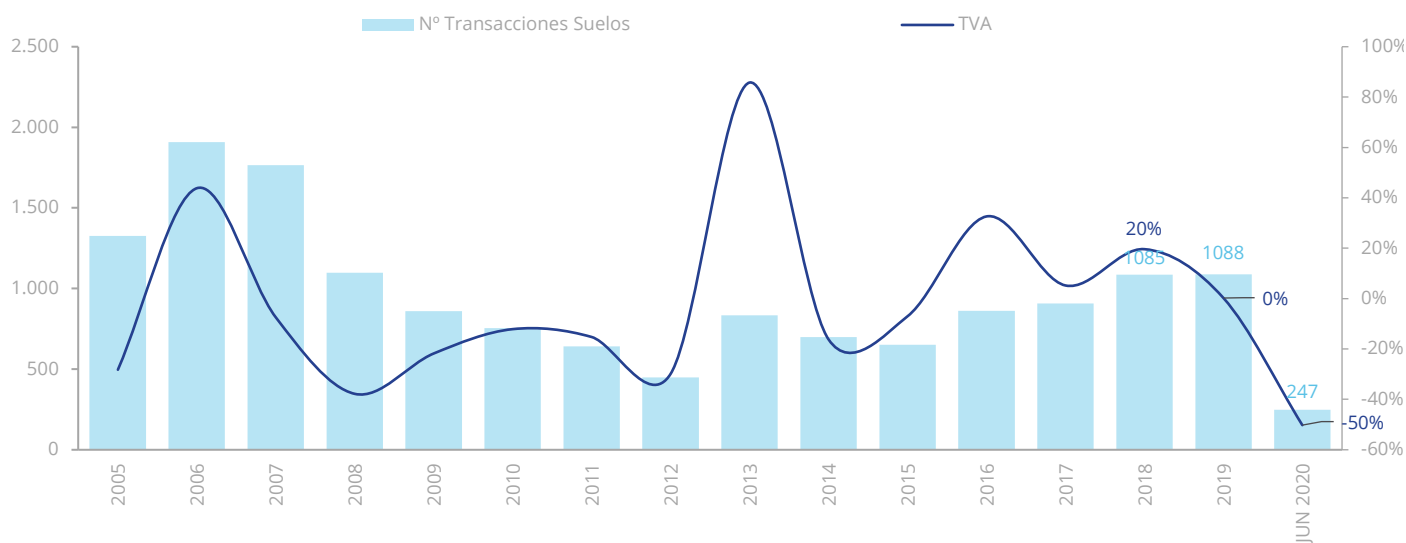


### Transacciones de suelo

Las transacciones de suelo en el primer semestre de 2020 se redujeron un 50% respecto el mismo periodo del año anterior. El primer trimestre ya tuvo un mal comportamiento con descensos importantes respecto al trimestre anterior, el nivel de precios alcanzado en algunos suelo y el exceso de producción pudieron afectar algo, no obstante es verdaderamente en el segundo trimestre, en plena pandemia, cuando se produce la mayor contracción.

Hasta que no mejore la demanda de vivienda no esperamos cambios significativos el comportamiento del mercado de suelo, y posiblemente encontraremos precios más ajustados antes de que esto suceda.

### EVOLUCIÓN DEL N° DE TRANSACCIONES DE SUELOS



TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE y del Ministerio de Fomento



## 05 Mercado hipotecario de viviendas

La constitución de hipotecas en el primer semestre de 2020 también se ha visto afectado por la pandemia. Se ha pasado de 9.512 hipotecas en el primer semestre del año 2019 a 8.407 en 2020, que representa un retroceso del 11%, sin embargo ha sido mucho menor que el que ha tenido las transacciones de viviendas en ese mismo periodo que fue de 33%. Esto se explica porque este año se ha recurrido más a la financiación para poder materializar la compra de vivienda. En el año 2018 el número de hipotecas constituidas representó un 53% del total de transacciones, en 2019 fue del 59% y ahora en el primer semestre de 2020 ha sido del 80%.

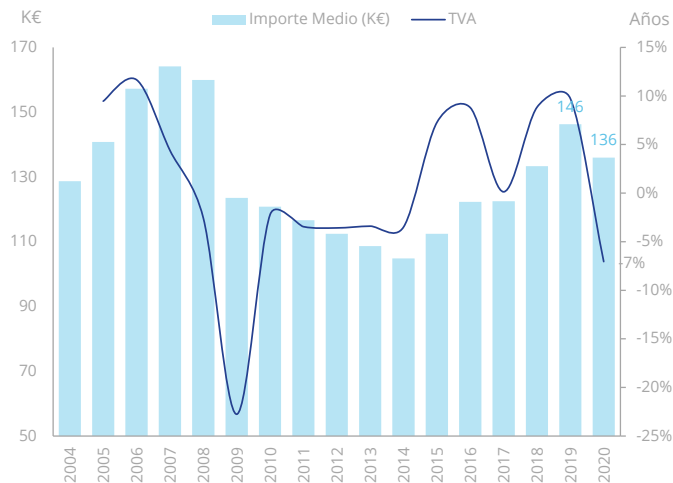
Si observamos el comportamiento por trimestres, en el Q1 de 2020 se constituyeron 4.981 hipotecas, que representó

75% de las transacciones de viviendas, y en el Q2 la cifra de préstamos retrocedió a 3.426 pero la cuota sobre transacciones se elevó al 88%.

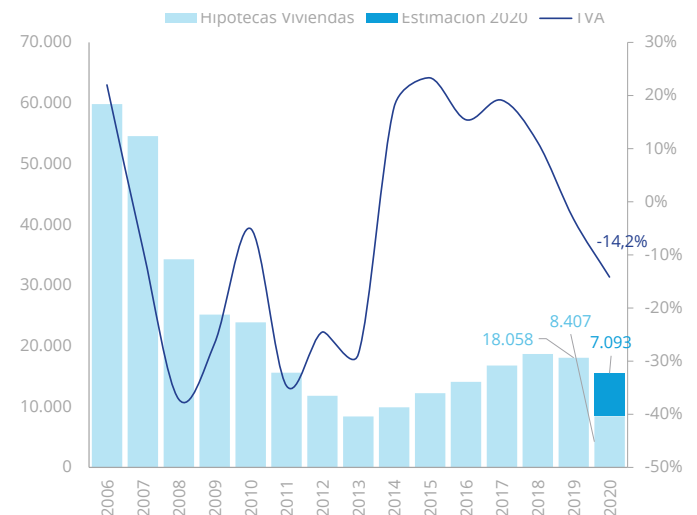
Para el resto del año esperamos se siga manteniendo esta tendencia y estimamos una cifra aproximada en torno a 15 mil préstamos constituidos para cierre del año 2020, que supondría un retroceso del 14,2% respecto al año 2019.

En junio de 2020 el importe medio de las hipotecas de viviendas se situó en 136 K€, esto supone una disminución del 7,1% respecto a la media del año 2019.

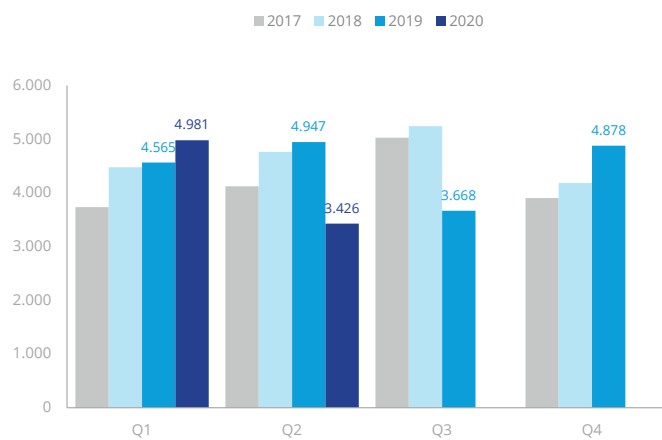
### IMPORTE MEDIO (K€) – TVA



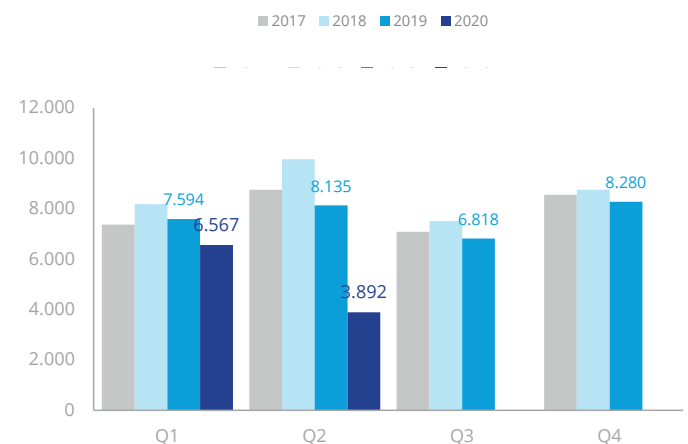
### EVOLUCIÓN N° DE HIPOTECAS



### HIPOTECAS DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



TVA: Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE







### Precio medio tasado y precios medios de oferta en venta y renta

Tras una progresiva recuperación de precios desde mínimos de 2014 con niveles en 1.550 €/m<sup>2</sup>, los precios medios de oferta en venta han alcanzado su nivel máximo en el primer semestre de 2020, con más de un 30% de crecimiento y con precios medios de 2.140 €/m<sup>2</sup> para Málaga capital y de 2.217 €/m<sup>2</sup> para el conjunto de la provincia. Se percibe cierto agotamiento en el precio, incluso en la ciudad de Málaga los precios retroceden sobre su máximo situándose en el mes de agosto en 2.115 €/m<sup>2</sup>. No obstante recientemente (septiembre) hemos realizado un estudio con los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios excluyendo los más antiguos, con la idea de evaluar la tendencia real, y hemos detectado retrocesos próximos al 9% en el municipio de Málaga en los precios de oferta de segunda mano de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación.

Por su parte, el precio tasado también presenta cierto agotamiento incluso se puede observar un cierto retroceso de precios en segundo trimestre del año 2020 respecto al primer trimestre, tanto en obra nueva como en vivienda usada y en el Municipio como en la provincia de Málaga.

Como consecuencia del crecimiento de Málaga y del atractivo que tiene para trabajadores de fuera de la ciudad, los precios de oferta de alquiler han sufrido un incremento progresivo

similar al de venta pero con algo más de intensidad. Lógicamente el primer paso para llegar a una ciudad es el alquiler. En ciudades donde este mercado es residual, la oferta escasa y de poca calidad, las rentas son bajas. Conforme la demanda presiona, la oferta mejora y las rentas suben.

Si además unimos el atractivo de Málaga ciudad como reclamo turístico y la proliferación de apartamentos turísticos, se explica bien el crecimiento de rentas en la ciudad, amortiguada en los últimos meses por el coronavirus.

En 2014 las rentas de oferta de alquiler alcanzaron un suelo de 6,6 €/m<sup>2</sup>/mes y en el 1er semestre de 2020 lograron un máximo de 10,4 €/m<sup>2</sup>/mes en la ciudad de Málaga. El crecimiento fue de más de un 50%, muy superior al experimentado por los precios de venta (30%).

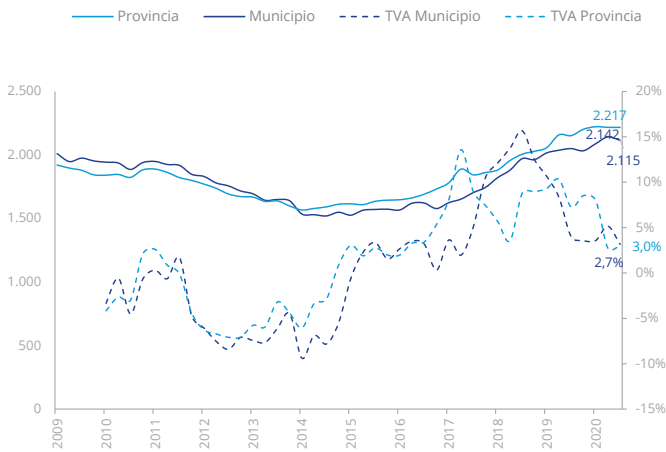
Sin embargo se han empezado a observar contracciones del precio medio de oferta de alquiler del 5% desde sus máximos, en el mes de agosto la renta media retrocedió a 9,9 €/m<sup>2</sup>/mes.

*Los precios medios de renta y venta se encuentran en niveles máximos de los últimos 10 años.*

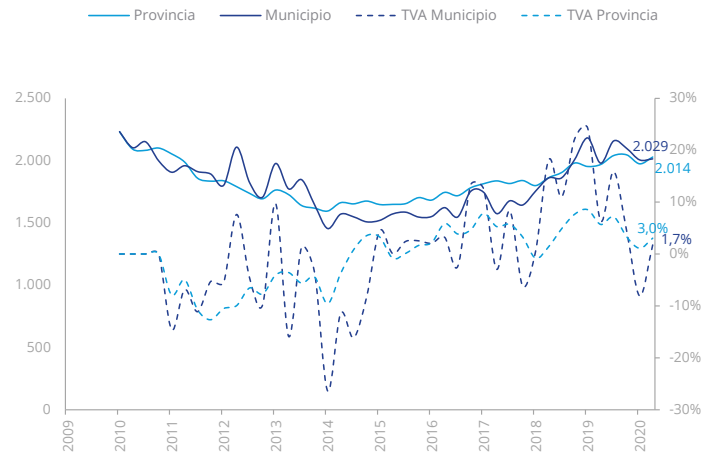
*Los precios de oferta en alquiler han crecido un 50% desde sus mínimos en 2014*



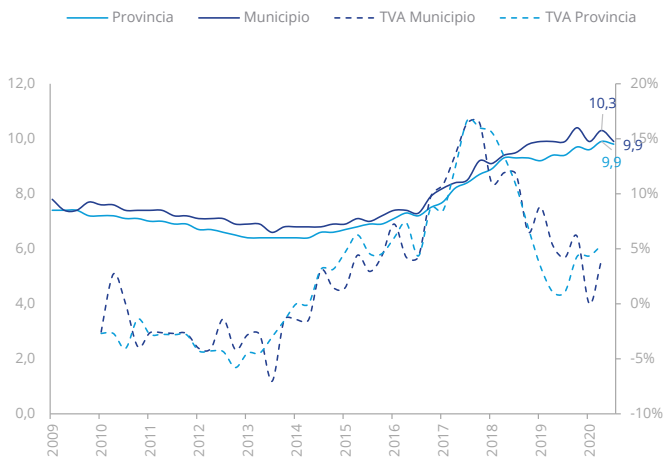
### EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN VENTA



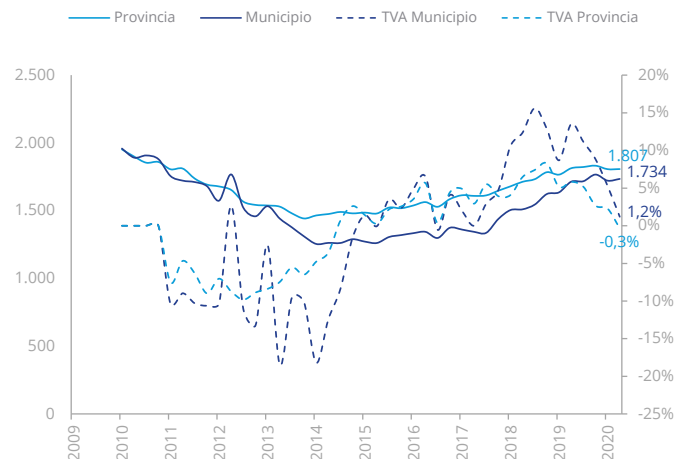
### EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE OBRA NUEVA



### EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN ALQUILER



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE SEGUNDA MANO



TVA: Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento y de portales inmobiliarios



## Importes y precios medios de cierre

A partir de los datos relativos a transacciones reales de viviendas que publica el Ministerio de Fomento hemos elaborado las series históricas de importes y precios medios de transacciones de viviendas de segunda mano y obra nueva tanto en la provincia como en la ciudad de Málaga. Si bien hay que tener cierta cautela con estos datos por la heterogeneidad y el tamaño de la muestra con los que se han elaborado, nos puede dar una información muy valiosa sobre la tendencia del mercado.

En el primer semestre de 2020, en la ciudad de Málaga el importe medio de transacciones reales de obra nueva se situó en 255.000 € y en segunda mano en 170.000 €, en ambos casos ligeramente superior al año pasado. Los importes medios en la provincia son superiores al de la ciudad, debido fundamentalmente al empuje del Triángulo de Oro de la Costa del Sol y el mercado high end que tiene la costa y del que carece todavía la capital.

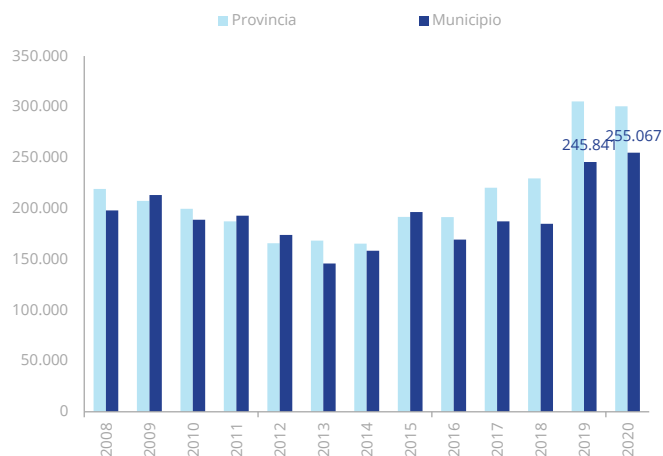
Los precios medios de cierre en la provincia se sitúan en 2.125€/m<sup>2</sup> para obra nueva y 1.810 en segunda mano con un descuento de del 15% sobre los precios de oferta.

La primera conclusión que vemos es la diferencia en los precios de venta de segunda mano y de obra nueva: la edad de la vivienda, la necesidad de reforma, los servicios comunes de las promociones,... son factores que influyen en un precio de segunda mano inferior a los de obra nueva para productos similares en tamaño y ubicación parecida.

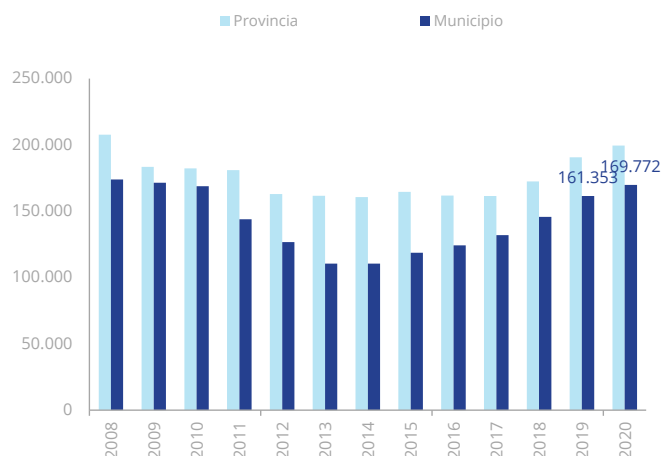
En la ciudad de Málaga los precios medios de cierre se situaron en torno a 1.800 €/m<sup>2</sup> las viviendas de obra nueva y 1.700 €/m<sup>2</sup> la vivienda de segunda mano.

Vemos unos crecimientos más homogéneos y contenidos tanto en Málaga como en la costa, con algunos síntomas de agotamiento en los precios

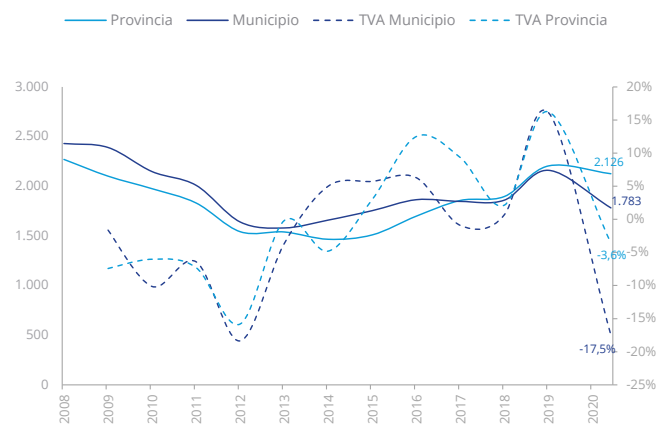
### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN OBRA NUEVA



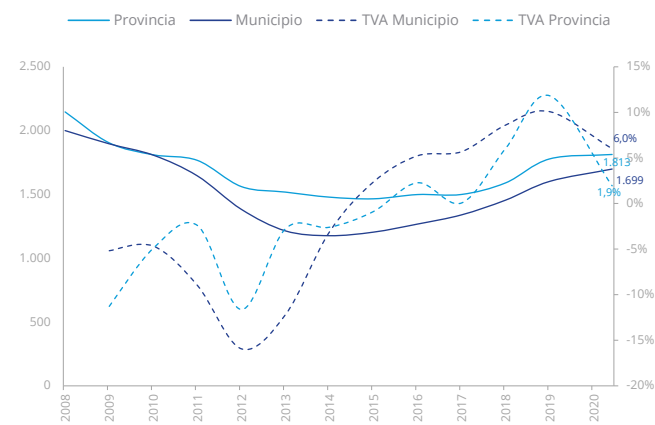
### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN SEGUNDA MANO



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN OBRA NUEVA



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN SEGUNDA MANO



TVA:Tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento





## 06 Mercado residencial

### Mercado de obra nueva en venta

Los distritos con precios medios por debajo de la media de la ciudad son cuatro y representan un 20% de la oferta de Obra Nueva de la ciudad: Cruz de Humilladero (1,3% de la oferta y precio medio de 1.980 €/m<sup>2</sup>): zona con oferta escasa y casi irrelevante dentro del mercado de la ciudad. Churriana (7,8% de la oferta y precio medio de 2.000 €/m<sup>2</sup>): zona alternativa a otras localizaciones de Málaga, donde a cambio de estar en zona periférica, se disfruta de una vivienda tipo similar a la de zonas como Teatinos. Campanillas (1,3% de la oferta y precio medio de 1.750 €/m<sup>2</sup>): zona más alejada del centro y con muy poca oferta de ON, es el distrito donde se puede encontrar una vivienda de ON más económica. Puerto de la Torre (10,4% de la oferta y precio medio de 2.110 €/m<sup>2</sup>): competencia de Teatinos, buenas conexiones y un público cautivo residente en la zona que valora espacios amplios y tranquilidad. Ha sufrido una importante transformación en los últimos años mejorando la oferta que había.

Por el contrario, los barrios con precios medios más elevados son: Málaga Este (24,7% de la oferta y precio medio de 3.320 €/m<sup>2</sup>): precios alcanzados por los desarrollos de colinas del Limonar y por pequeñas promociones en zona baja del limonar y Pedregalejo que, orientada a un segmento más alto del mercado que pueden asimilar precios más altos a cambio de una vivienda en la que tradicionalmente ha sido la zona noble de la ciudad. Carretera de Cádiz (14,3% de la oferta y precio medio de 3.520 €/m<sup>2</sup>): estos precios se alcanzan por el impacto que las promociones del paseo marítimo está teniendo en los precios medios. De hecho, en esta zona es donde se establece el precio máximo de la ciudad (9.160 €/m<sup>2</sup>), siendo un caso puntual. Estas dos zonas ofertan casi el 40% de la oferta de obra nueva de la ciudad.

Los otros tres distritos con relevancia desde el punto de vista de la actividad y los precios son el Distrito Centro y Teatinos: Distrito Centro (14,3% de la oferta y 2.960 €/m<sup>2</sup> de precio medio): impulsado por las rehabilitaciones principalmente. El estar en centro histórico, peatonalizado, accesible, con servicios y bien comunicado, es muy valorado por nacionales y extranjeros con cargas familiares menores y que ven como reclamo lo que otro público ve como dificultades (parking, supermercados, bullicio,...). Teatinos (19,5% de la oferta y 2.590 €/m<sup>2</sup> de precio medio): en permanente actividad y evolución, este distrito es el segundo en oferta de obra nueva. Una oferta bastante estandarizada destinada a reposición, acceso a primera vivienda e inversión refleja unos precios medios cercanos a la media y unos productos similares en tipologías y zonas comunes. Con la próxima entrega de las nuevas promociones que se concluyen en este año en este distrito tendremos un testigo claro de como evoluciona el mercado residencial de Málaga desde dos ángulos: el de segunda mano por un lado, y el de alquiler tradicional por otro y comprobaremos cuan robusto es el mercado residencial de Málaga tanto desde el punto de vista de las ventas y del alquiler y cómo se ajustan las

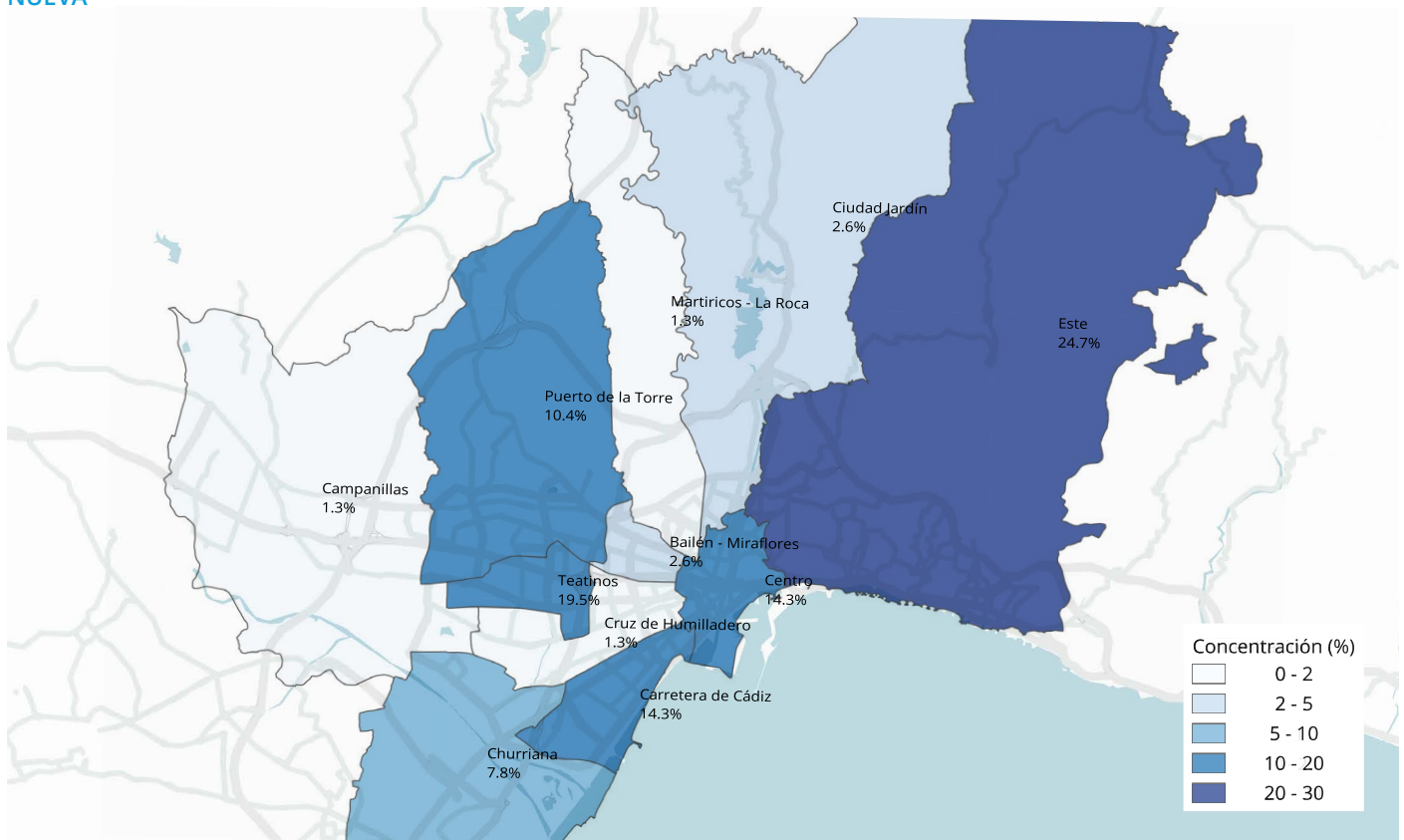
rentabilidades de particulares vs rentabilidad de alquiler de empresas especializadas en BtR que empiezan a llegar.

Por último, en una zona intermedia están los distritos de Ciudad Jardín (2,6% de oferta y precio medio de 2.340 €/m<sup>2</sup>), Bailen-Miraflores (2,6% de la oferta y precio medio de 2.870 €/m<sup>2</sup>) y Palma-Palmilla-Martiricos (1,3% de la oferta y precio medio de 3.130 €/m<sup>2</sup>): Puede sorprender que tengan precios medios superiores a la media de la ciudad. Los motivos podemos encontrarlos en que la oferta de ON es escasa (6,5% del total) habiendo una densidad de población muy alta.

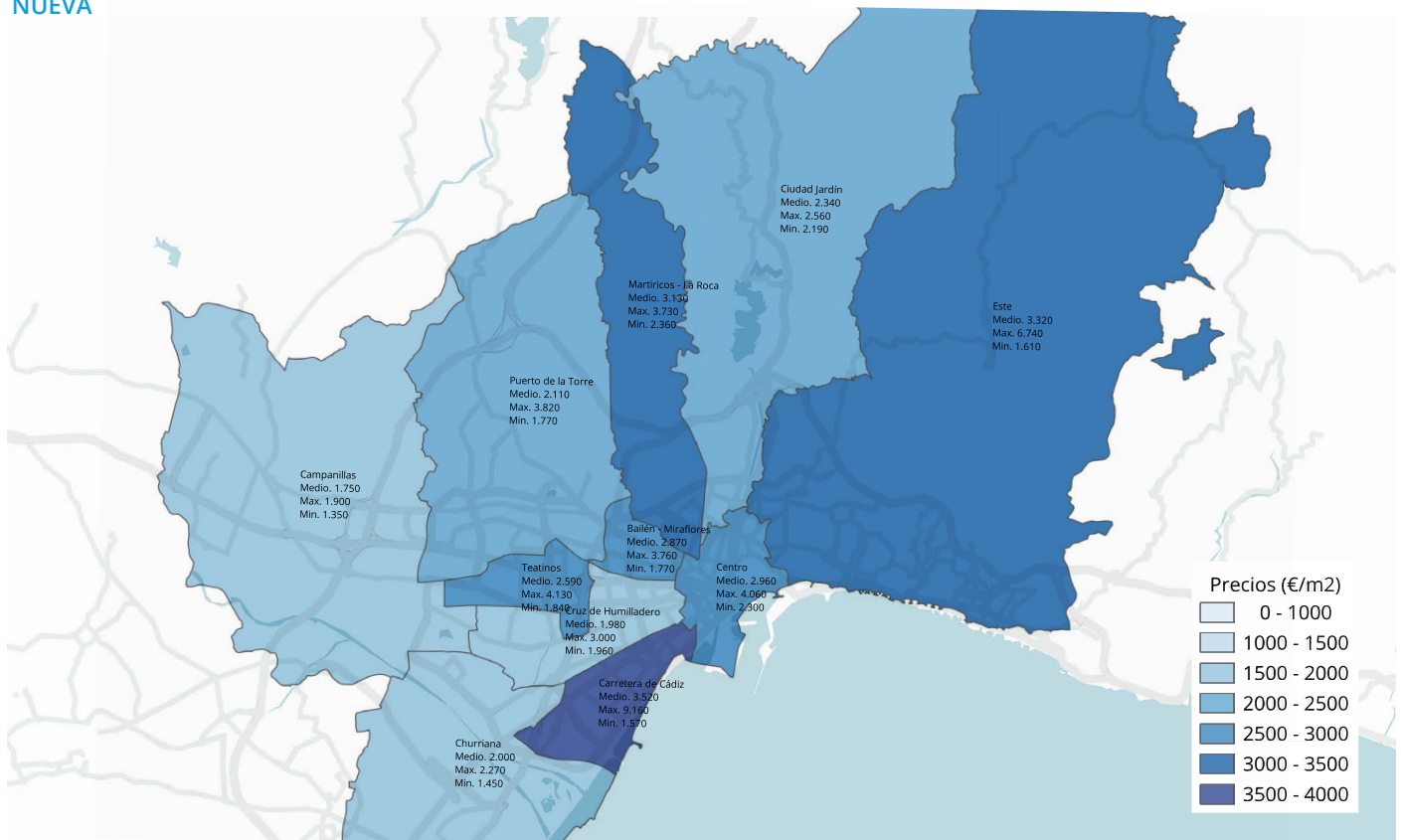
Normalmente son promociones pequeñas de unidades pequeñas que soportan repercusiones mayores. Hay un excepción, el desarrollo de Martiricos que siendo un número alto de viviendas, no tiene competencia relevante en la zona y apoyados en un diseño moderno, en un edificio icónico, en servicios inexistentes en edificios del entorno y estando a distancia de paseo del centro de Málaga, han apostado por precios más altos, lo que eleva la media de la zona.



**DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA OBRA NUEVA**



**PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN LA VIVIENDA OBRA NUEVA**



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## Mercado de segunda mano en venta

Más del 85% de la oferta de segunda mano se concentra en 5 distritos: Centro (34,3%), Este (10%), Bailén-Miraflores (11,7%), Cruz de Humilladero (12,4%) y Carretera de Cádiz (16,8%).

Solo tres distritos están por encima del precio medio de oferta de vivienda en Málaga (2.200 €/m<sup>2</sup>): Distrito Centro (2.900 €/m<sup>2</sup>), Distrito Este (2.390 €/m<sup>2</sup>) y Teatinos (2.390 €/m<sup>2</sup>). Los otros ocho distritos tienen precios medios en línea o por debajo de la media local.

La Palma-Palmilla-Martiricos es el distrito con precios de venta de segunda mano más bajos (1.200 €/m<sup>2</sup>), debido a que son viviendas muy viejas, sin prácticamente zonas comunes ni amenities, con escasos servicios comunitarios y en un entorno con una población de poder adquisitivo reducido. Carretera de Cádiz (2.200 €/m<sup>2</sup>) y Churriana (2.000 €/m<sup>2</sup>) prácticamente igualan con el precio medio de Málaga. Los otros cinco distritos se sitúan muy por debajo del precio medio hasta llegar a los 1.200 €/m<sup>2</sup> de Palma-Palmilla-Martiricos que es un 46% inferior a la media de la ciudad. Afortunadamente la oferta es residual y afecta poco a las medias de la ciudad.

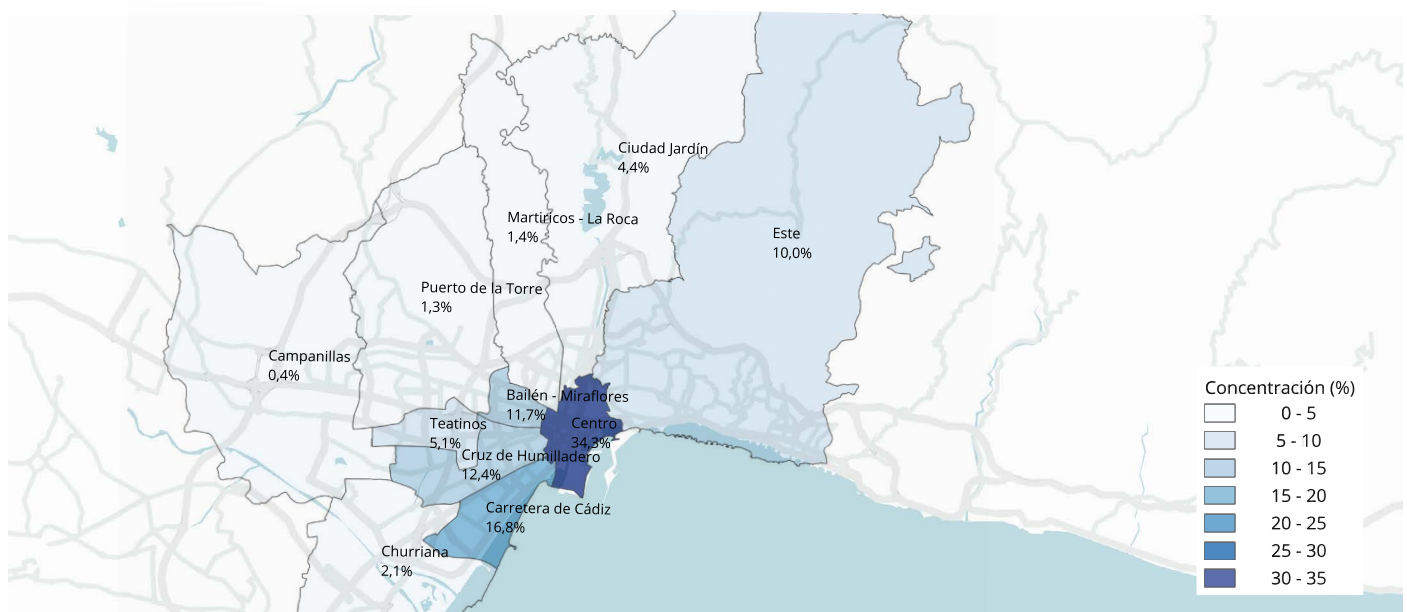
Por el contrario, Málaga Este tiene los precios medios de venta de segunda mano más elevados (3.320 €/m<sup>2</sup>). La razón de tener estos precios superiores es por la tipología de las mismas, teniendo un tamaño generalmente mayor, menor densidad de los complejos residenciales (el espacio es lujo y se paga), las zonas comunes que disponen, en general son de mayor calidad que el resto de la ciudad. En zonas como el Centro Histórico, Málaga Este o Churriana, si bien los precios máximos son mucho más elevados, los precios medios de oferta de vivienda nueva se encuentra en niveles muy parecidos al de la vivienda usada y en Teatinos los precios medios de oferta de segunda mano está a tan sólo un 8% por debajo de la ON (2.390 €/m<sup>2</sup>). Estas zonas son las que además

de tener más oferta, generan más movimiento y son más demandadas por los compradores por eso las diferencias son menores. Estos precios tan competitivos puede ser una de las razones del buen comportamiento que ha tenido el mercado de obra nueva frente al de segunda mano durante el primer semestre del año.

En cambio, en zonas con menos oferta global y con unas tipologías menos atractivas y edificios más antiguos, la ON mejora sustancialmente los precios de la segunda mano. Esa diferencia de precios es acusada y se entiende mejor si comparamos producto usado con el de Obra Nueva. El vendedor de segunda mano conoce perfectamente la diferencia competitiva del producto de ON y si quiere vender tiene que realizar un ajuste importante en precio.

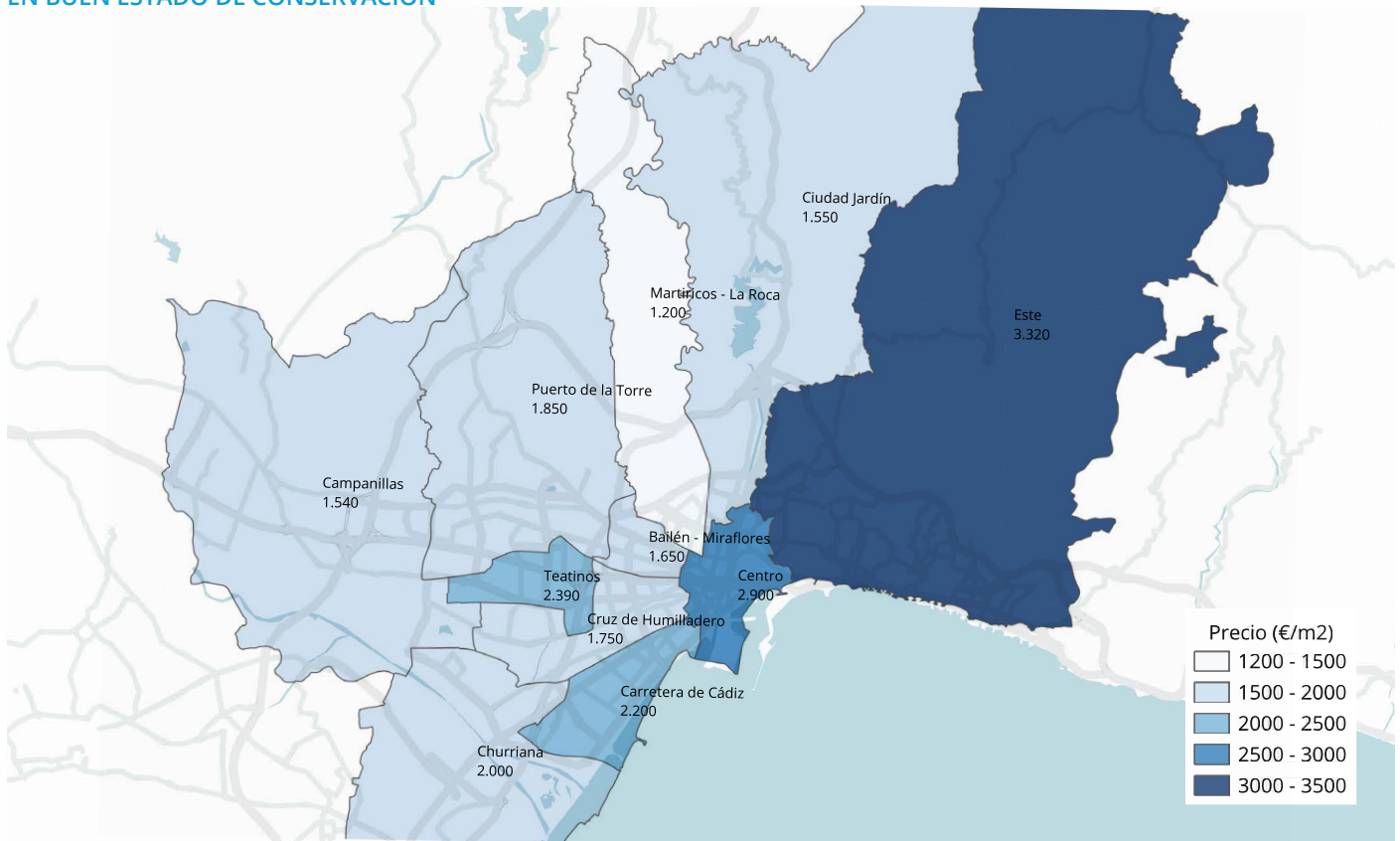
Desde inicio de la pandemia estamos monitorizando el comportamiento del precio de oferta de la vivienda usada, y según los últimos anuncios publicados hemos detectado una bajada de precios en las viviendas de segunda mano en todos los distritos de Málaga siendo Palma-Palmillas-Martiricos el más castigado con una caída de precios del 15,8% (con una oferta del 1,4% del total) frente a la bajada del 3,8% de Campanillas si bien en esta zona el mercado es prácticamente nulo ya que la oferta es solo del 0,4% del total. En términos generales, los precios de segunda mano han bajado un 9% respecto a los precios de febrero. No obstante, a mediados de mayo se produjo la mayor bajada de precios (superior al 15% de media en la ciudad), en meses posteriores se recupero algo hasta alcanzar un 7,5% de corrección y actualmente se encuentra con un retroceso del 9%. Tendremos que estar atentos a la evolución de la pandemia, es probable alguna corrección adicional no sólo por la incertidumbre económica sino también porque conforme se vayan entregando las viviendas de ON un alto porcentaje de compradores de ON se verán obligados a vender su vivienda para acceder a la nueva.

## DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA S.M.

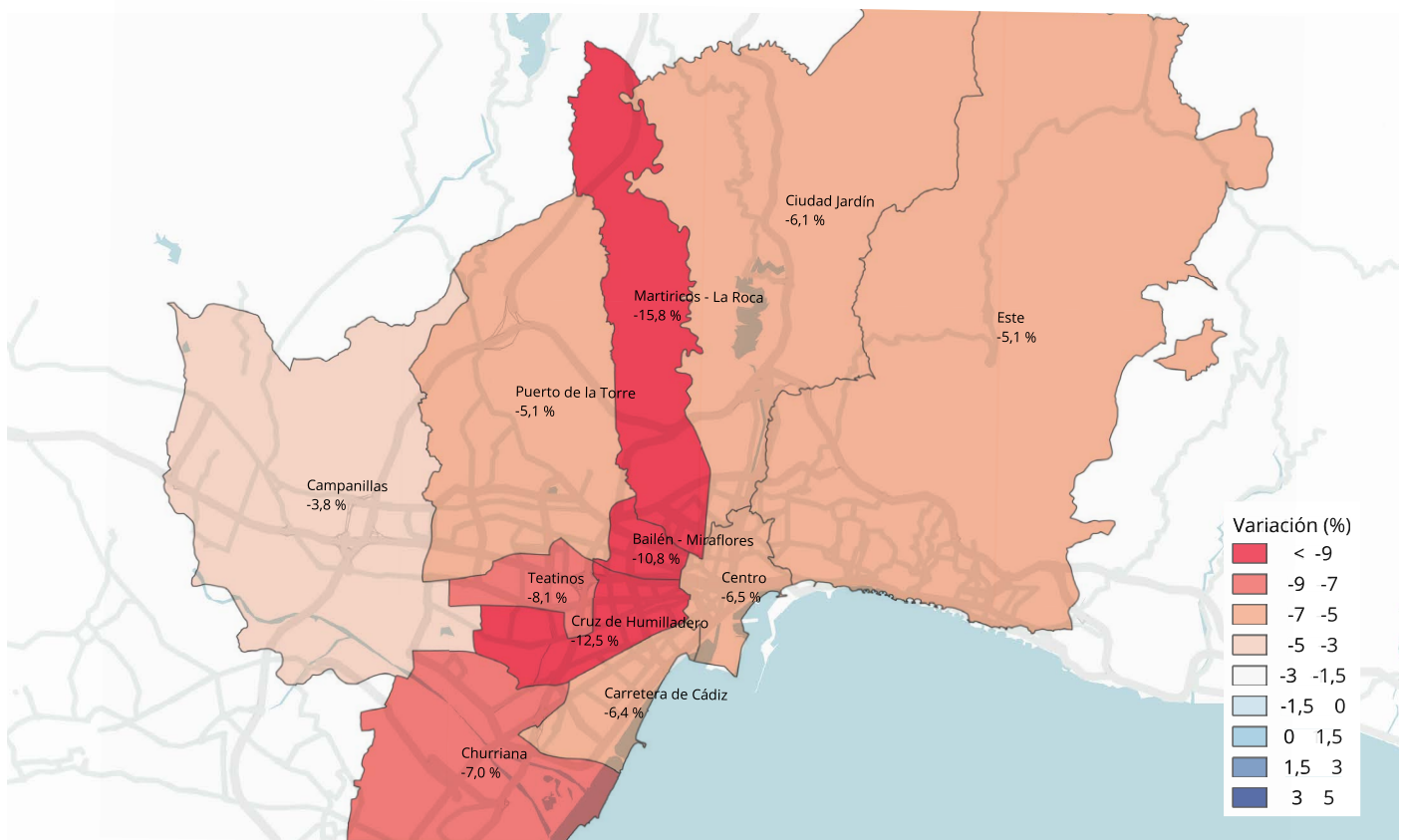


Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

**PRECIOS MEDIOS DE OFERTA DE VIVIENDA PLURIFAMILIAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN**



**VARIACIÓN DEL PRECIO DE OFERTA RESPECTO A LA SITUACIÓN PRE-COVID**



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

## Mercado de Alquiler

El mercado de alquiler en Málaga está en mano de particulares principalmente. Pocas empresas se dedican al alquiler de viviendas y los volúmenes que manejan son pequeños; es decir, es un mercado de particulares y por tanto, con acuerdos entre particulares.

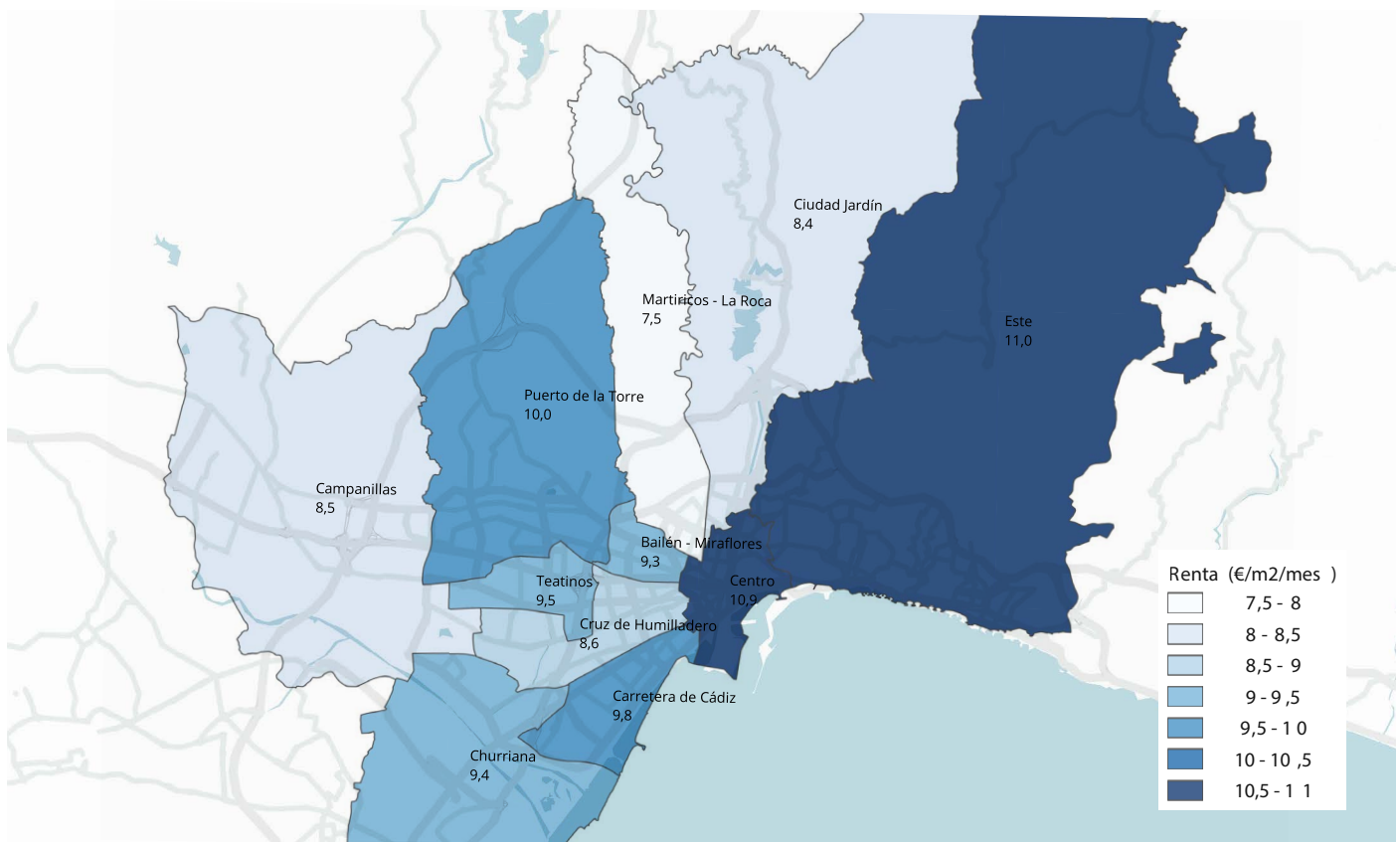
Los precios de alquiler son reflejo de los precios de venta. Así, Distrito centro y Distrito Este con rentas de alquiler próximas a 11 €/m<sup>2</sup>/mes son los que tienen las rentas superiores y parece que se rigen por otros criterios de superficies, calidades, público y poder adquisitivo. En cambio, Palma-Palmilla-Martiricos es el que tiene unos precios de alquiler inferiores; en una zona donde no se ha hecho demasiada obra nueva en los últimos años y donde las viviendas en alquiler disponen de lo justo, las rentas, necesariamente tienen que ser bajas. Teatinos (mercado tradicional de alquiler) y Puerto de la Torre, vecino a Teatinos y donde se ha promovido recientemente producto de calidad a precios razonables, junto con Churriana, zona de expansión donde recalcan residentes que prefieren amplitud frente a aglomeración y Carretera de Cádiz zona con alta densidad donde se combinan edificaciones nuevas con otras muy

antiguas, tienen unas rentas medias entre 9,40 €/m<sup>2</sup>/mes y 10 €/m<sup>2</sup>/mes y podemos fijar en esas zonas y las tipologías que se arriendan el estándar del mercado de arrendamiento en Málaga.

En cuanto a rentabilidades, lógicamente las zonas con precios de compra más altos ven reducida su rentabilidad, ya que las rentas no se pueden estirar mucho más allá de las establecidas, podría pensarse que es preferible comprar a alquilar; aunque se pierda flexibilidad en sentido amplio, es un razonamiento que hace todo el que alquila una vivienda en Málaga y es el límite que tiene el propietario de la vivienda.

Siguiendo con la misma estructura de precios de ON y SM, las zonas Centro, Este y Teatinos ofrecen unas rentabilidades entre el 4,0% y el 4,75% mientras que el resto de zonas se sitúa entre el 5,35% y 6,75%, salvo Martiricos-Palma-Palmilla que teniendo el precio medio de venta de segunda mano inferior (1.200 €/m<sup>2</sup>) y la renta más baja (7€/m<sup>2</sup>/mes) ofrecen mayor rentabilidad (7,5%) ya que el propietario asume un mayor riesgo por los perfiles de los inquilinos y la posibilidad de impago y necesidad de iniciar tramites judiciales.

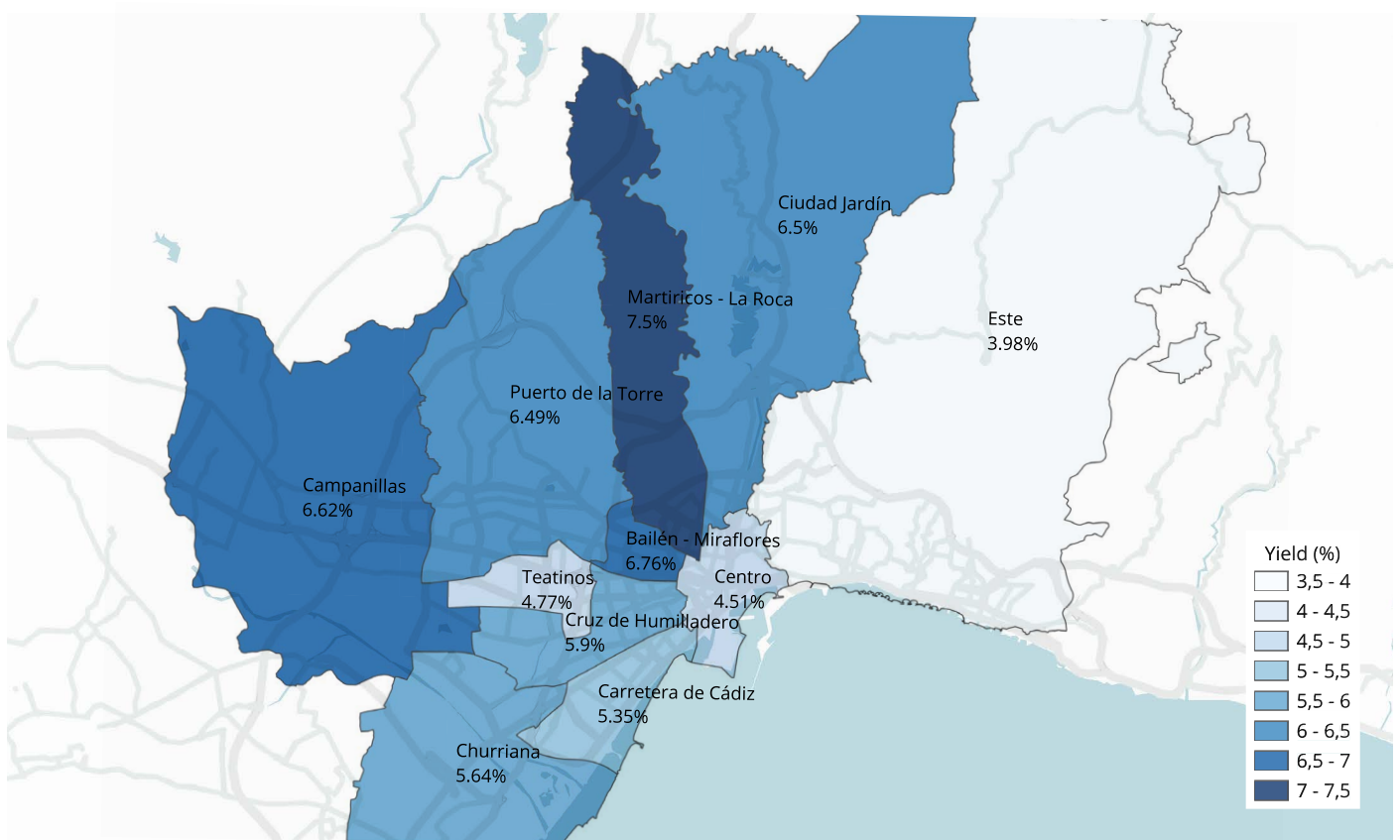
## RENTA MEDIA DE OFERTA DE ALQUILER DE VIVIENDA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## RENTABILIDAD MEDIA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Análisis de precios y rentabilidades por tamaño de vivienda

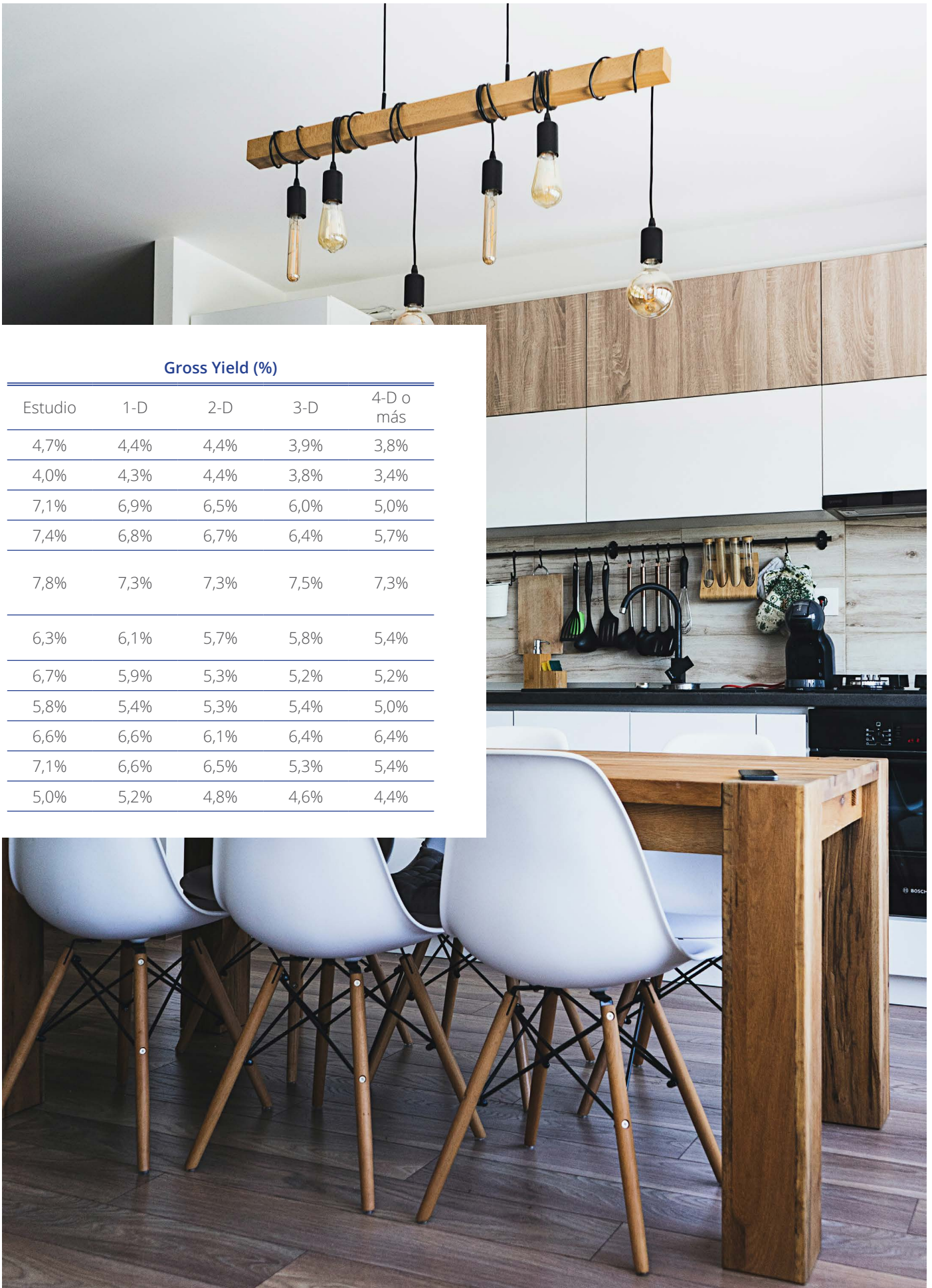
En el siguiente cuadro se muestra una tabla con los precios medios de oferta en venta y de alquiler de vivienda de segunda mano por distrito y tamaño de vivienda expresado mediante el número de dormitorios.

El estudio se ha realizado a partir de anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación y que cuentan con los servicios básicos esenciales.

También se muestra el promedio de la rentabilidad bruta por distrito según el número de dormitorios de la vivienda.

Distrito	Precio Oferta (€/m <sup>2</sup> )					Renta (€/m <sup>2</sup> /mes)				
	Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más	Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
01 Centro	3.450	3.300	3.000	2.900	2.800	13,5	12,1	11,0	9,5	8,8
02 Este	4.500	3.700	3.400	3.200	3.200	15,0	13,1	12,4	10,1	9,0
03 Ciudad Jardín	2.000	1.900	1.750	1.500	1.450	11,8	11,0	9,5	7,5	6,0
04 Bailén - Miraflores	2.100	2.000	1.675	1.600	1.600	13,0	11,3	9,4	8,5	7,7
05 Palma-Palmilla-Martiricos-La Roca	1.700	1.650	1.400	1.200	1.200	11,0	10,0	8,5	7,5	7,3
06 Cruz de Humilladero	2.400	2.300	1.946	1.700	1.700	12,5	11,8	9,2	8,2	7,6
07 Carretera de Cádiz	2.500	2.450	2.400	2.200	2.200	14,0	12,0	10,5	9,5	9,5
08 Churriana	2.500	2.450	2.150	1.900	1.800	12,0	11,0	9,5	8,5	7,5
09 Campanillas	2.000	1.900	1.780	1.600	1.500	11,0	10,5	9,0	8,5	8,0
10 Puerto de la Torre	2.200	2.000	1.900	1.850	1.750	13,0	11,0	10,3	8,1	7,9
11 Teatinos	3.100	2.750	2.500	2.300	2.300	12,9	12,0	9,9	8,9	8,5

Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



Gross Yield (%)

Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
4,7%	4,4%	4,4%	3,9%	3,8%
4,0%	4,3%	4,4%	3,8%	3,4%
7,1%	6,9%	6,5%	6,0%	5,0%
7,4%	6,8%	6,7%	6,4%	5,7%
7,8%	7,3%	7,3%	7,5%	7,3%
6,3%	6,1%	5,7%	5,8%	5,4%
6,7%	5,9%	5,3%	5,2%	5,2%
5,8%	5,4%	5,3%	5,4%	5,0%
6,6%	6,6%	6,1%	6,4%	6,4%
7,1%	6,6%	6,5%	5,3%	5,4%
5,0%	5,2%	4,8%	4,6%	4,4%





# A5

## Sevilla

### Mercado Residencial

El mercado residencial de la provincia de Sevilla ha experimentado durante los últimos años un periodo de recuperación llegando a alcanzar en 2019 niveles de transacciones similares a 2008, aunque aún lejos de las cifras de máximos históricos de 2007. Hay una notable diferencia en el peso del mercado de obra nueva frente al de segunda mano. En 2008 el porcentaje de transacciones de vivienda nueva fue casi el 55% y en la actualidad sólo representa el 13,2%.

Esto se produce en un contexto en que, desde ese año (2008), la provincia de Sevilla ha tenido una tendencia al alza en población incrementando su censo en un 3.4%, mientras que la capital ha perdido un 1.5% de población en favor de municipios próximos como Dos Hermanas, Alcalá de Guadaíra, Mairena del Aljarafe, Tomares o Bormujos, que han experimentado importantes crecimientos. La razón por la que ha sucedido este fenómeno hay que buscarla en la agilidad de las diferentes administraciones municipales en materia urbanística. La fecha de aprobación del PGOU vigente de todos estos municipios ha sido determinante en la generación de oferta de suelo urbanizado y, consecuentemente, la de producto terminado. Aquellos municipios que aprobaron sus PGOU justo antes o durante la crisis anterior, como es el caso de Sevilla que lo aprobó

en julio de 2006, han visto como el desarrollo de los nuevos suelos urbanizables se paralizó.

Este retraso en aprobar los PGOU generó inicialmente un encarecimiento de la oferta de vivienda, ya que no se podía incrementar, y como consecuencia de esto, la expulsión de la demanda con menor solvencia a los municipios limítrofes. Tras la crisis de 2007 y su recuperación, la oferta y la demanda se concentró en Dos Hermanas y Mairena ya que había suficiente suelo urbanizado y además ambas contaban con buenas infraestructuras.

Actualmente los principales focos de actividad se encuentran en:

- Sevilla, con menor oferta y banda de precios medios-altos/altos. Si se amplía el radio desde Centro/Los Remedios/Triana, la oferta aumenta y los precios se sitúan en niveles medios-bajos como son la zona de Sevilla Este, SUNP AE-1 Aeropuerto y Hacienda Rosario
- Dos Hermanas, que presenta mucha oferta de suelo urbanizado (Entrenucleos) y precios contenidos medios-bajos
- Mairena Aljarafe, con suelo urbanizado agotándose y precios en la banda media-alta por el efecto del Metro y la urbanización 'El Bulevar'

Otros puntos calientes, aunque en menor medida, por tamaño mercado: Tomares (municipio de mayor renta per cápita), Bormujos y Camas

En el municipio de Sevilla, las zonas donde existe una mayor oferta de obra nueva se ubican en la zona Centro, en general con promociones de pequeño tamaño o rehabilitaciones de edificios existentes, y la zona Este (Sevilla Este y la zona de Hacienda del Rosario) con promociones de mayor tamaño. Los grandes sectores de suelo nuevo pertenecientes al municipio de Sevilla han estado paralizados en muchos casos por cuestiones de concurso de sus propietarios (por ejemplo Inversión Corporativa y el sector del Buen Aire o DUSE con el ámbito de Santa Bárbara), enfrentamientos con el ayuntamiento, que en varios sectores urbanísticos recibió de los promotores cientos de millones de euros para sistemas generales que después no ejecutó (gastándolo en otros proyectos, por ejemplo las setas de la Encarnación), problemas con el gobierno central por carreteras pertenecientes a éste que limitan o cruzan el ámbito, además de la situación económica durante la crisis y que la viabilidad es, en muchos casos, limitada por su situación e inversión necesaria. En los últimos años se han dado pasos para desbloquear varios sectores, y hay alguno, por ejemplo Palmas Altas, cuyos promotores (Metrovacesa), esperaban empezar las obras este verano antes de estallar la crisis sanitaria.

Con respecto al mercado de alquiler, el incremento de la demanda en los últimos años, sumado al notable incremento del turismo en la ciudad, ha hecho que los precios suban considerablemente, especialmente en zonas turísticas como el centro y Triana, tensionando los precios en estas zonas a niveles poco asequibles para la población. El mercado BTR está aún poco desarrollado en la provincia, aunque se encuentran ejemplos de promociones en alquiler recién terminadas de promotoras: Renturnoga, de inmobiliaria Osuna, en Prado de San Sebastián con 46 unidades y dos de Bekinsa, Edificio Metrocentro, junto a la parada de metro en Montequinto en Dos Hermanas, con cerca de 50 unidades, y Edificio Buenos Aires, en Entrenúcleos, con 68 unidades que se encuentra a la espera de LPO. Adicionalmente, hay más operaciones gestándose para este mercado en Sevilla Este y Entrenúcleos.

Los efectos de esta crisis no se han hecho esperar, los datos de transacciones hasta el segundo trimestre muestran un profundo cambio en la tendencia, con una reducción de casi un 30% respecto al primer semestre del año anterior. Aunque hay consenso en cuanto a que los precios de alquiler y venta en el mercado residencial van a bajar, existe una gran incertidumbre con respecto a cuánto bajarán, ya que se desconoce aún la duración de este periodo y el impacto final en la economía.



# 01 Análisis de la demanda

## ANÁLISIS PROVINCIAL

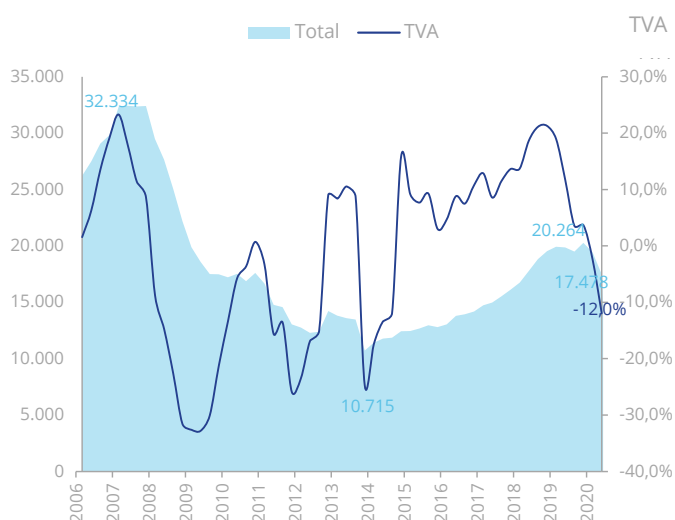
El volumen total de transacciones en la provincia ha tenido un comportamiento positivo desde 2014 hasta el 2019, año en el que registró su máximo valor, de hecho el 4º trimestre de 2019, con más de 20.000 transacciones acumuladas en los últimos 12 meses, marcó un récord desde el Q2 de 2008.

Tras el estallido de la crisis sanitaria, con un momento de gran impacto a mediados de marzo de 2020 con el inicio del confinamiento, se ha registrado un descenso significativo de la demanda, de esta manera el número de transacciones de viviendas en el primer semestre de 2020 se contrajo en casi un 30% respecto al mismo periodo del año anterior.

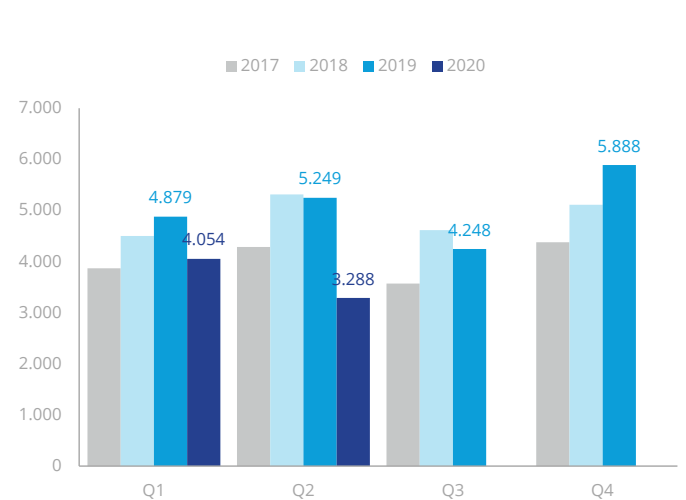
		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	10.128		841		9.287	
	H2	10.136		1.225		8.911	
	<b>Total</b>	<b>20.264</b>	<b>3,7%</b>	<b>2.066</b>	<b>45,4%</b>	<b>18.198</b>	<b>0,4%</b>
2020	Q1	4.054	-16,9%	405	32,8%	3.649	-20,2%
	Q2	3.288	-37,4%	567	5,8%	2.721	-42,3%
	<b>H1</b>	<b>7.342</b>	<b>-27,5%</b>	<b>972</b>	<b>15,6%</b>	<b>6.370</b>	<b>-31,4%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

## N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*



## TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRE

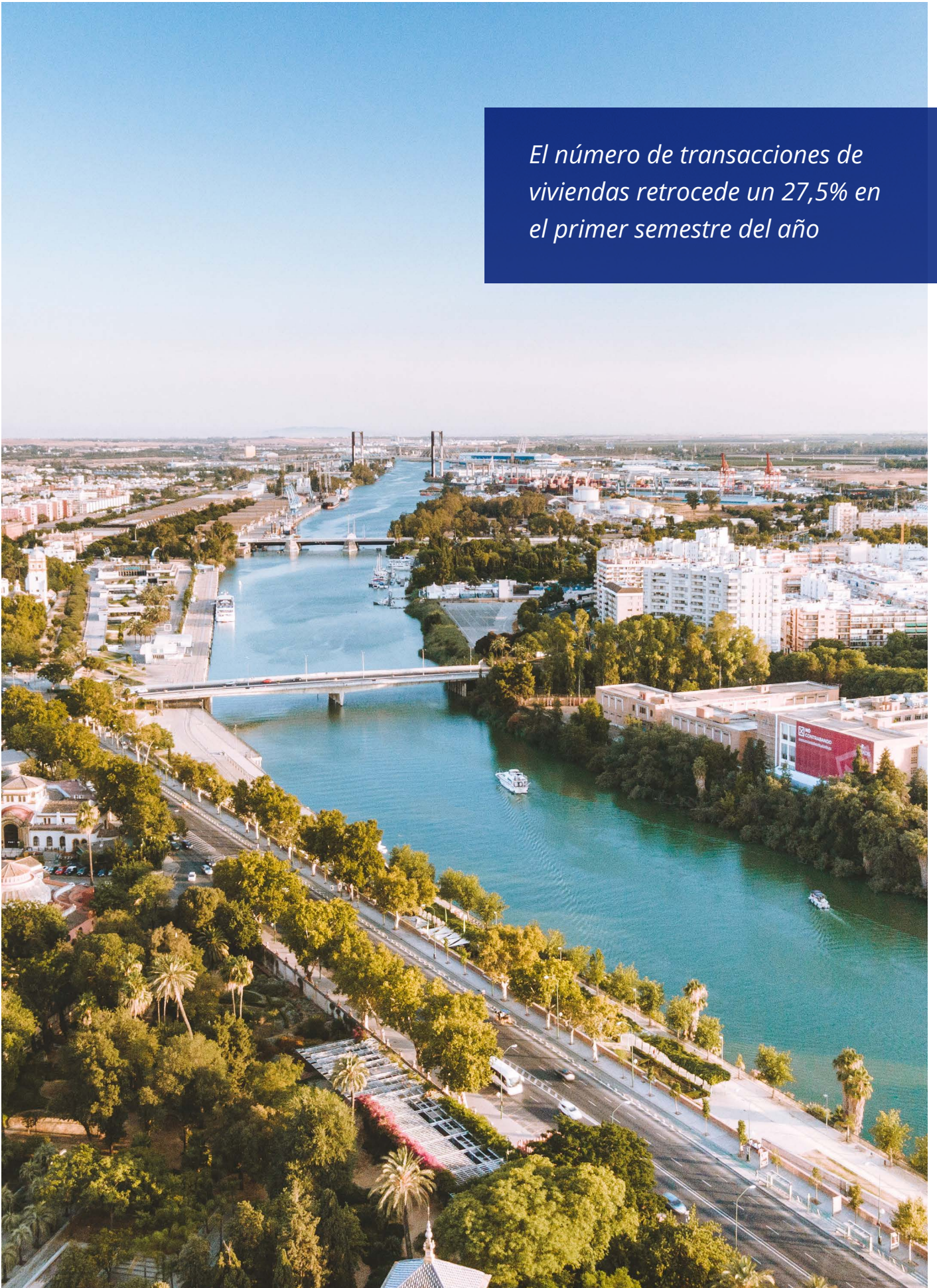


\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

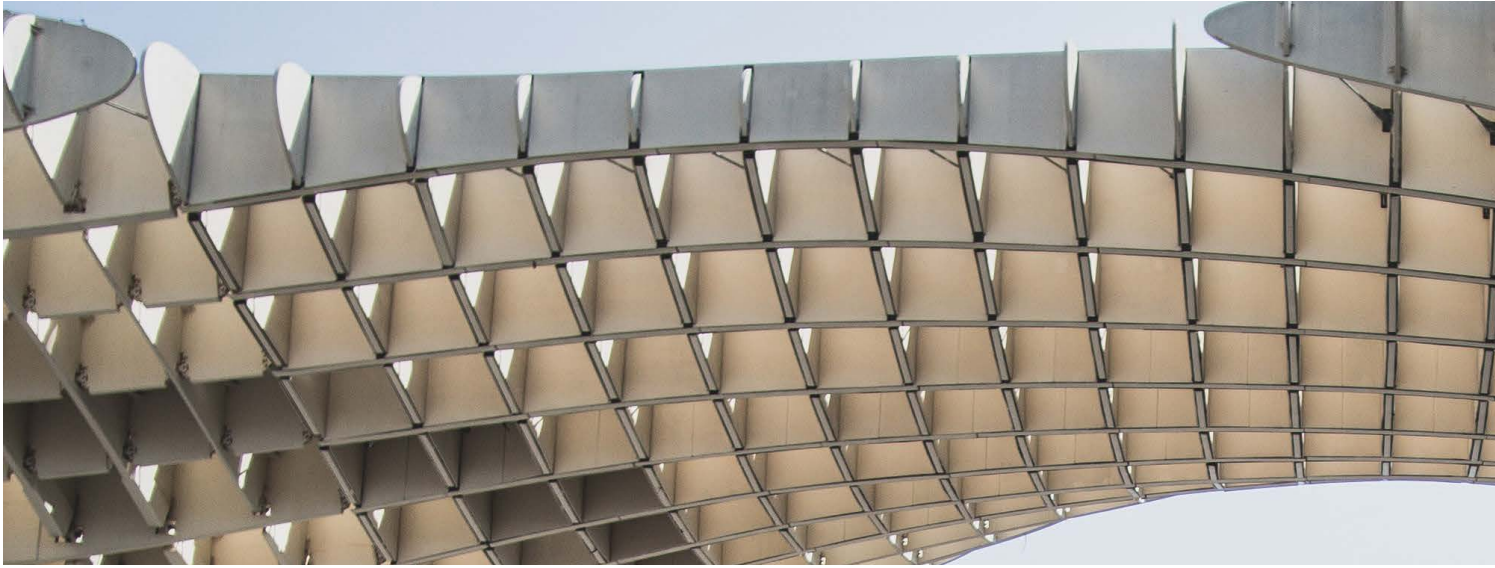
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*El número de transacciones de viviendas retrocede un 27,5% en el primer semestre del año*







### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

El mercado de obra nueva lleva aparejado un tiempo bastante largo para adaptar la oferta a la demanda. La sobreoferta de obra nueva creada en el boom ha tardado muchos años en absorberse. Esto se ve con el porcentaje de transacciones de obra nueva, con máximos en 2008 y una cuota de mercado por encima del 50%, que en el caso de Sevilla tardó varios años en absorberse (Gráfico Transacciones de vivienda O.N. vs S.M.).

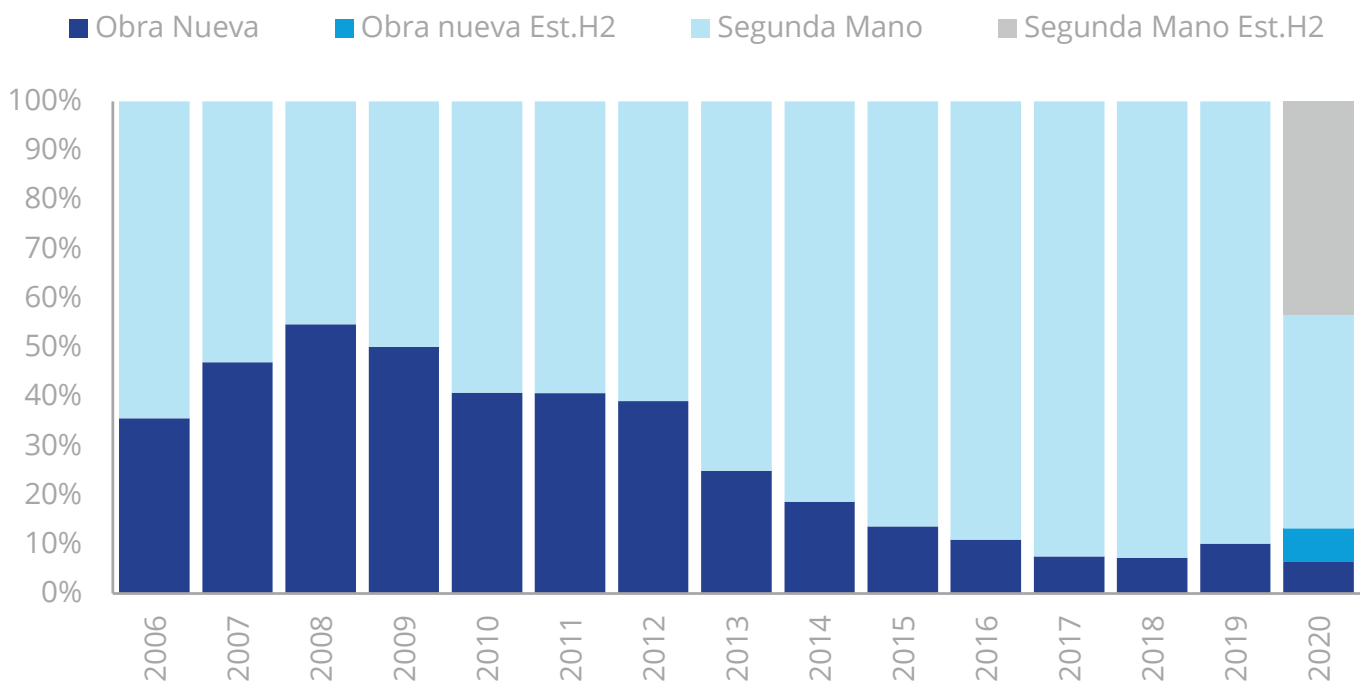
Tras la reactivación económica y el considerable aumento de transacciones a partir de 2014, vemos como la obra nueva no consigue despegar hasta 2018 por este efecto.

En el primer semestre de 2020 el comportamiento del mercado de obra nueva no fue malo, el número de

transacciones en la provincia se incrementó un 15,6% respecto al mismo periodo que el año anterior, mientras que las de segunda mano retrocedían más de un 30%. Esto, en parte, se explica porque las estadísticas de obra nueva reflejan las viviendas entregadas pero vendidas en los últimos años mientras la obra estaba en marcha.

Consideramos que la tendencia al alza del mercado de obra nueva sobre el de segunda mano continuará, por lo que estimamos que el mayor retroceso por la crisis sanitaria se dará en las transacciones de segunda mano, donde se espera una corrección al 30% en 2020. Sin embargo, el mercado de obra nueva mantendrá niveles de operaciones similares al 2019.

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N VS S.M



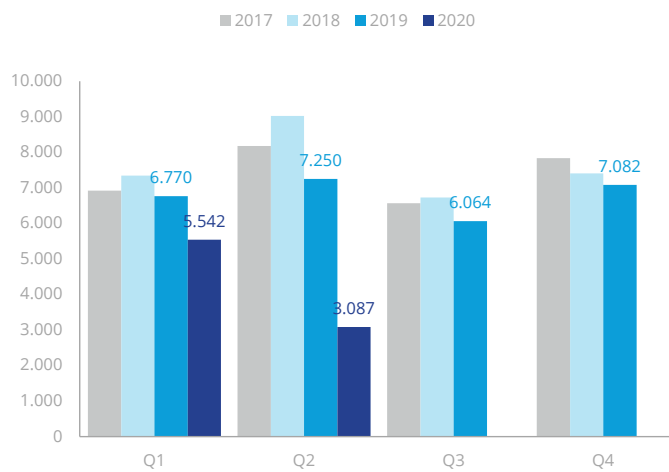
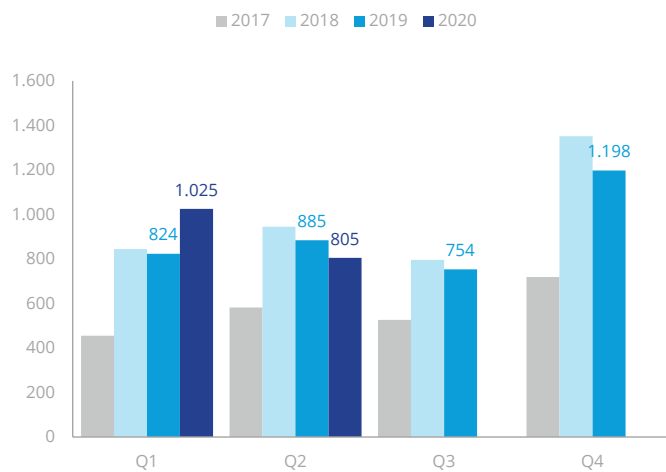
Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*En el 1er semestre las transacciones de vivienda nueva se incrementan un 15,6%, mientras que las usadas se contraen un 31%*

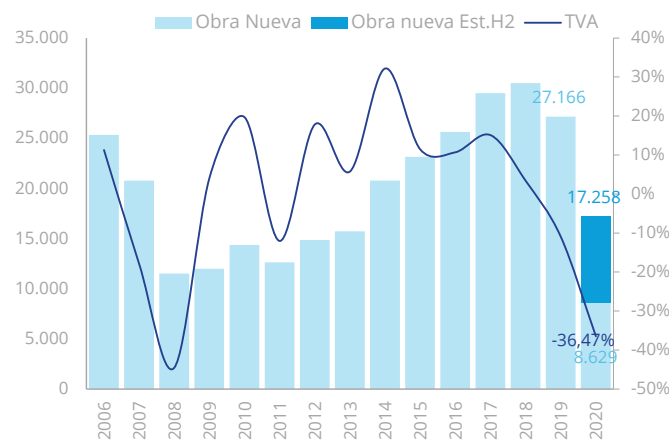
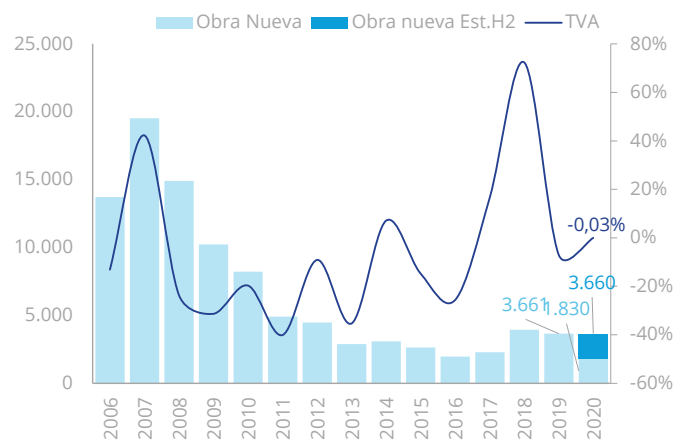
**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.**

**TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.**



**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***

**EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\***



\*Est.H2: Estimación para del segundo semestre - TVA: Tasa de variación anual  
Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



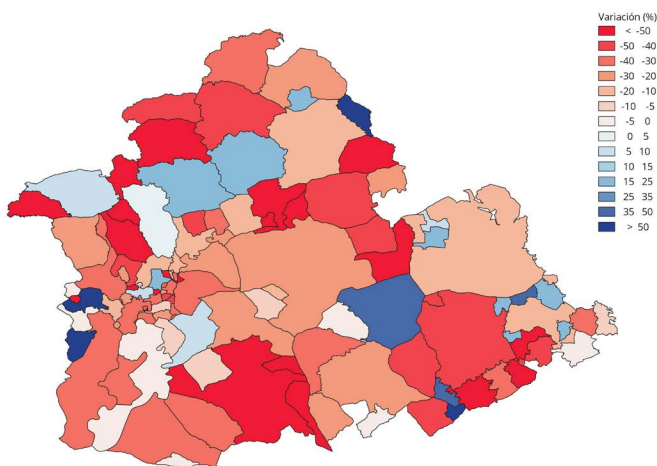
## Análisis de la demanda total por municipios

Sevilla capital concentra la mayoría de las transacciones de la provincia con casi un 40% de éstas. Tras ella, Dos Hermanas con el 12% y Alcalá de Guadaíra, Mairena de Aljarafe y Écija completan otro 10%.

A pesar de la pandemia y sus efectos en el mercado residencial, ha habido 21 municipios que en el primer semestre del año han tenido crecimiento en el número de transacciones de viviendas respecto a la media del año anterior. Destaca Dos Hermanas con 887 viviendas y un crecimiento del 6,5% o Marchena con 94 operaciones y un incremento del 42%.

Por el contrario, municipios como Albaida del Aljarafe, Alcalá de Guadaíra, Carmona, Umbrete y Motellano, tienen un comportamiento radicalmente opuesto, registrando decrementos superiores al 20%.

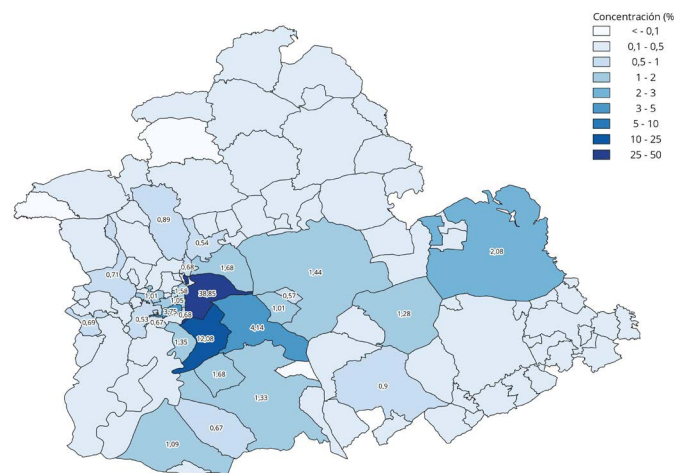
## VARIACIÓN DEL Nº DE TRANSACCIONES



## MUNICIPIOS CON MAYOR CRECIMIENTO

Top	Municipio	Uds 2019	H1 Uds 2020	Crecimiento
1	Villamanrique de la Condesa	24	27	125,0%
2	Huévar del Aljarafe	29	24	65,5%
3	Marchena	132	94	42,4%
4	Castilblanco de los Arroyos	42	25	19,0%
5	Valencina de la Concepción	57	33	15,8%
6	Espartinas	135	74	9,6%
7	Dos Hermanas	1.666	887	6,5%
8	Guillena	125	65	4,0%

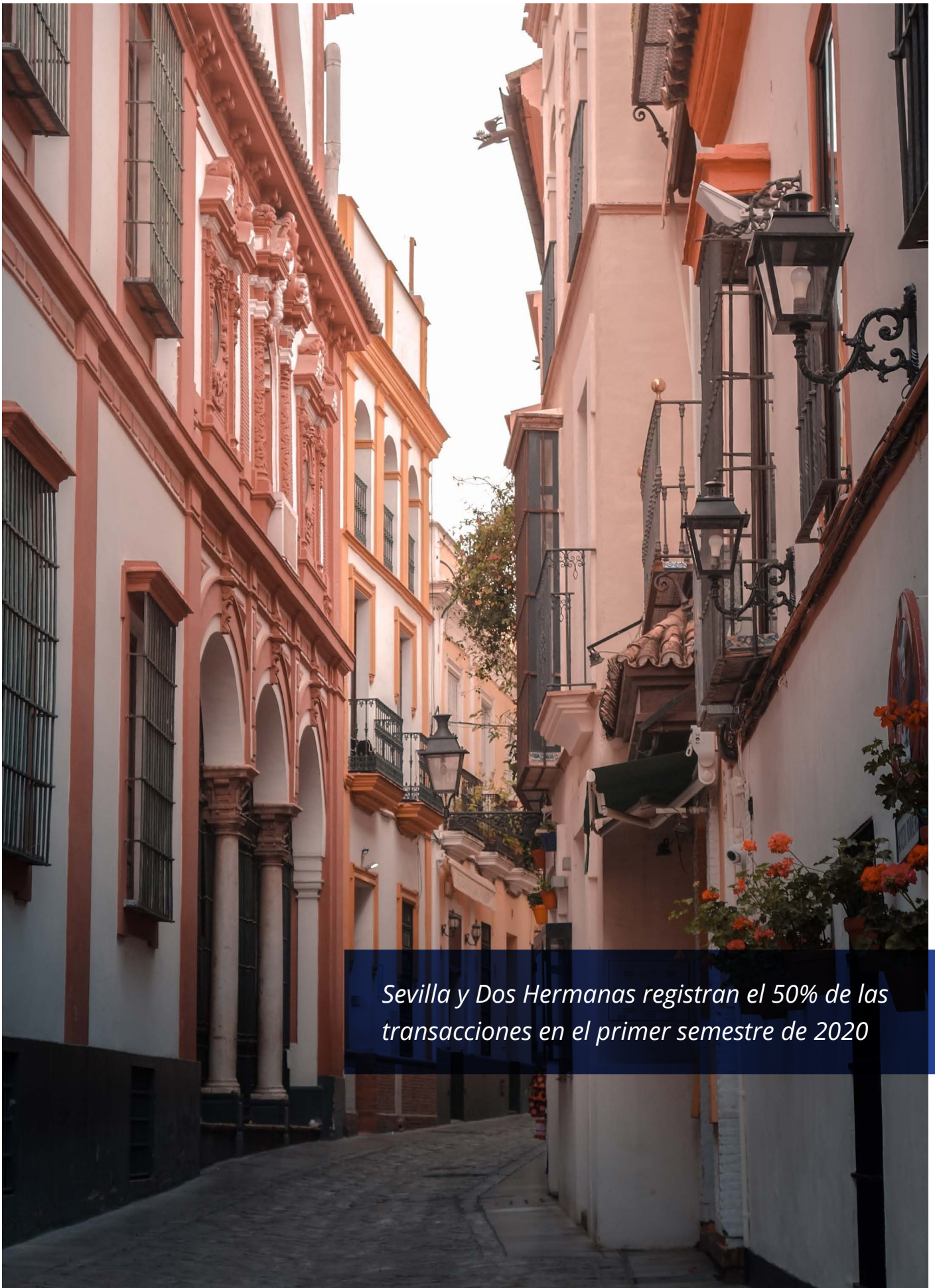
## DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



## MUNICIPIOS CON MAYOR NÚMERO DE TRANSACCIONES

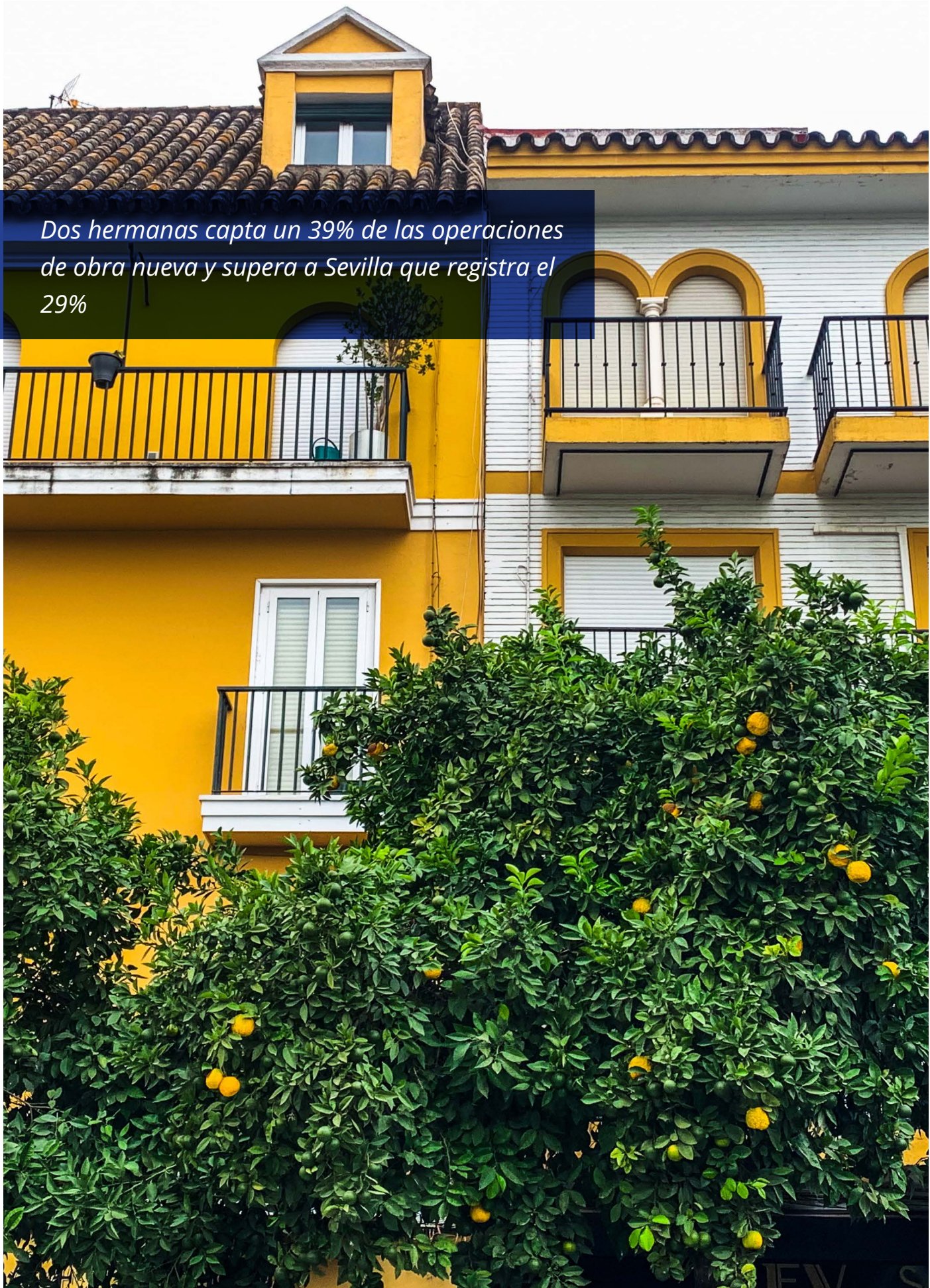
Top	Municipio	Uds 2019	H1 Uds 2020	Peso
1	Sevilla	8.557	2.852	38,85%
2	Dos Hermanas	1.666	887	12,08%
3	Alcalá de Guadaíra	785	304	4,14%
4	Mairena del Aljarafe	607	275	3,75%
5	Écija	365	153	2,08%
6	San Juan de Aznalfarache	489	130	1,77%
7	Palacios y Villafranca, Los	260	123	1,68%
8	Rinconada, La	322	123	1,68%
9	Camas	349	116	1,58%
10	Carmona	275	106	1,44%
11	Coria del Río	218	99	1,35%
12	Utrera	700	98	1,33%
13	Marchena	132	94	1,28%
14	Bormujos	263	90	1,23%
15	Lebrija	253	80	1,09%
16	Tomares	271	77	1,05%
17	Espartinas	135	74	1,01%
18	Mairena del Alcor	159	74	1,01%
19	Castilleja de la Cuesta	180	66	0,90%
20	Morón de la Frontera	174	66	0,90%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*Sevilla y Dos Hermanas registran el 50% de las transacciones en el primer semestre de 2020*





*Dos hermanas capta un 39% de las operaciones de obra nueva y supera a Sevilla que registra el 29%*



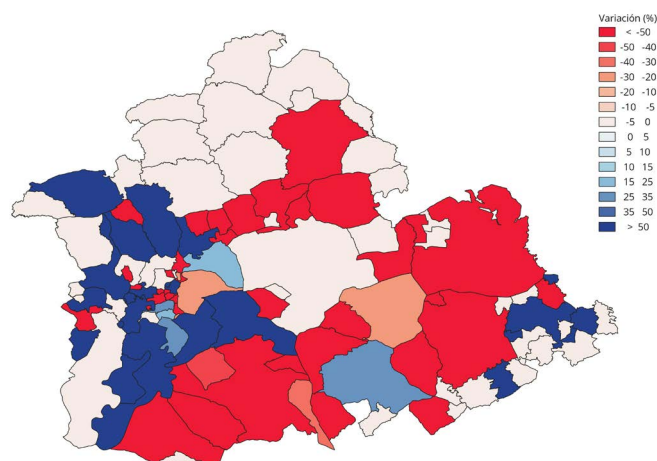
## Análisis de la demanda de obra nueva por municipios

Durante los dos últimos años, las transacciones de vivienda de obra nueva de la provincia se han concentrado en Sevilla capital y Dos Hermanas (el 54% del año 2019 y el 68% en 2020) y en menor medida Mairena del Aljarafe (7% en 2019 y 10% en 2020).

Hay 25 municipios con crecimiento positivo de transacciones de obra nueva con 25 casos, entre los que destaca de nuevo Dos Hermanas y Mairena del Aljarafe si se tienen en cuenta tanto volumen como porcentaje de crecimiento.

Municipios como Lebrija, Utrera, Bormujos, Villanueva del Ariscal, Burguillos, Tomares o las Cabezas de S. Juan tienen un comportamiento radicalmente opuesto, registrando decrementos superiores al 80%, que pudieran deberse a la existencia de una o dos promociones cuyas viviendas se hubieran vendido en su mayoría.

## VARIACIÓN DEL N° DE TRANSACCIONES <sup>(1)</sup>

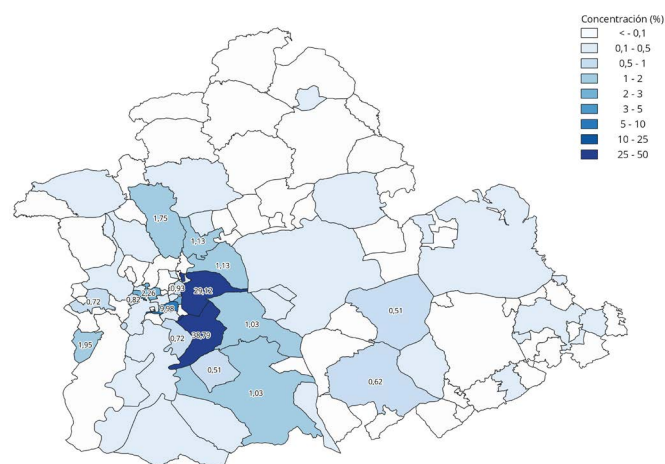


## MUNICIPIOS CON MAYOR CRECIMIENTO <sup>(2)</sup>

Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Crecimiento <sup>(2)</sup>
1	Villamanrique de la Condesa	0	19	3700,0%
2	Espartinas	8	22	450,0%
3	Dos Hermanas	326	377	131,3%
4	Alcalá de Guadaíra	9	10	122,2%
5	Guillena	18	17	88,9%
6	Mairena del Aljarafe	147	97	32,0%
7	Rinconada, La	19	11	15,8%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

## DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIO



## MUNICIPIOS CON MAYOR NÚMERO DE TRANSACCIONES <sup>(1)</sup>

Top	Municipio	Uds 2019	Uds 2020 H1	Peso
1	Dos Hermanas	326	377	38,79%
2	Sevilla	794	283	29,12%
3	Mairena del Aljarafe	147	97	9,98%
4	Espartinas	8	22	2,26%
5	San Juan de Aznalfarache	122	20	2,06%
6	Villamanrique de la Condesa	0	19	1,95%
7	Guillena	18	17	1,75%
8	Alcalá del Río	9	11	1,13%
9	Rinconada, La	19	11	1,13%
10	Alcalá de Guadaíra	9	10	1,03%
11	Utrera	117	10	1,03%
12	Camas	3	9	0,93%
13	Umbrete	7	8	0,82%
14	Coria del Río	11	7	0,72%
15	Huévar del Aljarafe	8	7	0,72%
16	Morón de la Frontera	9	6	0,62%
17	Marchena	13	5	0,51%
18	Palacios y Villafranca, Los	17	5	0,51%
19	Bollullos de la Mitación	5	4	0,41%
20	Carmona	8	4	0,41%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

<sup>(1)</sup> Se aplica a municipios con más de 10 transacciones.

<sup>(2)</sup> Crecimiento del N° de transacciones en 2020 respecto a la media del año 2019

### Análisis de la demanda en el municipio de Sevilla

Desde el año 2017 el comportamiento del mercado residencial de la ciudad de Sevilla ha ido perdiendo peso respecto al total de la provincia. En 2017 el número de transacciones en Sevilla representaban el 48% del total de la provincia, en 2019 bajó al 42% y actualmente está en el 39%. Ciudades como Dos Hermanas o Mairena del Aljarafe llevan los últimos años captando buena parte de la demanda.

Al igual que a nivel provincial, el volumen total de transacciones en Sevilla capital registró su valor mínimo en

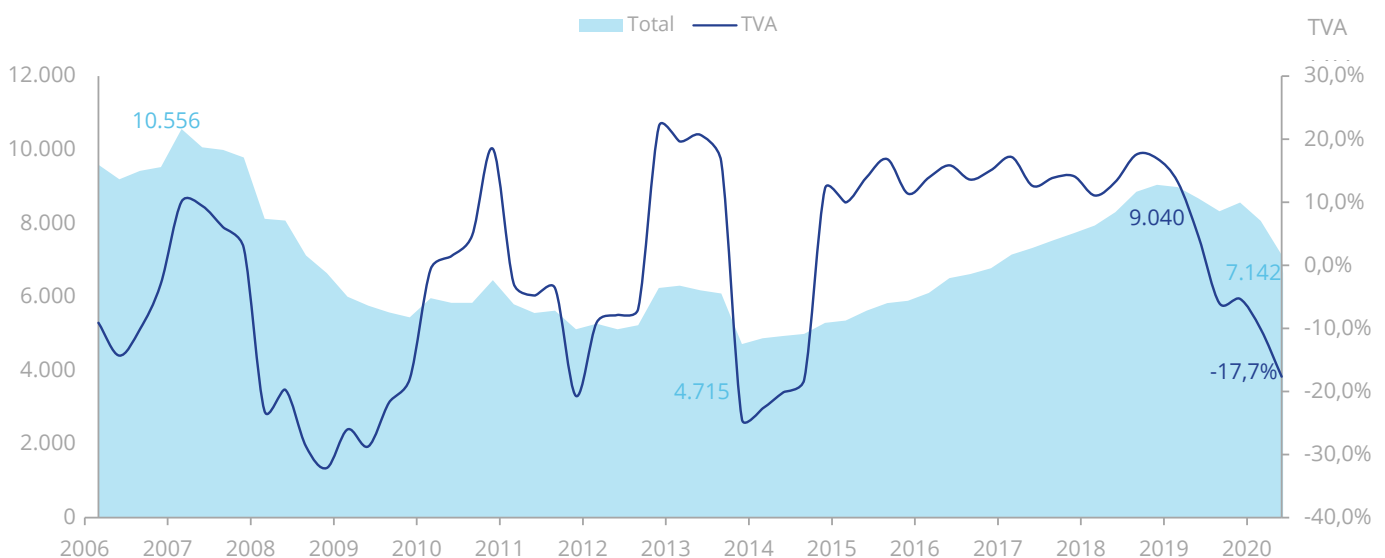
2014, desde entonces ha tenido un comportamiento positivo hasta finales de 2018, donde alcanzó un máximo de 9.040 operaciones acumuladas en los últimos 12 meses.

El primer semestre de 2020 han tenido un comportamiento similar al provincial y se han producido descensos de transacciones superiores al 30% como consecuencia de la crisis sanitaria.

		TOTAL		Obra Nueva		Segunda mano	
2019	H1	4.267		273		3.994	
	H2	4.290		521		3.769	
	<b>Total</b>	<b>8.557</b>	<b>-5,3%</b>	<b>794</b>	<b>40,5%</b>	<b>7.763</b>	<b>-8,4%</b>
2020	Q1	1.622	-23,2%	154	24,2%	1.468	-26,2%
	Q2	1.230	-42,9%	129	-13,4%	1.101	-45,1%
	<b>H1</b>	<b>2.852</b>	<b>-33,2%</b>	<b>283</b>	<b>3,7%</b>	<b>2.569</b>	<b>-35,7%</b>

La tabla muestra el nº de transacciones de viviendas para diferentes periodos y la variación que ha experimentado respecto al mismo periodo del año anterior.

### N.º DE TRANSACCIONES DE VIVIENDAS\*

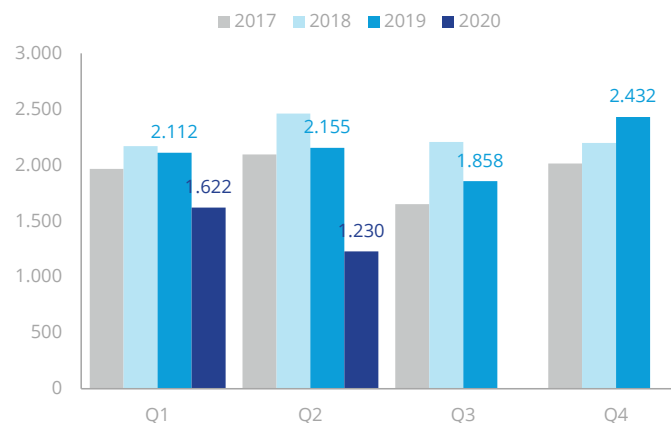
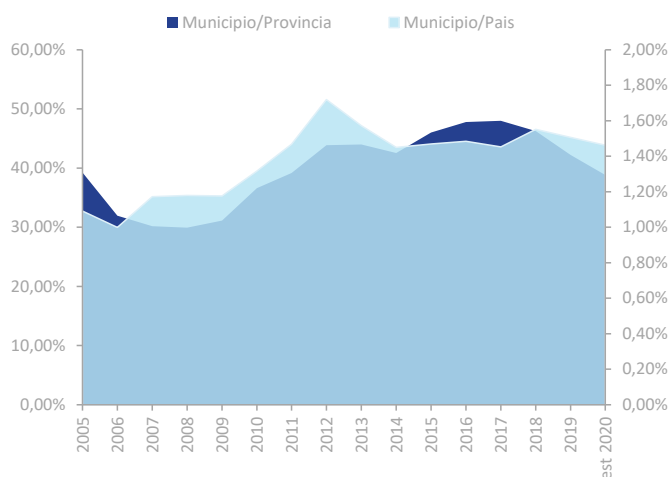


\*Acumulado 12 meses - TVA: tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento

### COMPORTAMIENTO DEL MUNICIPIO VS PROVINCIA Y ESPAÑA\*

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



\*El eje izquierdo representa el % de transacciones del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*En el primer semestre de 2020 las transacciones de vivienda en la ciudad de Sevilla sufren una contracción del 33%. El mercado de obra nueva capta 1 de cada 10 compras de vivienda.*

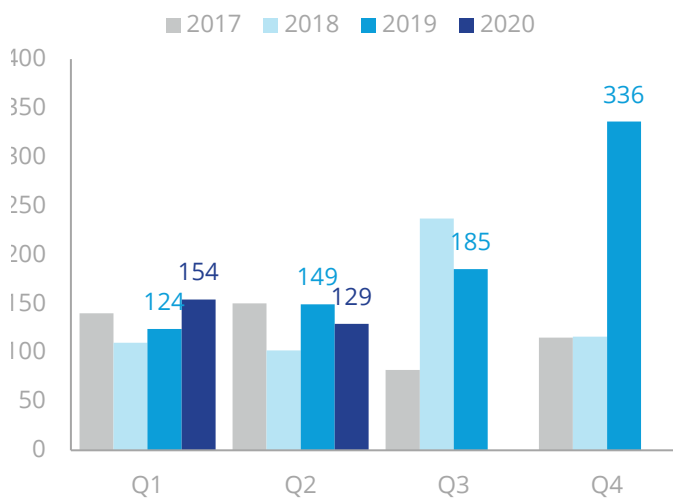


### Comportamiento de la obra nueva vs segunda mano

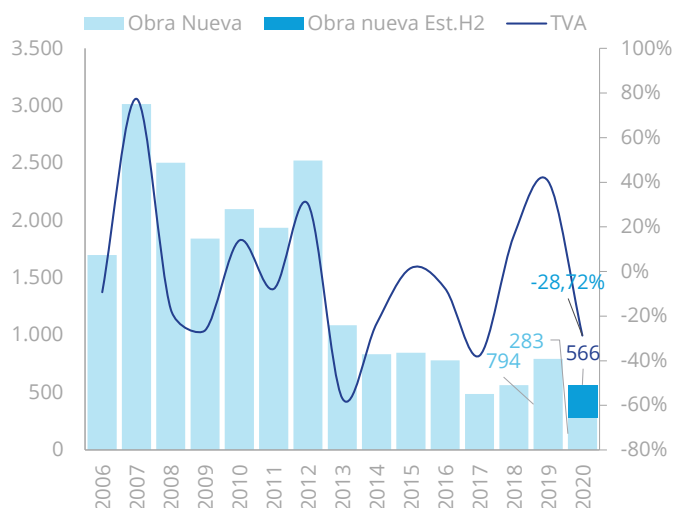
Al igual que a nivel provincial, en Sevilla capital se ve un periodo de varios años en los que se va absorbiendo el stock de obra nueva que se había construido o se estaba construyendo durante la anterior crisis. Desde 2008 hasta 2012 la cuota del mercado de obra nueva se mantuvo en un nivel en torno al 30-40% del total de las transacciones. Tras la reactivación económica y el considerable aumento de transacciones a partir de 2014, vemos cómo la obra nueva va progresivamente perdiendo cuota de mercado hasta alcanzar un valor mínimo en 2017, y no empieza a despegar hasta 2019 en el que se alcanza poco más del 10% de cuota.

Tras un excelente 4º trimestre de 2019, el mercado de obra nueva mantuvo durante el primer semestre de 2020 niveles de transacciones similares respecto al mismo periodo que el año anterior pero sustancialmente inferiores al Q4 2019. Por su parte el mercado de segunda mano tuvo una importante contracción del 35%.

### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N.



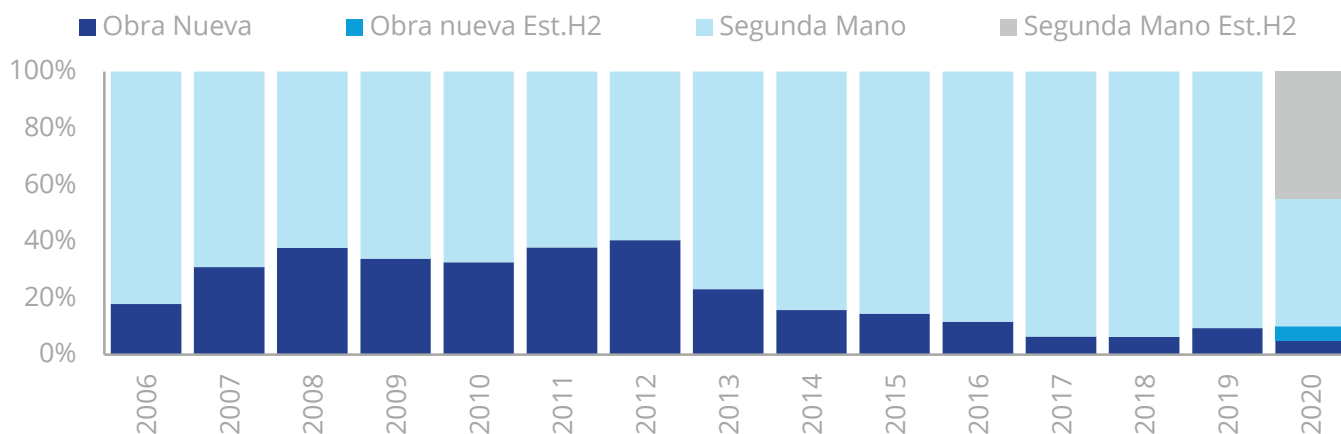
### EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



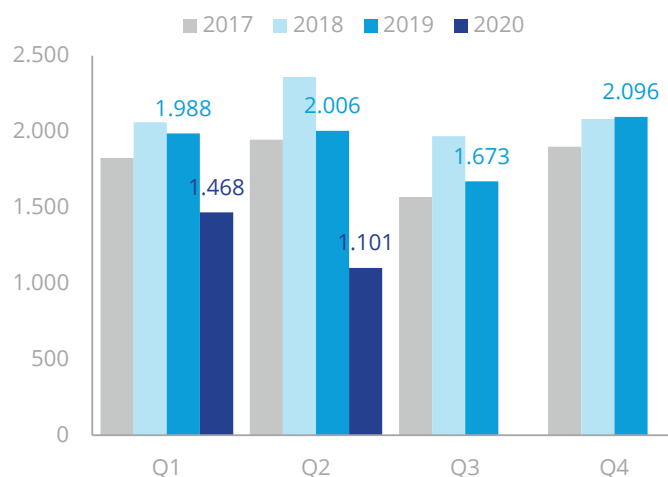
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



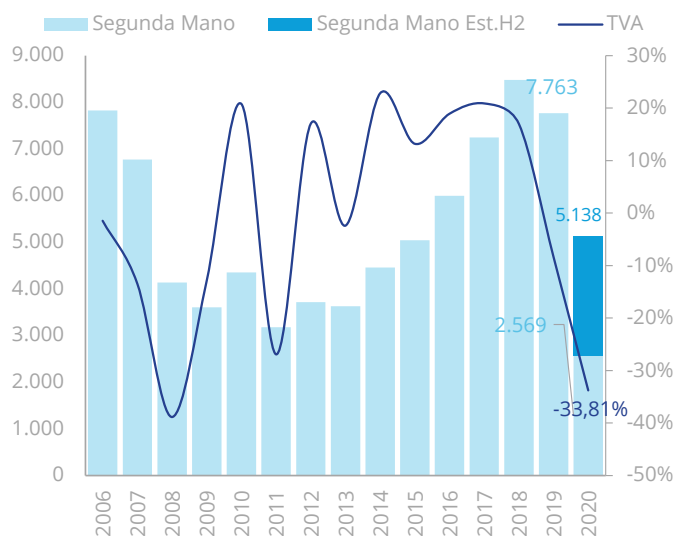
TRANSACCIONES DE VIVIENDAS O.N. VS S.M



TRANSACCIONES DE VIVIENDAS S.M.



EVOLUCIÓN ANUAL Y CRECIMIENTO\*



\* Est.H2: Estimación para del segundo semestre

TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el Ministerio de Fomento



*A pesar de la crisis sanitaria el mercado de obra nueva tiene un buen comportamiento con un crecimiento superior al 3% en el número de operaciones, frente al retroceso del 36% que ha sufrido el mercado de segunda mano*

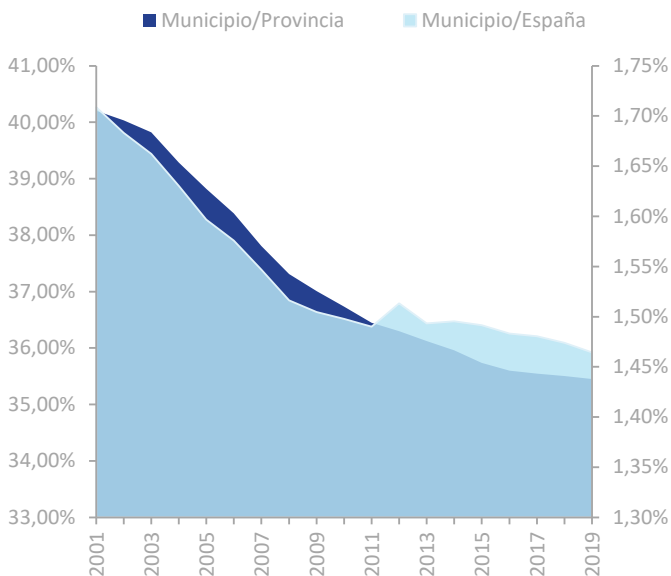
# 02 Análisis de la población

## Evolución de la población

Sevilla, con una población de casi 690.000 habitantes, es la ciudad más poblada de Andalucía y la cuarta de España. Por su parte, la provincia de Sevilla, con casi 1.950.000 habitantes, se posiciona como la cuarta provincia más poblada, y ha experimentado un crecimiento de un 11% en los últimos 20 años (+192.463 pax). La mayor parte de este crecimiento se ha concentrado entre los años 2000 y 2013, a partir de entonces se ha mantenido estable la población. La ciudad, sin embargo ha tenido una evolución negativa en líneas generales, con un descenso de un 2% (-13.809 pax) en ese mismo periodo. Esto se ha debido porque la población se ha ido desplazado a los municipios colindantes como es el ejemplo de Dos Hermanas o Mairena entre otras.

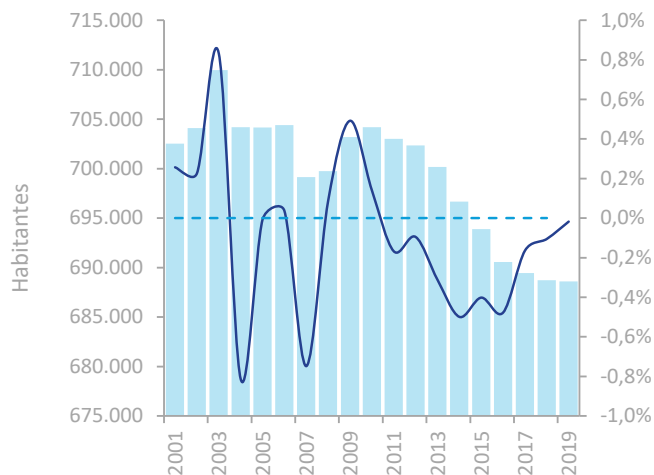
El origen de los residentes es en su mayoría español (95%), por encima de la media nacional. La mayoría de nuevos residentes procede de Iberoamérica, especialmente dentro de la capital donde representa casi el 52% de la población extranjera.

## COMPORTAMIENTO MUNICIPIO FRENTE A PROVINCIA Y PAÍS

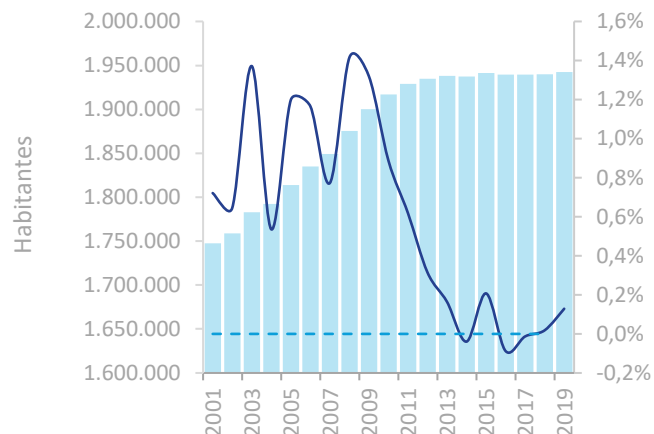


El eje izquierdo representa el % de población del municipio sobre el total de la provincia y el eje derecho sobre el total del Estado  
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

## POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (SEVILLA MUNICIPIO)



## POBLACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL (SEVILLA PROVINCIA)



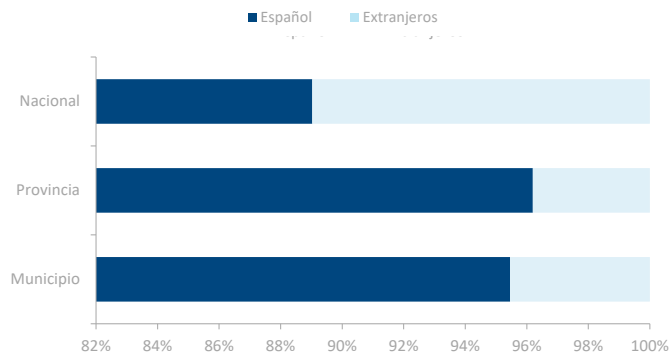
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



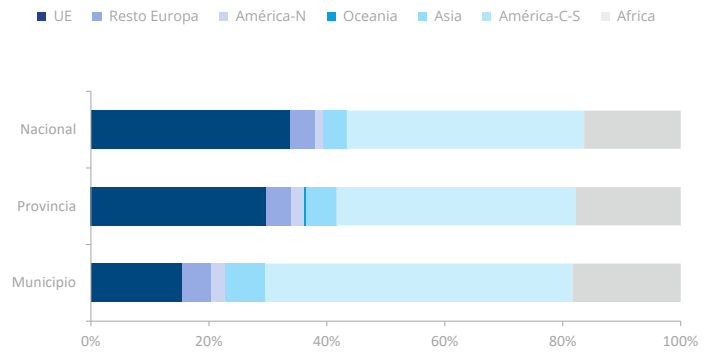


## Características sociológicas de la población

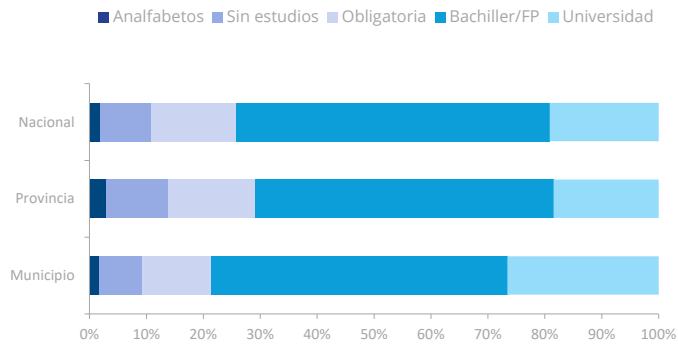
### ORIGEN DE LA POBLACIÓN



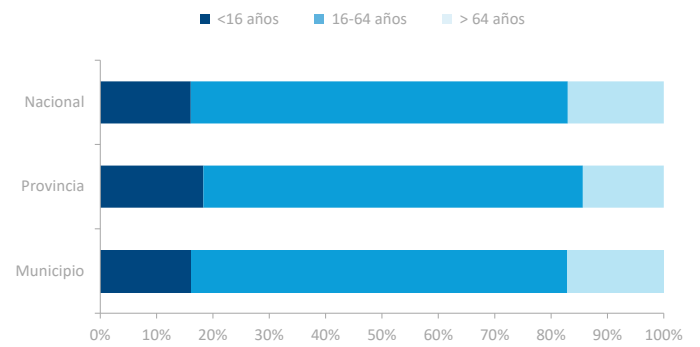
### ORIGEN POBLACIÓN EXTRANJERA



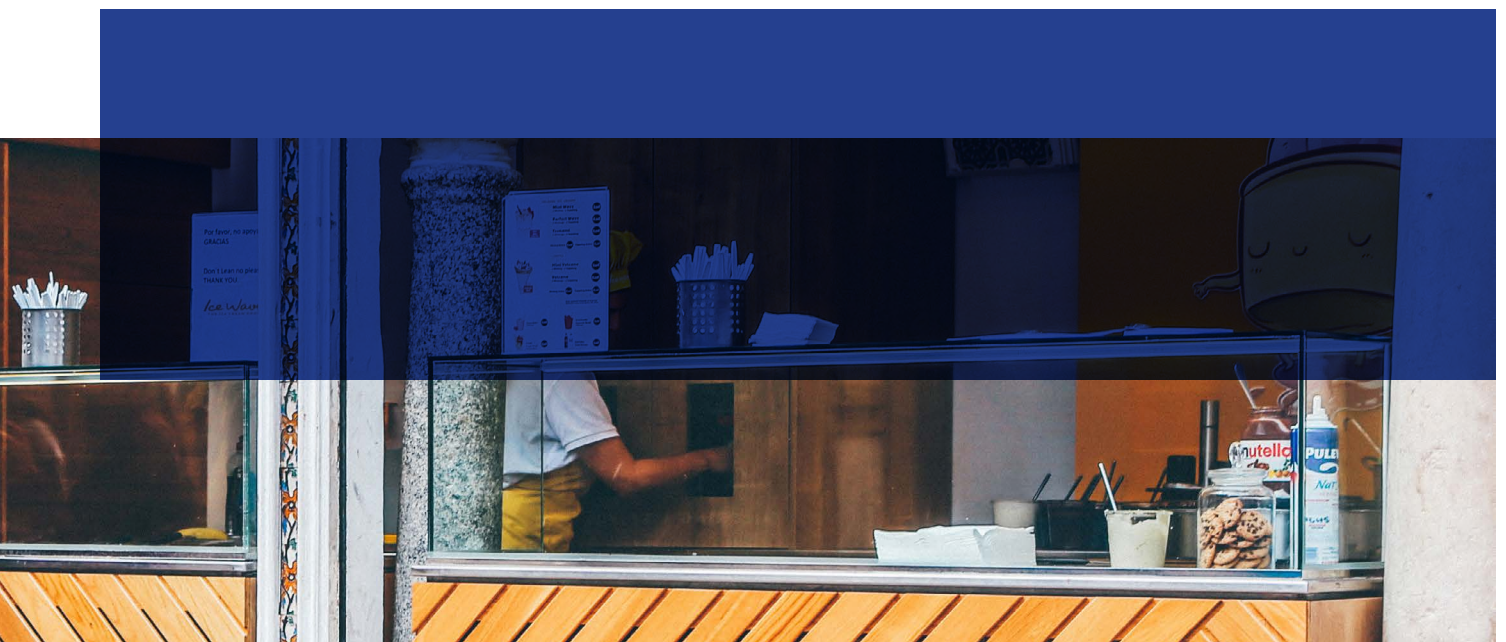
### NIVEL DE ESTUDIOS



### DISTRIBUCIÓN POR EDADES



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



### Concentración de la población por municipio

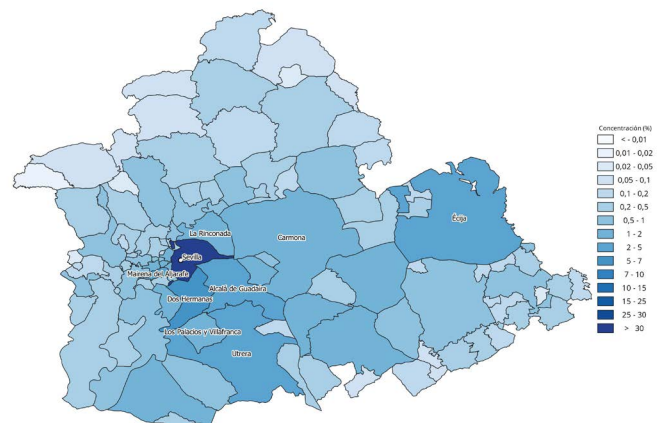
La densidad de población de la provincia de Sevilla es de 139 hab/km<sup>2</sup>, superior a la media de España (94 hab/km<sup>2</sup>) y Andalucía (96 hab/km<sup>2</sup>). No obstante, no se encuentra distribuida de manera uniforme sino que existen importantes diferencias entre los municipios más cercanos a la capital y los del resto de la provincia.

El porcentaje de población que reside en Sevilla capital, un 35,5% del total de la provincia, es ligeramente superior al promedio de las provincias españolas (32%). El área metropolitana de Sevilla, que engloba la capital y un total de 45 municipios de sus alrededores, concentra un total del 79,4% de la población provincial, conformando la cuarta área metropolitana más importante de España.

Al margen del área metropolitana, la concentración poblacional de municipios como Écija (2,1% del total) y Lebrija (1,4% del total) destacan respecto a la media.

En el otro extremo, destaca la zona norte de la provincia, que concentra un porcentaje de población muy inferior. Esto se debe a que la zona de la Sierra de Cazorla cuenta con una densidad de población mucho más baja.

*Sevilla (32%) y su área metropolitana concentra el 79% de la población.*



Top	Municipio	Población	Concentración
1	Sevilla	688.592	35,5%
2	Dos Hermanas	133.968	6,9%
3	Alcalá de Guadaíra	75.279	3,9%
4	Utrera	50.728	2,6%
5	Mairena del Aljarafe	46.089	2,4%
6	Écija	39.873	2,1%
7	Rinconada, La	38.628	2,0%
8	Palacios y Villafranca, Los	38.354	2,0%
9	Coria del Río	30.777	1,6%
10	Carmona	28.531	1,5%
11	Morón de la Frontera	27.627	1,4%
12	Lebrija	27.524	1,4%
13	Camas	27.509	1,4%
14	Tomares	25.359	1,3%
15	Mairena del Alcor	23.550	1,2%
16	Bormujos	21.972	1,1%
17	San Juan de Aznalfarache	21.416	1,1%
18	Arahal	19.526	1,0%
19	Marchena	19.457	1,0%
20	Viso del Alcor, El	19.266	1,0%

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE







### Variación de la población por municipios

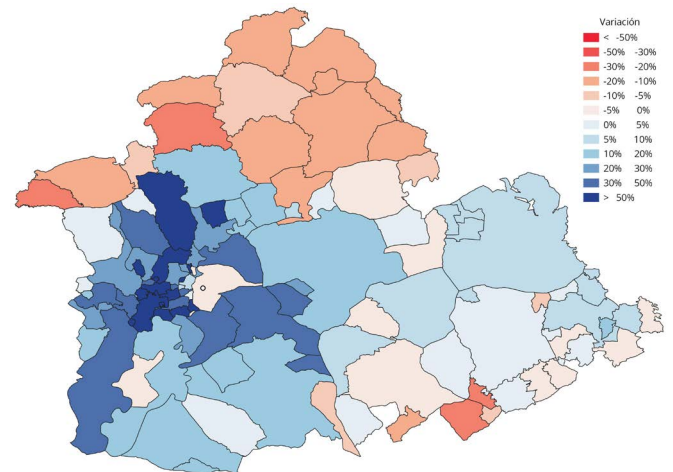
Durante los últimos 20 años, y al igual que ha ocurrido en muchas otras zonas de España, las áreas rurales de la provincia de Sevilla han perdido población en favor de su área metropolitana. En este caso, Sevilla capital también ha visto disminuir su número de habitantes debido fundamentalmente a la escasez de vivienda de calidad y a los altos precios de la misma. Por el contrario, municipios cercanos y bien comunicados del área metropolitana como Dos Hermanas, Mairena, Espartinas, Bormujos, Bollullos de la Mitación o Guillena han experimentado crecimientos espectaculares, registrando variaciones de población superiores al 100% aun contando todos ellos con más de 10,000 habitantes.

En el lado contrario de la tabla, municipios ubicados en zonas rurales han visto reducir su población a ritmos muy superiores a la media, debido fundamentalmente a las menores posibilidades laborales que ofrecen en la actualidad por su escaso tejido empresarial. Poblaciones como Villanueva de S. Juan, El Madroño, Almadén de la Plata, Pruna o Coripe han perdido un porcentaje de población muy significativo y continúan con esa tendencia descendente puesto que en todos ellos la pérdida de población es superior al 10% durante los últimos 20 años y superior al 5% en los últimos 5 años. Es especialmente significativo el caso de Constantina, al tratarse de un municipio con una población superior a los 5,000 habitantes.

Isla Mayor (3,9%), Morón de la Frontera (2,1%), Sevilla Capital (1,9%) y Lora del Río (1,1%) lideran el ranking de pérdida de población durante los últimos 20 años.

*El crecimiento de la población se concentra principalmente en el área metropolitana de la ciudad de Sevilla*

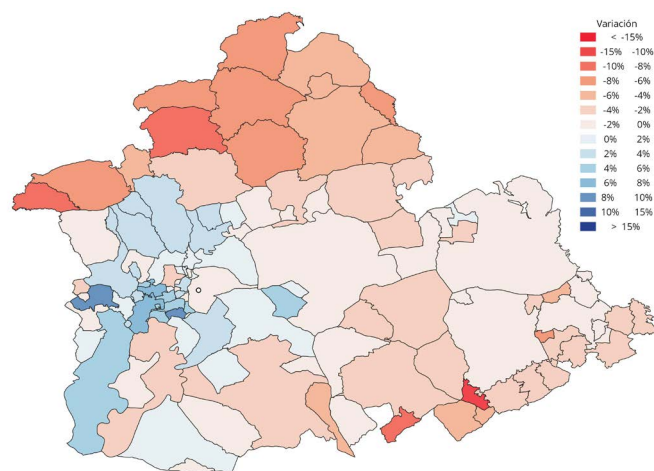
### VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 20 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Espartinas	232,5%	11.042	15.791
2	Bormujos	167,2%	13.749	21.972
3	Bollullos de la Mitación	115,2%	5.775	10.787
4	Gelves	80,4%	4.540	10.184
5	Guillena	54,3%	4.502	12.788
6	Tomares	45,6%	7.945	25.359
7	Gines	44,3%	4.117	13.420
8	Mairena del Alcor	43,5%	7.142	23.550
9	Dos Hermanas	41,6%	39.377	133.968
10	Mairena del Aljarafe	39,6%	13.084	46.089
11	Rinconada, La	39,6%	10.955	38.628
12	Alcalá de Guadaíra	32,7%	18.536	75.279
13	Alcalá del Río	29,8%	2.764	12.029
14	Coria del Río	29,6%	7.026	30.777
15	Algaba, La	28,1%	3.589	16.374
16	Sanlúcar la Mayor	27,9%	3.012	13.808
17	Pilas	24,5%	2.753	13.974
18	Viso del Alcor, El	20,1%	3.230	19.266
19	Cantillana	19,3%	1.725	10.684
20	Palacios y Villafranca, Los	18,2%	5.902	38.354

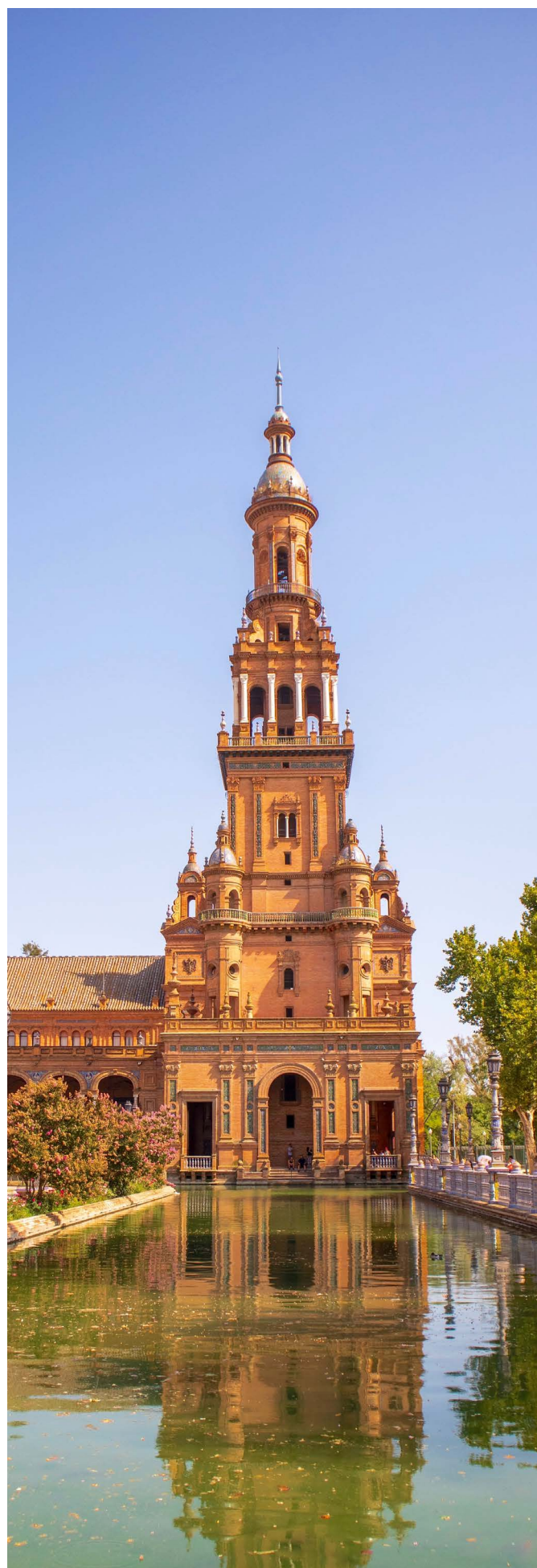
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

## VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EN 5 AÑOS



Top	Municipio	Crecimiento	Incr. Hab.	Población
1	Bollullos de la Mitación	7,5%	756	10.787
2	Espartinas	7,3%	1.068	15.791
3	Mairena del Aljarafe	5,4%	2.366	46.089
4	Gelves	5,1%	496	10.184
5	Mairena del Alcor	4,9%	1.103	23.550
6	Bormujos	4,9%	1.025	21.972
7	Tomares	3,5%	858	25.359
8	Camas	3,2%	844	27.509
9	Alcalá del Río	2,9%	339	12.029
10	Dos Hermanas	2,8%	3.599	133.968
11	Guillena	2,6%	324	12.788
12	Sanlúcar la Mayor	2,5%	342	13.808
13	Coria del Río	1,9%	569	30.777
14	Algaba, La	1,7%	269	16.374
15	Rinconada, La	1,6%	607	38.628
16	Alcalá de Guadaíra	1,2%	875	75.279
17	Gines	0,9%	121	13.420
18	Viso del Alcor, El	0,8%	147	19.266
19	Palacios y Villafranca, Los	0,7%	259	38.354
20	Lebrija	0,5%	139	27.524

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



### Evolución de la tasa de paro en la provincia y en la ciudad de Sevilla

La tasa de paro en la provincia de Sevilla ha descendido progresivamente desde el año 2013 (36%) hasta el año 2020 (20,5%) en el que consiguió el dato de paro más bajo de los últimos 10 años. Sin embargo, el paro registrado ha crecido en 33.000 personas durante los 6 primeros meses del año 2020, esto supone un incremento del 16,7% sobre las cifras de diciembre de 2019.

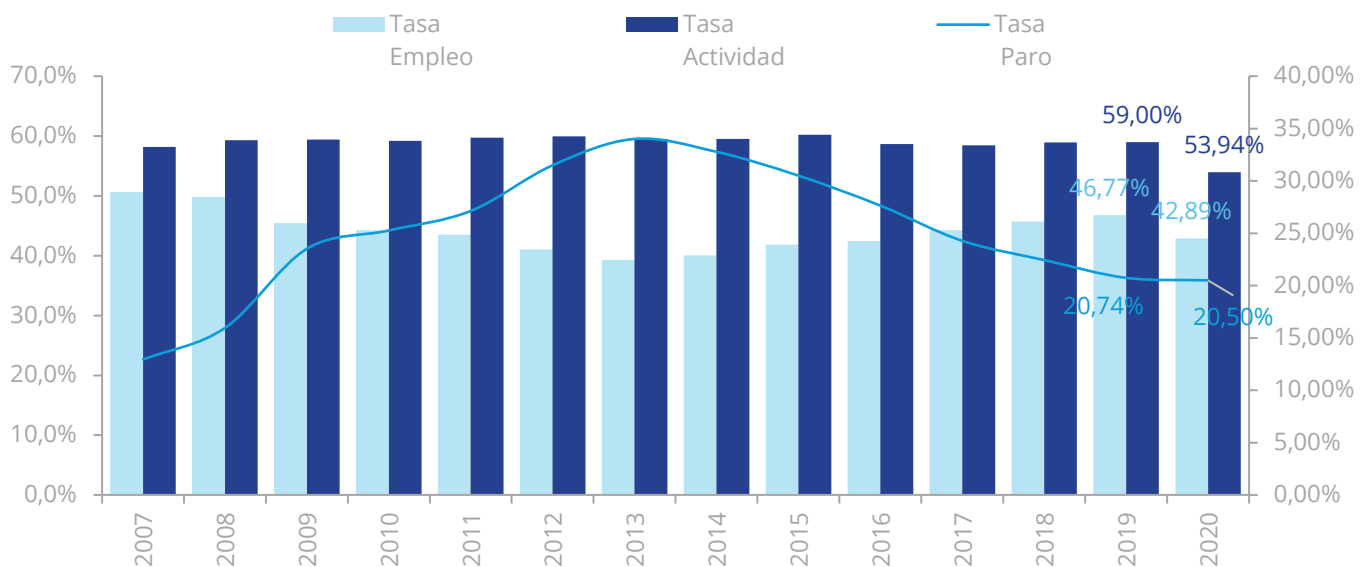
El municipio de Sevilla con un 17,3% de tasa de paro presenta mejores cifras que su provincia aunque peores que la media nacional (15,3%). A junio de 2020 registró una cifra de paro de 81.946 personas, en apenas 6 meses se había incrementado la cifra de desempleados en 15.000 personas, un 22,3% más que en diciembre de 2019.

Por otro lado, la ocupación en el segundo trimestre del año 2020 retrocedió un 4,9% en la provincia de Sevilla y un 6,4% en su capital respecto al cuarto trimestre de 2019.

La situación actual de incertidumbre no nos permite ser nada optimistas sobre la evolución del desempleo. Nuestras previsiones apuntan hacia un aumento considerable del paro durante los próximos meses.

Habría que esperar hasta que se encuentren soluciones a la crisis sanitario que permitan el normal funcionamiento de la restauración, hostelería y turismo para conseguir reducciones significativas de la tasa de paro.

### EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO, ACTIVIDAD Y EMPLEO EN LA PROVINCIA

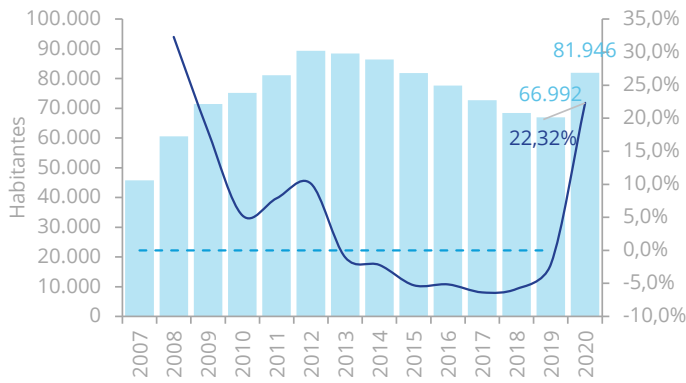


Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE

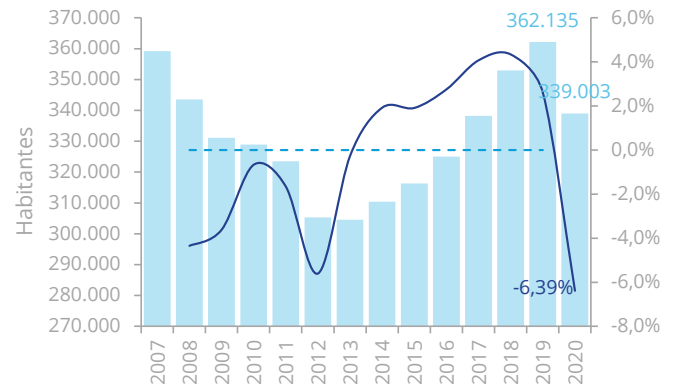




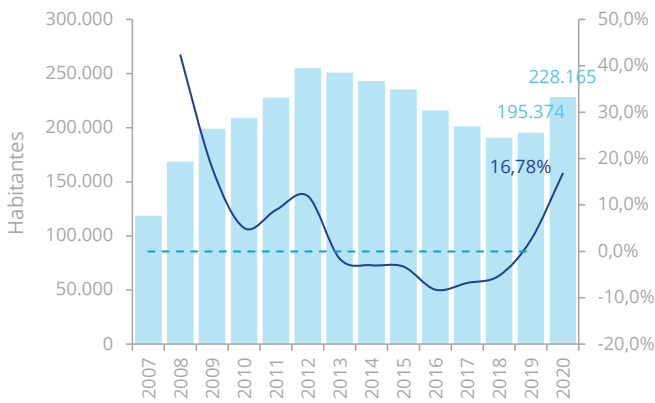
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(SEVILLA MUNICIPIO)**



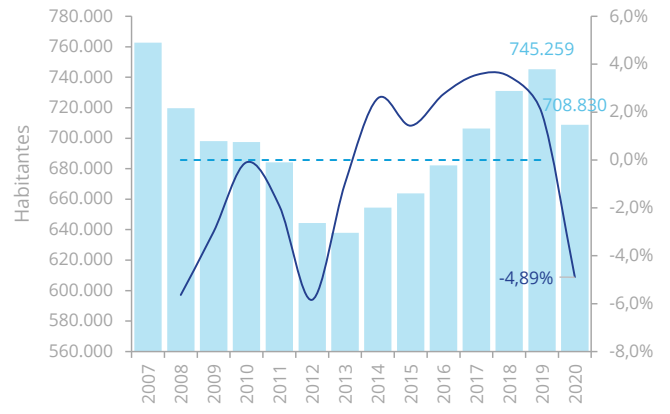
**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(SEVILLA MUNICIPIO)**



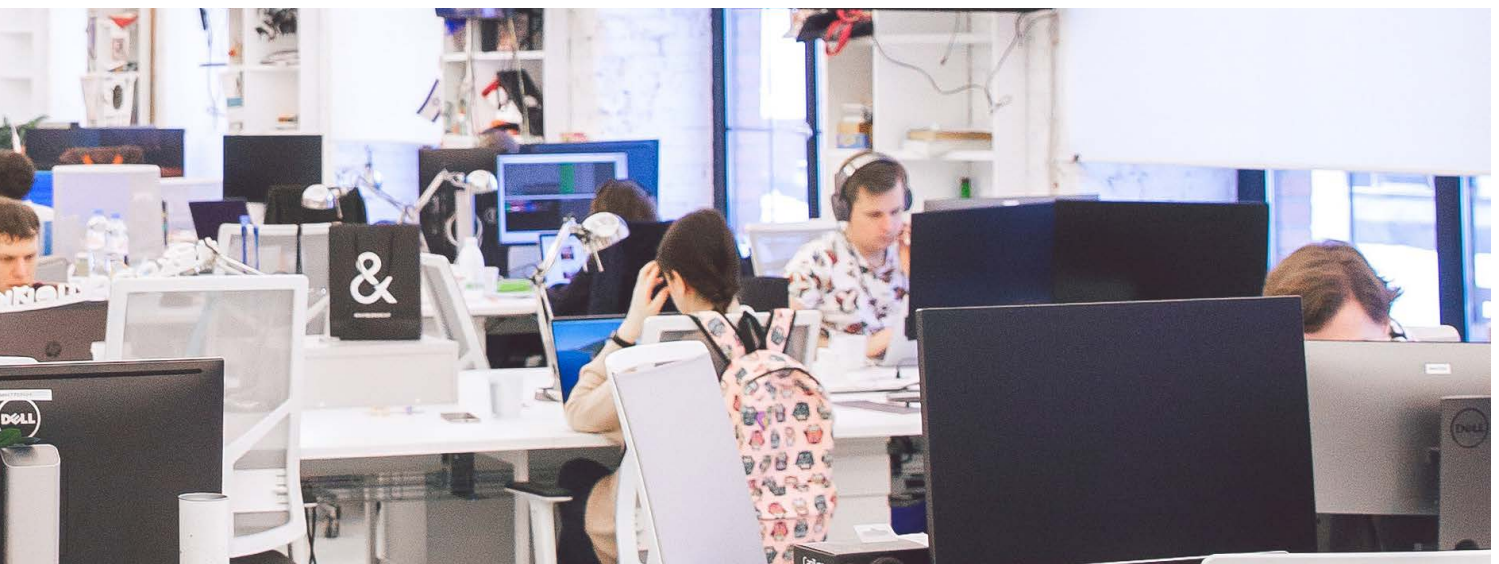
**DESEMPLEO Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(SEVILLA PROVINCIA)**



**OCUPACIÓN Y TASA CRECIMIENTO ANUAL  
(SEVILLA PROVINCIA)**



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE



### Tasa de paro y variación por municipios

Se muestran a continuación los mapas coropléticos de la provincia de Sevilla con las delimitaciones de sus términos municipales; en el primero se representa en tonos azules la tasa de paro registrado por municipio a julio de 2020 (cuanto más oscuro menos desempleo), y en el segundo se representa la variación que ha experimentado el paro registrado en un año (tonos rojos oscuros mayor incremento de paro y tonos azules oscuros mayor retroceso del desempleo). La tasa de paro indicada mide la relación del número de personas registradas en situación de desempleo y su población activa y varía sustancialmente en función de los municipios, debido a sus diferentes estructuras económicas y de población.

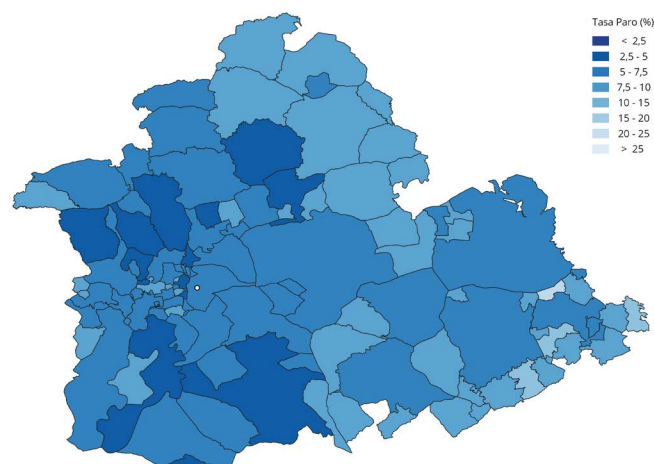
Seis municipios de la provincia registran una tasa de paro superior al 20%. Puebla del Río (20,9%), Utrera (21,2%), Guillena (21,3%), La Algaba (21,5%), Camas (23,1%) y S. Juan de Aznalfarache (23, 5%).

En el otro extremo de la tabla, los municipios con mejores registros, con tasas por debajo del 15% son Puebla de Cazalla (14,9%), Lora del Río (14,0%), Espartinas (13,9%), Gines (13,6%), Tomares (12,4%) y Arahál (12,4%).

Reseñable es también la comparativa con respecto al año anterior ya que, a raíz de la situación provocada por el Covid-19, han empeorado las cifras de paro en prácticamente la totalidad del país. Seis municipios sevillanos han registrado un incremento anual superior al 30% (Alcalá del Río (30,1%), Lora del Río (30,7%), Arahál (30,7%), Pilas (32,9%), Estepa (35,1%) y Brenes (38,4%), debido a su estructura productiva y a sus industrias predominantes.

Por otro lado, Bormujos (19,9%), Dos Hermanas (18,9%), Viso del Alcor (18,8%), Alcalá de Guadaíra (17,8%), Utrera (17,1%) y Camas (15,4%), han registrado los menores incrementos.

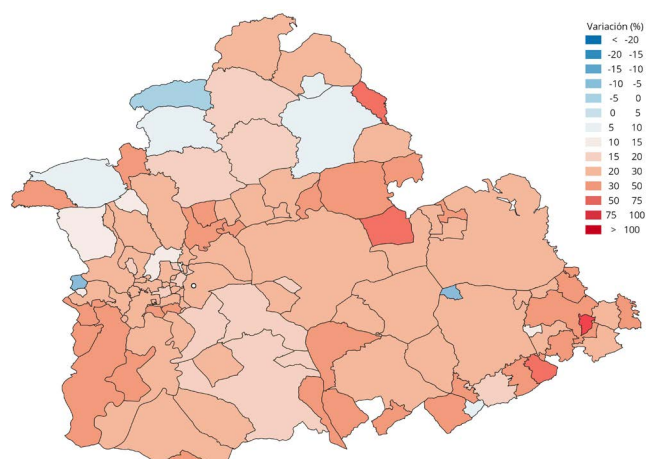
### TASA DE PARO POR MUNICIPIO



Top	Población	Tasa Paro	Incremento	Paro registrado
1	San Juan de Aznalfarache	23,47%	28,6%	3.301
2	Camas	23,05%	15,4%	4.108
3	Algaba, La	21,45%	20,6%	2.327
4	Guillena	21,30%	23,3%	1.766
5	Utrera	21,19%	17,1%	7.467
6	Puebla del Río, La	20,84%	28,3%	1.744
7	Rinconada, La	19,88%	24,2%	5.142
8	Coria del Río	19,79%	23,3%	4.019
9	Alcalá de Guadaíra	19,55%	17,7%	9.622
10	Sanlúcar la Mayor	19,41%	22,2%	1.735
11	Mairena del Alcor	18,93%	28,2%	2.816
12	Dos Hermanas	18,64%	18,9%	16.471
13	Viso del Alcor, El	18,42%	18,8%	2.335
14	Cabezas de San Juan, Las	17,97%	25,6%	2.024

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE

## VARIACIÓN ANUAL DE LA TASA DE PARO



Top	Población	Incremento	Tasa Paro	Paro registrado
1	Brenes	38,4%	15,21%	1.312
2	Estepa	35,0%	16,10%	1.372
3	Pilas	32,8%	16,61%	1.452
4	Arahal	30,7%	12,36%	1.601
5	Lora del Río	30,7%	13,96%	1.802
6	Alcalá del Río	30,1%	16,65%	1.322
7	Carmona	28,8%	17,29%	3.340
8	San Juan de Aznalfarache	28,6%	23,47%	3.301
9	Puebla del Río, La	28,3%	20,84%	1.744
10	Mairena del Alcor	28,2%	18,93%	2.816
11	Bollullos de la Mitación	27,9%	17,78%	1.156
12	Gelves	27,3%	16,58%	1.077
13	Puebla de Cazalla, La	27,3%	14,95%	1.091
14	Gines	27,0%	13,59%	1.250
15	Morón de la Frontera	26,5%	17,27%	3.193
16	Cantillana	26,3%	16,38%	1.182
17	Castilleja de la Cuesta	26,1%	16,52%	2.036
18	Cabezas de San Juan, Las	25,6%	17,97%	2.024
19	Lebrija	25,3%	17,04%	3.137
20	Osuna	24,8%	16,09%	1.910

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE





## 04 Producción de vivienda

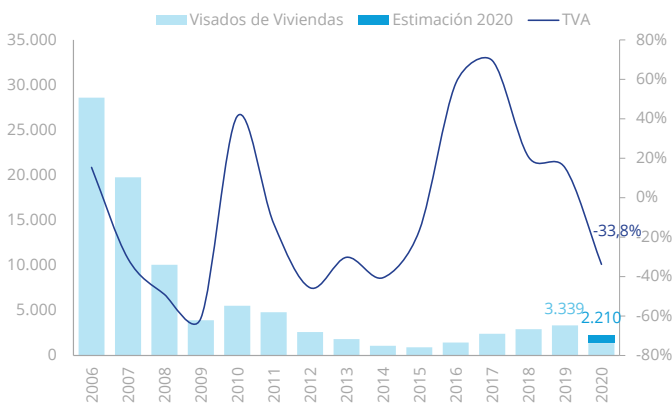
### Evolución de la actividad

En el primer semestre de 2020 se ha continuado entregando las viviendas, ya iniciadas años atrás, con un ligero ascenso del 16,6% sobre el promedio del año anterior. Por su parte, las viviendas proyectadas retroceden un 18,6% con 1.359 visados registrados, mientras que el mayor retroceso se detecta en las viviendas iniciadas con una caída del 77,7% y tan sólo 398 viviendas puestas en marcha. Los promotores son conscientes de la incertidumbre que ha generado en el mercado la crisis sanitaria y algunos prefieren retrasar la salida de algunos proyectos.

	Terminadas	Visados	Iniciadas
H1 2020	1.632	1.359	398
2019	2.799	3.339	3.565
Variación*	16,6%	-18,6%	-77,7%

\*H1 2020 vs el promedio de 2019

### EVOLUCIÓN DE VISADOS DE VIVIENDA



Tras la crisis del 2008 la actividad promotora fue reduciéndose hasta alcanzar un mínimo en 2015, año en el que apenas se visan 899 viviendas, desde entonces la actividad ha venido creciendo de una manera constante y sostenible. En el año 2019 se alcanzaron 3.339 visados de viviendas, la mejor cifra desde el año 2012 que había registrado 2.602, sin embargo esto sólo ha representado el 12% de la actividad del año 2006 que llegó a visar 28.593 viviendas en plena burbuja inmobiliaria.

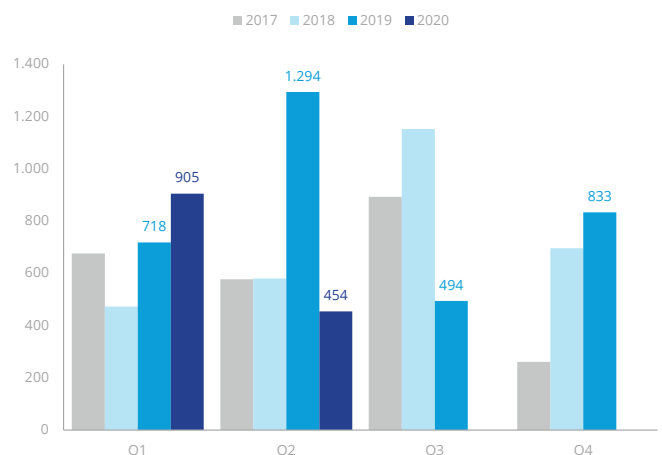
En el primer semestre del año 2020 se registraron 1.359 visados de viviendas que representan un retroceso del 32% respecto a primer semestre de 2019 y un ligero aumento del 2% respecto al segundo semestre.

Est.H2: Estimación para del segundo semestre

Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

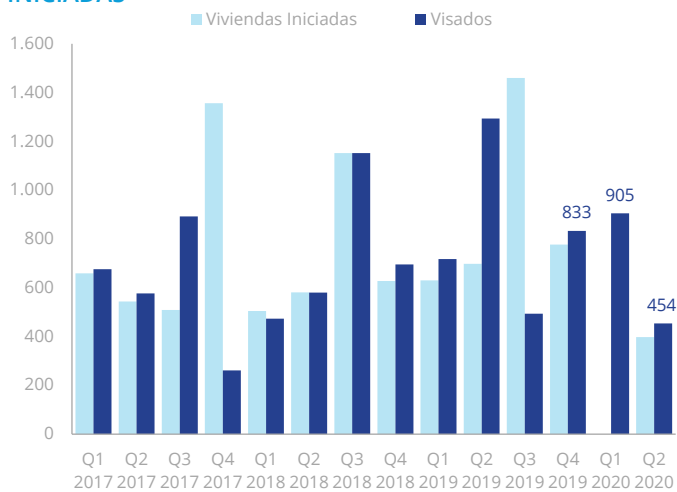
El número de visados en el primer trimestre de 2020 no se vio afectado por la pandemia, y aumentó un 9% respecto al trimestre anterior. Sin embargo, el segundo trimestre si que estuvo muy afectado, el número de visados cayó a 454, un 50% menos respecto el trimestre anterior y 65% menos respecto el segundo trimestre de 2019.

### COMPARATIVA DEL N° VISADOS POR TRIMESTRE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

## EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE VISADOS Y VIVIENDAS INICIADAS



En el primer trimestre del año 2020, no hay datos relativos al número de viviendas iniciadas, mientras que en el segundo trimestre se observa cómo tanto las viviendas visadas como las iniciadas disminuyen considerablemente.

De la anterior crisis se ha aprendido mucho, ha habido muchos cambios de players y se ha profesionalizado un sector de la promoción que durante estos últimos años ha actuado con mucha prudencia y cautela, analizando la absorción, la demanda y consolidando preventas antes de iniciar la construcción. Creemos que se va a seguir en esa línea, es por ello que, a tenor de una demanda decreciente, nuestras previsiones para 2020 y 2021 apuntan a una reducción del nº de visados y al retraso de determinados proyectos. Estimamos que este año 2020 se puedan alcanzar los 2.210 visados de viviendas, con una contracción de la actividad del 33% respecto al año anterior.

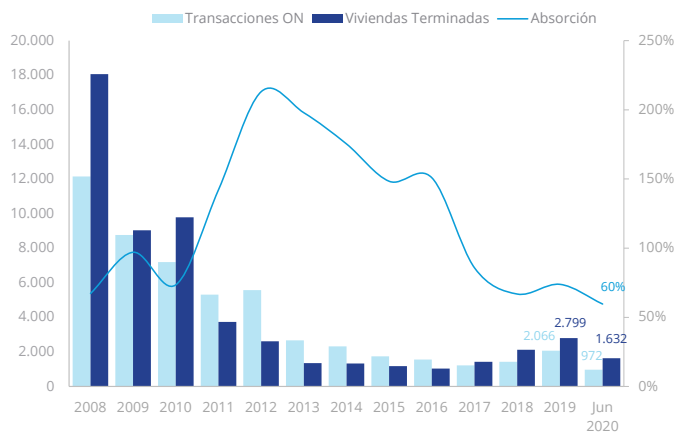
Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

*Durante el primer semestre de 2020 se reduce la actividad: los visados se contraen un 18,6% y las viviendas iniciadas un 77%*

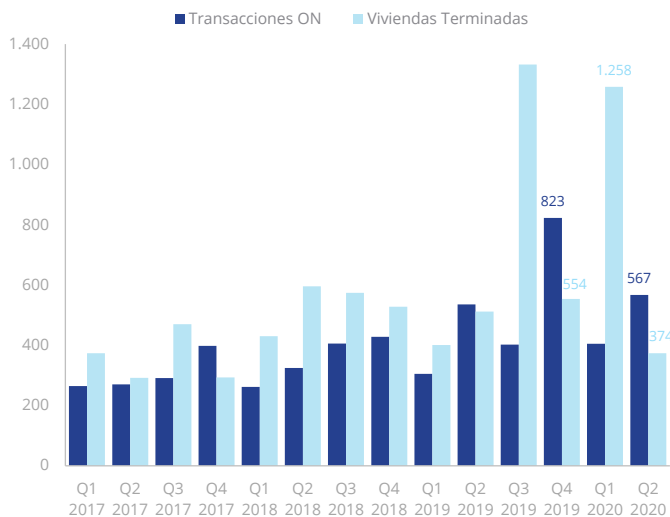
## La absorción

La anterior crisis inmobiliaria generó un stock de obra nueva que fue absorbiéndose paulativamente durante los posteriores años. Desde el año 2011 hasta el año 2016 las tasas de absorción fueron superiores al 150%, llegando incluso al 200%. El mercado gozaba de muy buena salud y demandaba más viviendas de las que se producían. Sin embargo, en los siguientes años comenzó a aumentar la producción de vivienda y la tasa de absorción fue descendiendo gradualmente hasta que en 2019 llegó al 74% produciendo 733 unidades de viviendas más de las que se habían vendido, a esto habría que añadir las de los dos años anteriores. A pesar de que en el primer semestre de 2020 se continuaron entregando las viviendas de las promociones en marcha a un ritmo ligeramente inferior que el año anterior, la demanda tuvo un retroceso del 5,9% y la absorción descendió aún más y se situó en el 60%.

## EVOLUCIÓN DE LA ABSORCIÓN EN LA PROVINCIA DE SEVILLA



## TRANSACCIONES Y VIVIENDAS TERMINADAS EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS



Fuente: Colliers International a partir de los datos publicados por el INE y el Ministerio de Fomento

	Absorción	Viviendas Terminadas	Transacciones O.N.
H1 2020	60%	1.632	972
2019	74%	2.799	2.066
2018	67%	2.128	1.421
2017	86%	1.429	1.224

\*H1 2020 vs el promedio de 2019

En año y medio se ha producido una diferencia teórica entre viviendas entregadas y vendidas de 1.100 unidades. Nuestras perspectivas a corto plazo, dada la situación de incertidumbre económica-laboral de las familias, es que la demanda siga contrayéndose hasta que se encuentre una solución a la crisis sanitaria.

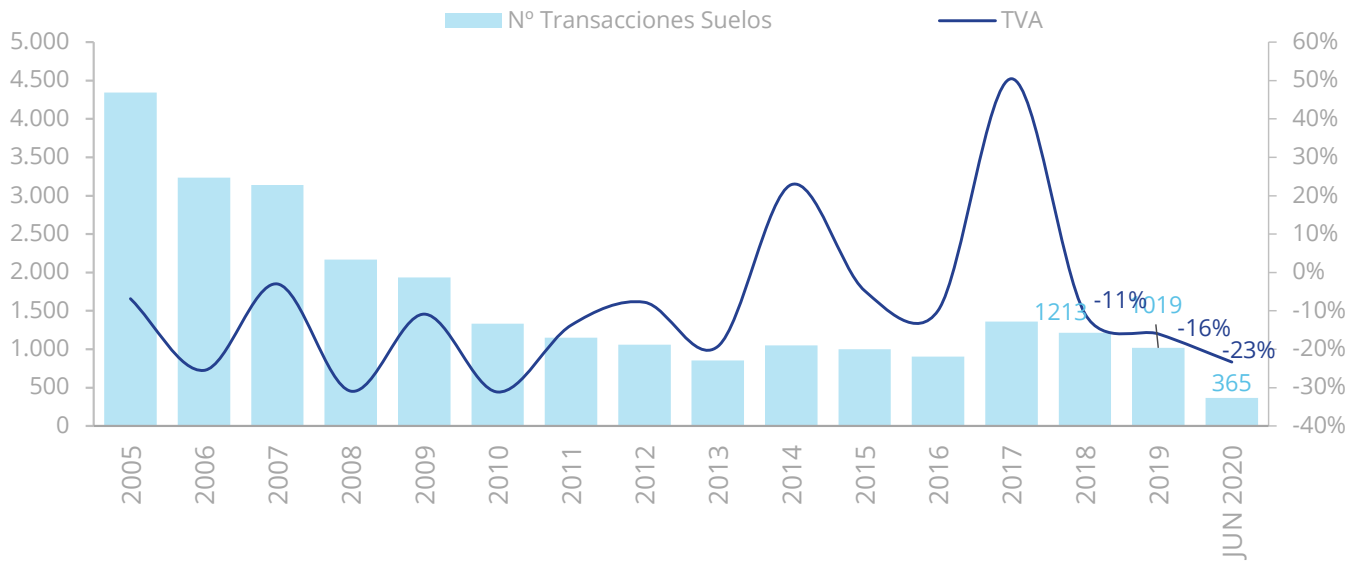




## Transacciones de suelo

El número de transacciones de suelo en el primer semestre se redujo un 23% respecto el mismo periodo del año anterior y un 33% respecto al anterior semestre. En cuanto a trimestres, retrocede un 27% en Q1 2020 y un 20% en el Q2 2020. Hasta que no mejore la demanda de vivienda no esperamos cambios significativos en el comportamiento de la demanda de suelo, y es posible que se ajusten los precios.

### EVOLUCIÓN DEL N° DE TRANSACCIONES DE SUELOS



TVA: Tasa de variación anual

Fuente: Colliers a partir de los datos del INE y del Ministerio de Fomento

*Las operaciones de suelo se contraen más de un 20% en el primer semestre de 2020*

## 05 Mercado hipotecario de viviendas

Se ha pasado de 7.431 hipotecas en el primer semestre del año 2019 a 7.792 en 2020, esto representa un aumento del 4,9%, sin embargo la variación de transacciones de viviendas en ese mismo periodo fue negativa, cercana a un -27,5%, una caída considerable. Esto se debe a la tendencia observada durante los últimos años a recurrir cada vez más a la financiación para poder materializar la compra de vivienda. En el año 2018 el número de hipotecas constituidas represento un 69% sobre el nº de transacciones, en 2019 fue del 73% y ahora en el primer semestre de 2020 se ha situado en niveles superior al 100%

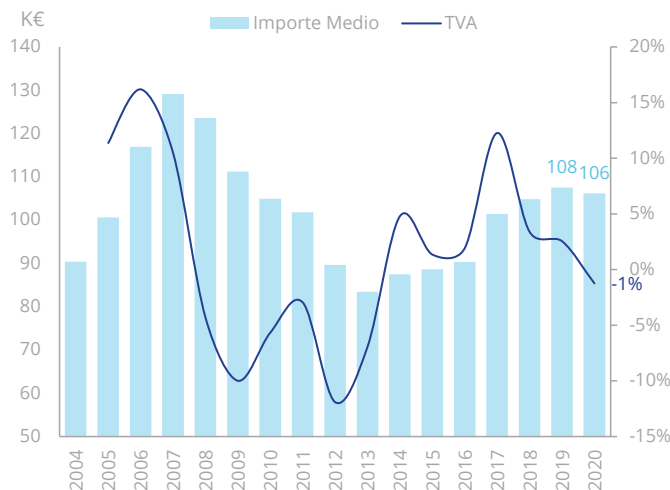
Si observamos el comportamiento por trimestres, en el Q1 de 2020 se constituyeron 4.118 hipotecas, una cuota del 102% sobre las transacciones de viviendas, y en el Q2 la cifra de préstamos retrocedió a 3.674 aún así la cuota sobre transacciones ascendió hasta el 112%. El hecho de

que sea superior al 100% puede ser debido al decalaje temporal (normalmente 1 mes) entre el acto ante notario de la compra de la vivienda y el registro de la constitución de la hipoteca en el Registro de la Propiedad, o bien que particulares y empresas por necesidades de liquidez estén hipotecando viviendas que ya eran de su propiedad. Habrá que estar atento a la evolución de estas dos series durante los próximos meses para determinar la causa exacta.

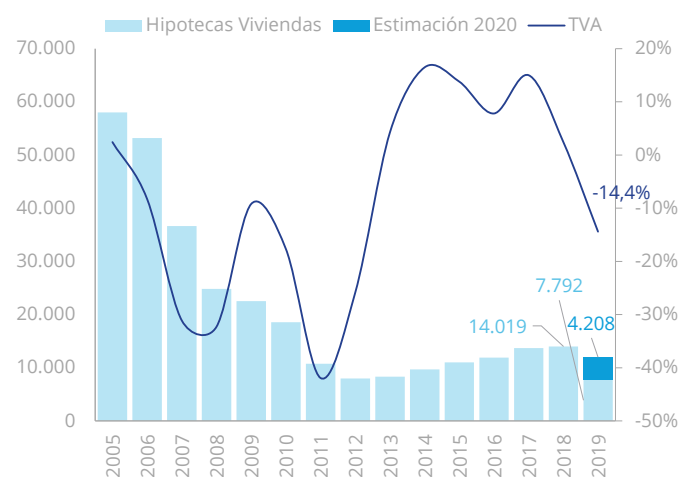
Para el resto del año esperamos se siga manteniendo esta tendencia y estimamos una cifra aproximada en torno a 12 mil préstamos constituidos para cierre del año 2020, que supondría un retroceso del 14,4% respecto el año 2019.

En junio de 2020 el importe medio de las hipotecas de viviendas se situó en 106 K€, esto supone una disminución del 1% respecto a la media del año 2019.

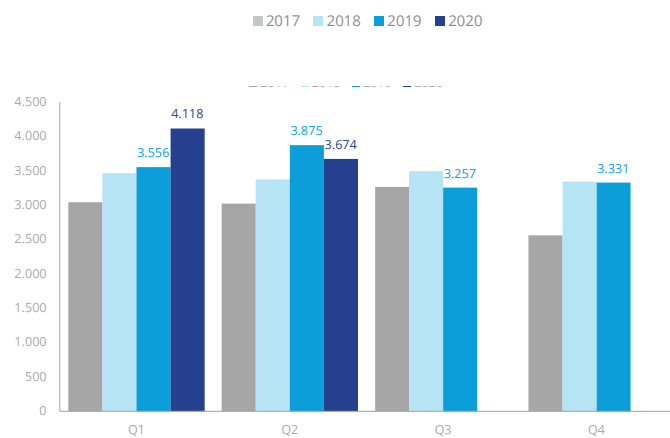
### IMPORTE MEDIO (K€)



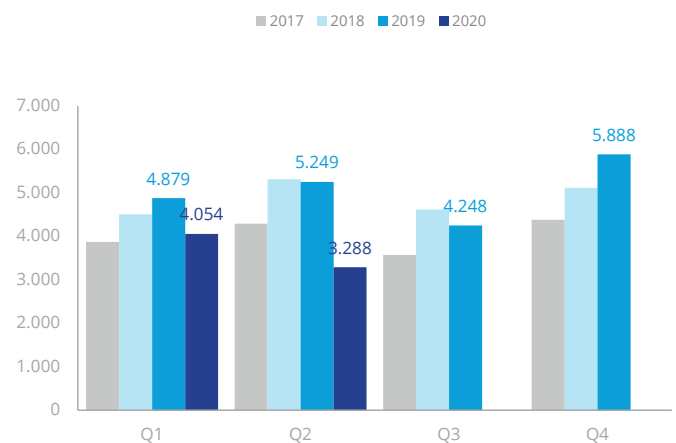
### EVOLUCIÓN Nº DE HIPOTECAS



### HIPOTECAS DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



### TRANSACCIONES DE VIVIENDAS POR TRIMESTRES



TVA:tasa de Variación Anual

Fuente: Colliers Internacional a partir de los datos publicados por el INE





### Precio medio tasado y precios medios de oferta en venta y renta

El precio medio de oferta en venta ha experimentado una evolución similar en Sevilla capital y en la provincia, demostrando una tendencia mayoritariamente creciente desde 2014, con levisimos decrementos en el 1er trimestre de 2016 y en el 4º trimestre de 2017. No obstante, el aumento de precios ha sido más significativo en la ciudad de Sevilla, donde se llegaron a alcanzar incrementos superiores al 10% interanual durante la segunda mitad de 2018.

Aunque en el caso de la capital los precios continúan su ascenso, si bien a ritmo más moderado (3,4% y 0,9% interanual para los años 2019 y 2020, respectivamente), la tendencia provincial se invirtió hacia el tercer trimestre de 2019 y acumula ya varios trimestres de variaciones negativas. El último dato disponible, de agosto de 2020, refleja una caída del 4% anual.

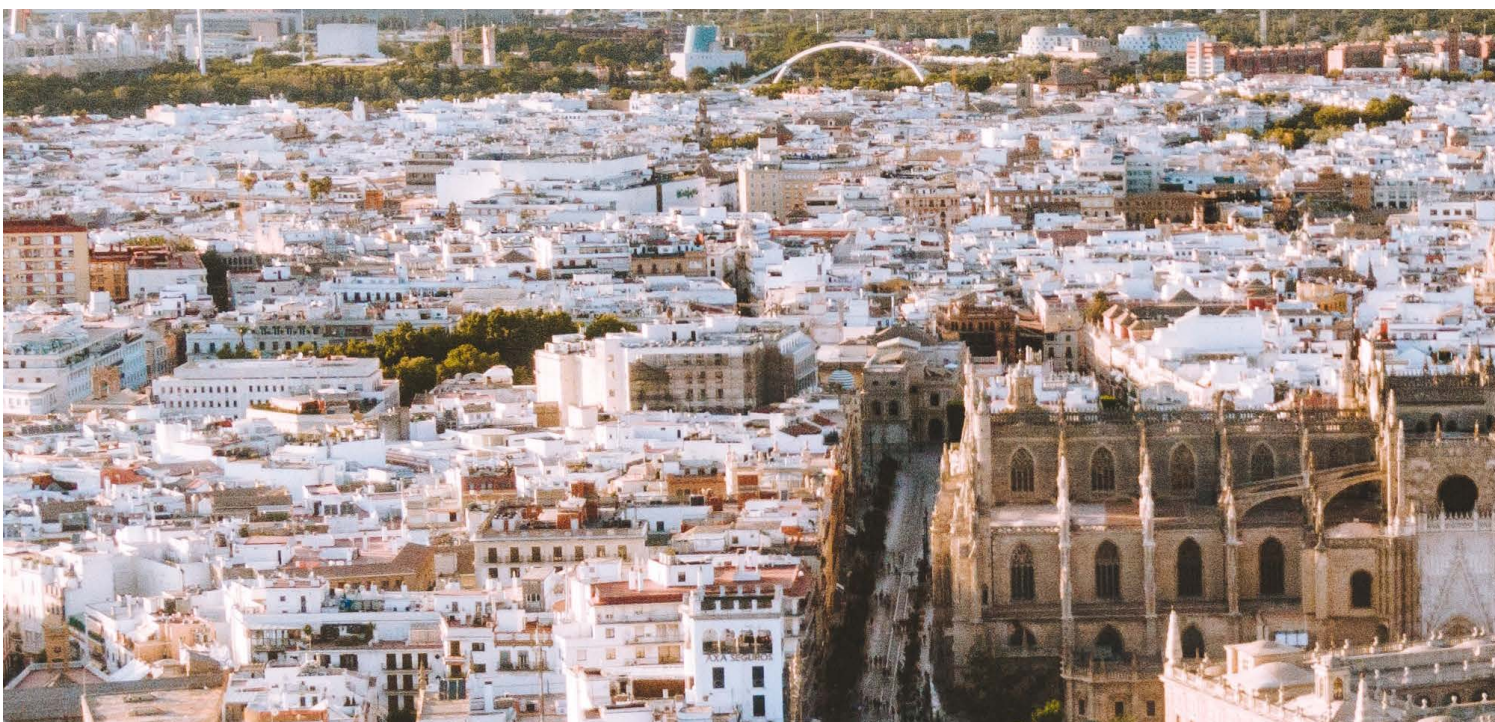
Así mismo, recientemente (septiembre) hemos realizado un estudio con los últimos anuncios publicados en portales inmobiliarios excluyendo los más antiguos, con la idea de evaluar la tendencia real del precio de oferta, y hemos detectado retrocesos próximos al 6,8% en el municipio de Sevilla sobre los precios de oferta de segunda mano de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación.

La renta de alquiler de Sevilla capital llegó a sus mínimos en 2014, con un precio medio registrado de 7,5€/m<sup>2</sup>/mes. A partir de entonces, se inició una senda de crecimiento positiva que se mantuvo hasta el 1er trimestre de 2020, cuando se alcanzó una renta media de 10,6€/m<sup>2</sup>/mes.

Desde el inicio de la crisis del Covid se han observado un ligero descenso (5%) en las rentas de alquiler motivados por la situación económica y el incremento del parque de viviendas, ya que una parte importante de las viviendas anteriormente destinadas a alquiler turístico se han reconvertido al alquiler tradicional, debido a la menor demanda turística actual.

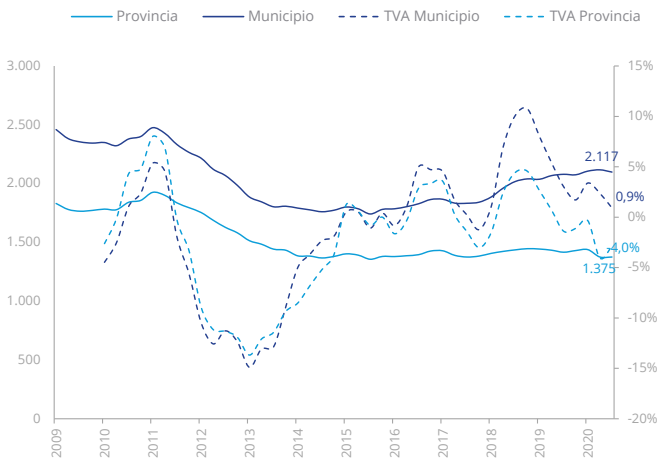
Los últimos registros de precio tasado marcan unos niveles por debajo de los registrados hace 10 años. En el caso de las viviendas de obra nueva, un 22% por debajo en el caso de la capital y un 20% en la provincia, y en la segunda mano, un 29% la capital y 25% por debajo para la provincia.

La evolución de precio tasado comienza a reflejar el impacto de la pandemia. Con una caída de precios del 3,7% en la provincia y del 7,4% en Sevilla capital.

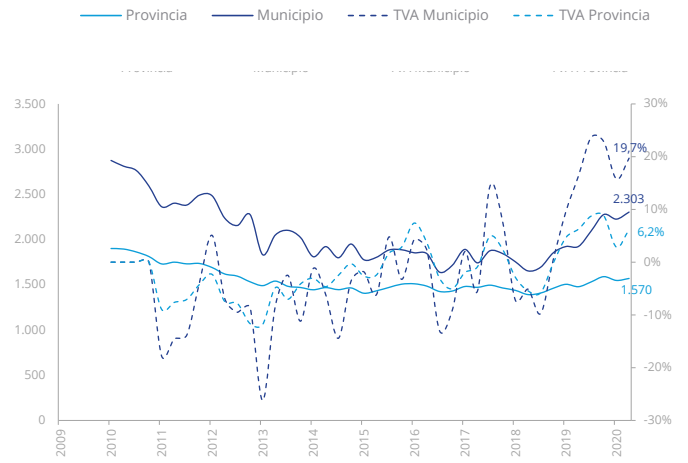




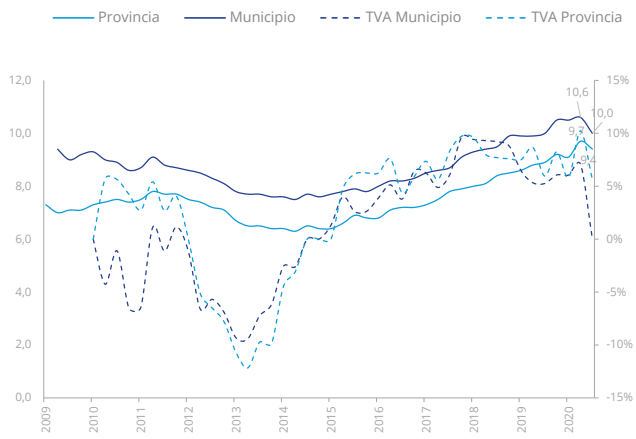
**EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN VENTA**



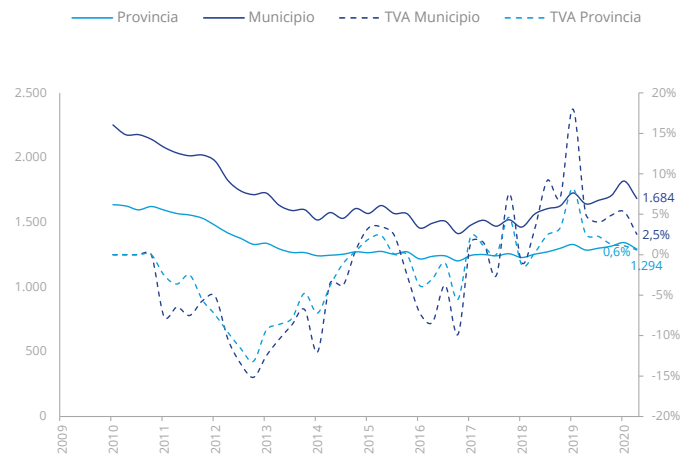
**EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE OBRA NUEVA**



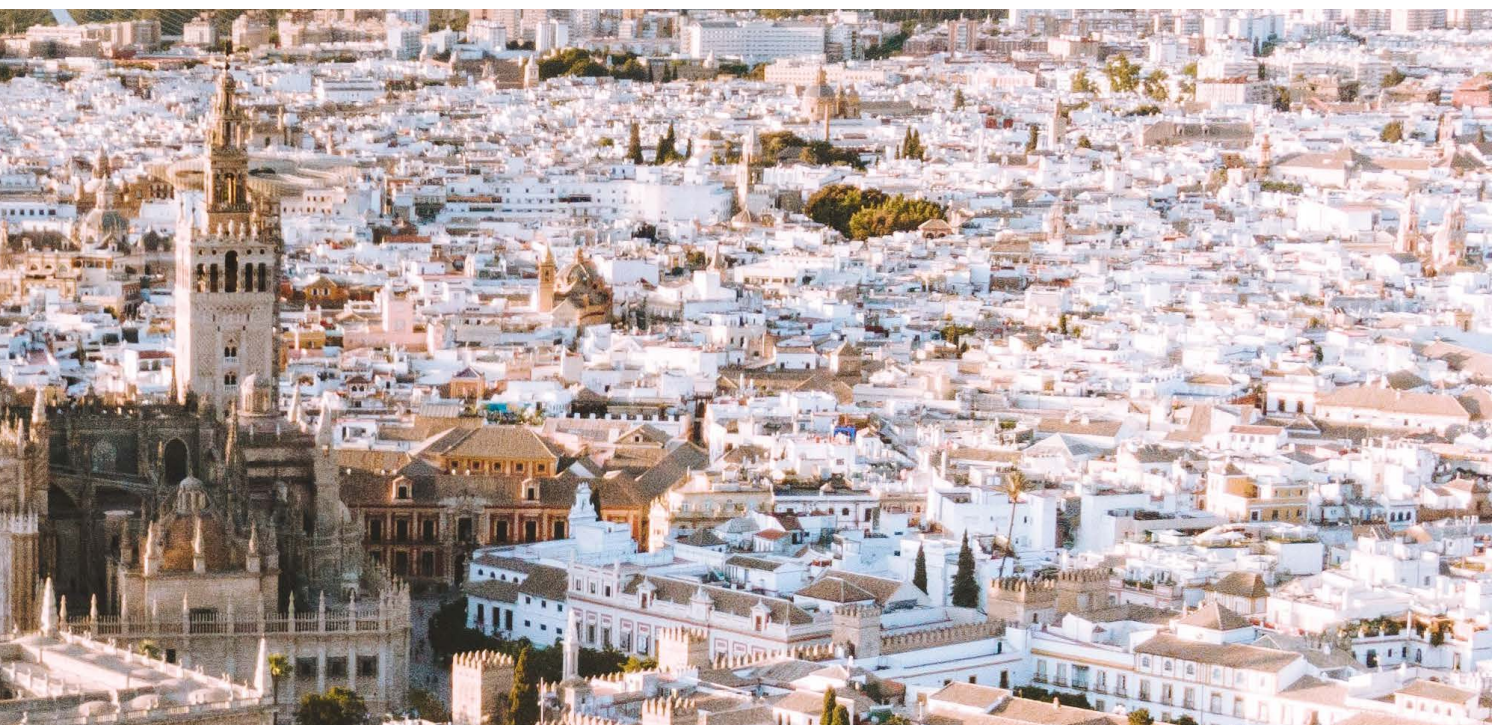
**EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA EN ALQUILER**



**EVOLUCIÓN DEL PRECIO TASADO DE SEGUNDA MANO**



Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento y de portales inmobiliarios



## Importes y precios medios de cierre

Los precios de transacciones publicados por el M. Fomento dan información valiosa sobre la tendencia del mercado si bien hay que tener cautela por la heterogeneidad de los datos y el tamaño de la muestra.

El importe medio de las transacciones de obra nueva ha recuperado ya los niveles registrados con anterioridad a la crisis de 2008. A nivel provincial, el ticket medio de las transacciones cerradas en 2020 ascendió a 189K€, un 7% superior al de 2008. En el caso de la capital, el importe medio (251K€) es sólo un 0,8% inferior al de 2008 y un 5% inferior a 2019.

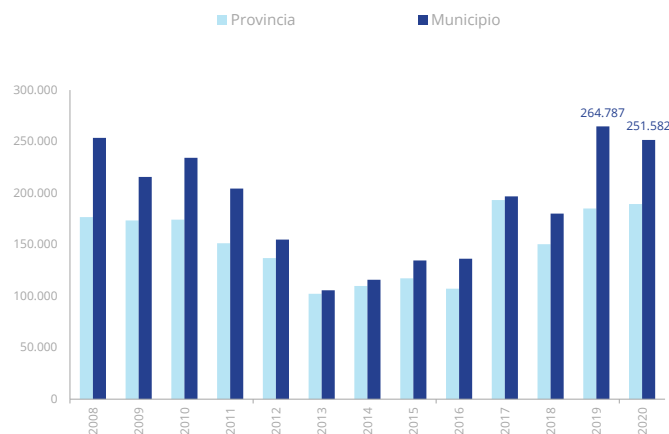
En el caso de los precios unitarios de cierre, el comportamiento de la provincia y el municipio de Sevilla difiere significativamente. En el caso de la provincia el último dato asciende a 1.809 €/m<sup>2</sup>, lo que supone un 12,7% más que en 2008 y un 11,8% más que en 2019. En el caso del municipio, el último dato analizado es de 2.324 €/m<sup>2</sup>, lo que supone un 17,8% menos que en 2008 y un 1,3% más que en 2019.

La tendencia varía en el caso de las transacciones de segunda mano. Considerando la totalidad de la provincia, el importe medio de las transacciones (89K€) es todavía un 38% inferior al registrado en 2008. Centrándonos en las transacciones de Sevilla capital, la situación es considerablemente más positiva, ya que este importe medio (157K€) sólo está un 8% por debajo del ticket medio de 2008. En relación a 2019, el importe medio es un 11% superior.

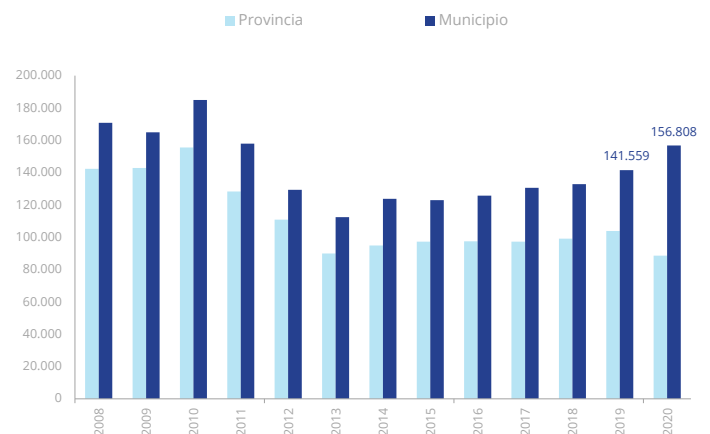
El análisis de los precios unitarios de cierre detalla que el precio medio registrado para las transacciones de la provincia se sitúa al mismo nivel que la oferta, y es de 1.374 €/m<sup>2</sup>, lo que supone un 9,3% menos que en 2008 y un incremento de un 17,4% respecto a 2019.

Focalizándonos en Sevilla capital, el último dato analizado es sensiblemente inferior a la oferta, y asciende a 1.615 €/m<sup>2</sup>, lo que supone un 19% menos que en 2008 y un incremento de un 5,9% respecto a 2019.

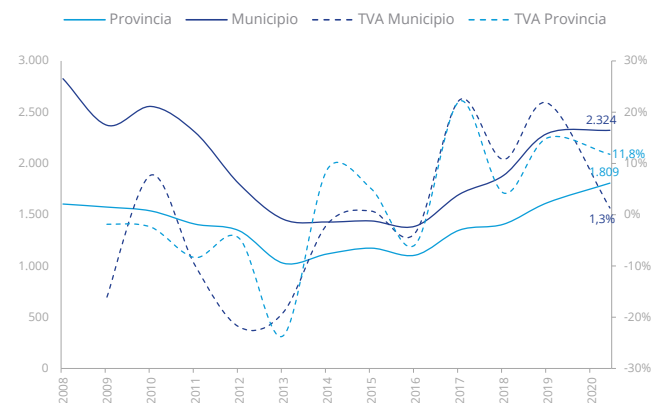
### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN OBRA NUEVA



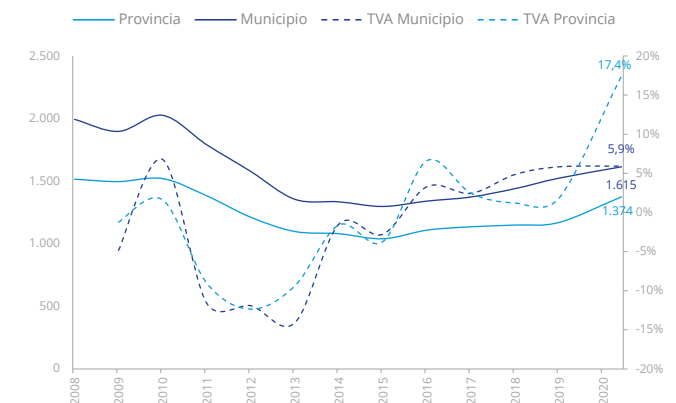
### IMPORTE MEDIO DE LAS TRANSACCIONES EN SEGUNDA MANO



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN OBRA NUEVA



### EVOLUCIÓN DEL PRECIO MEDIO DE LAS TRANSACCIONES (€/M<sup>2</sup>) EN SEGUNDA MANO



Fuente: Colliers a partir de los datos del Ministerio de Fomento





## 06 Mercado residencial

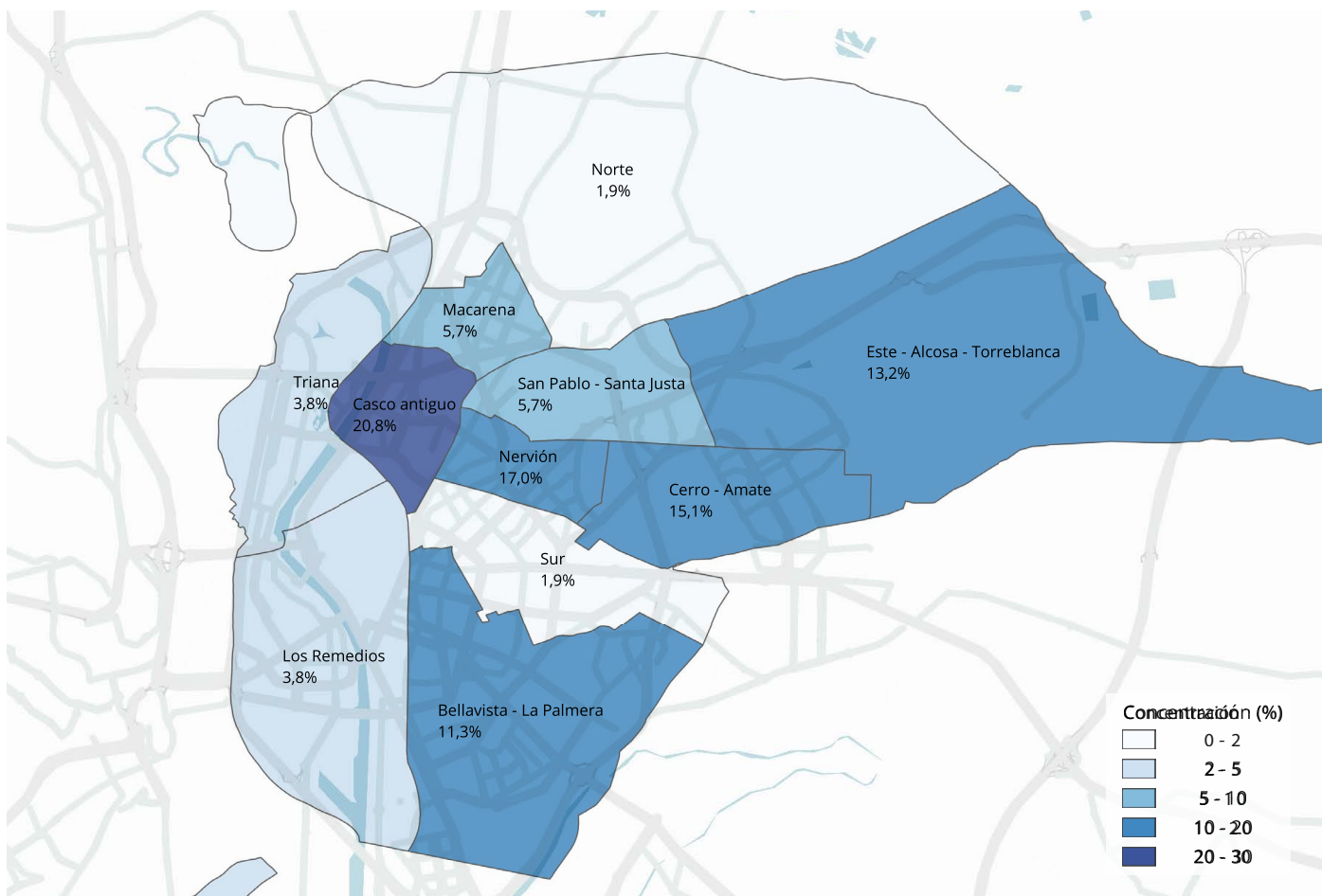
### ANÁLISIS POR DISTRITO

#### Concentración de la oferta

El distrito con mayor concentración de vivienda nueva en Sevilla es el casco antiguo, con 11 promociones, aunque estas promociones suelen ser de pocas unidades en pequeños solares o rehabilitación de edificios antiguos. Otros distritos que tienen actualmente una alta concentración son Nervión, Cerro-Amate y Este-Alcosa-Torreblanca, además, estas constan de promociones con número medio de viviendas muy superior a las del centro. Estos distritos concentran a su vez la mayor parte de la oferta de segunda mano.

Por tamaño de promoción es destacable Jardines Hacienda del Rosario, situada en límite de Cerro-Amate con Sevilla Este-Torreblanca, promovida por Aedas, que consta de 7 edificios formando una urbanización de 1.046 viviendas, la cual están construyendo y comercializando por fases (actualmente están empezando a comercializar la tercera).

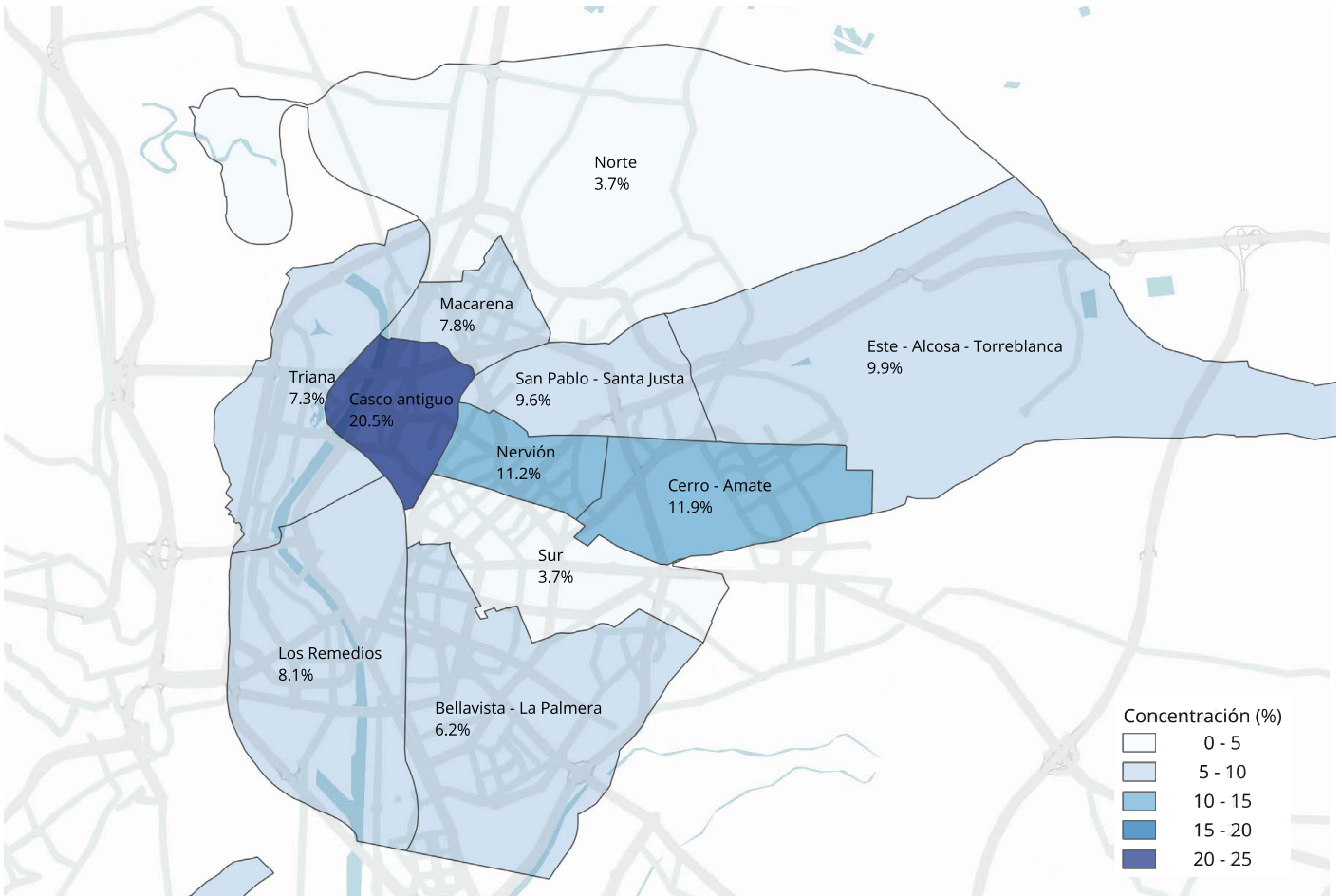
#### DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA DE OBRA NUEVA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA SEGUNDA MANO



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



### Precios medios de venta - mercado de obra nueva

En general, los precios de venta en obra nueva más altos en Sevilla se encuentran en la zona Centro, los Remedios, Sur y Nervión, mientras que los distritos con vivienda más asequible son Norte, Este-Alcosa-Torreblanca y Cerro-Amate, situados al noreste de la ciudad.

En el Casco Antiguo encontramos un precio medio de obra nueva de 3.450 €/m<sup>2</sup>. Contamos con 11 promociones de las que una, situada en Paseo Colón 9, con el mismo nombre, tiene el precio más alto con solo una unidad restante a la venta por 4.970 €/m<sup>2</sup> y 725.000€ de ticket, notablemente por encima de la media.

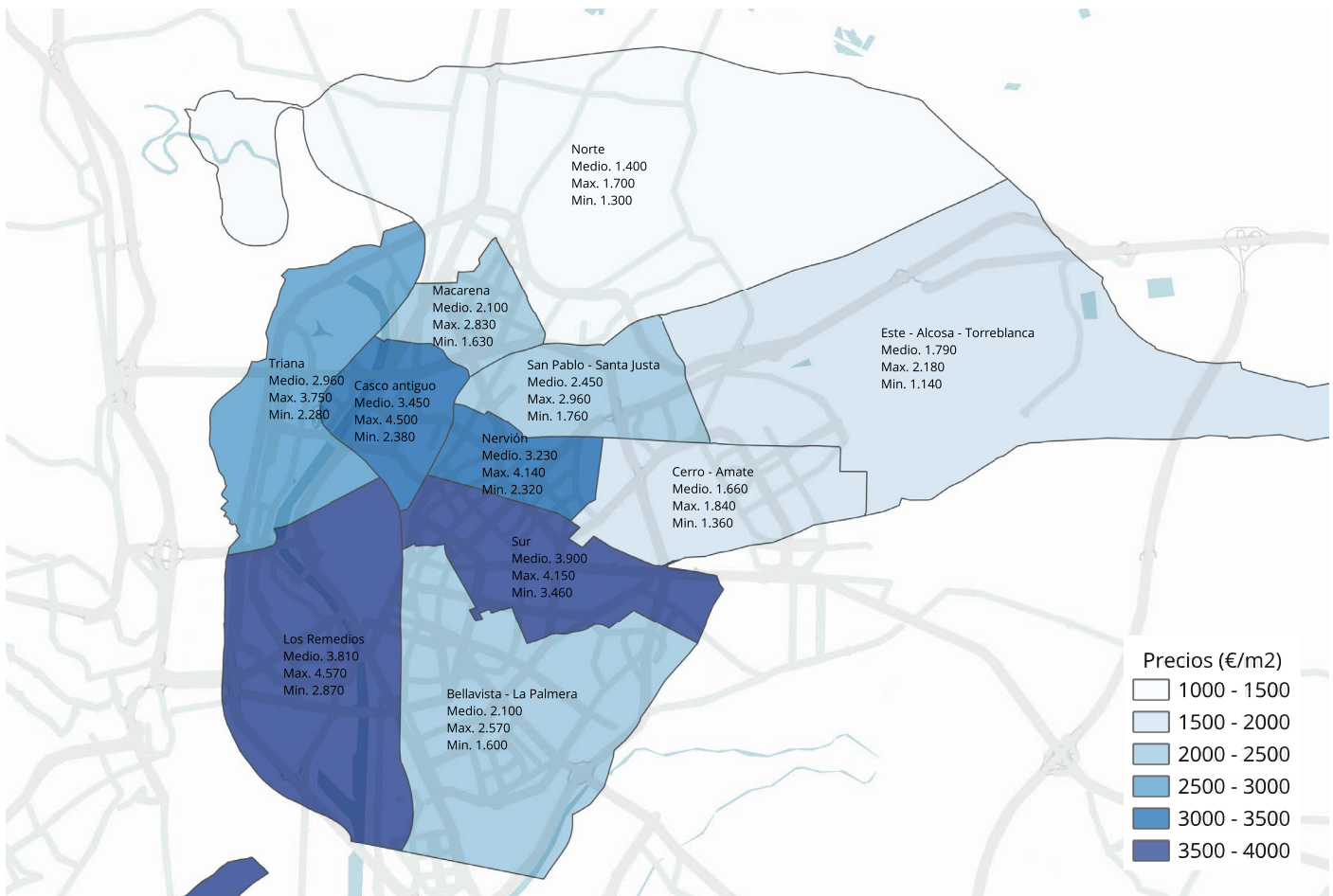
Los precios medios de obra nueva en Los Remedios y la zona Sur se sitúan en el rango más alto. El número de

promociones es escaso en estas dos zonas, ya que existe una promoción en la zona Sur, Residencial 75 Aniversario de Insur, situada en Ramón Carande, cerca de la estación de metro, y dos en Los Remedios, cuyas unidades son relativamente pequeñas.

En el distrito de Nervión, con 9 promociones, encontramos una amplia variedad de oferta con viviendas con los precios más altos en Avenida Ramón y Cajal (de Aedas Homes) y Enramadilla (de I. Osuna y Vía Célere).

Las zonas más asequibles que cuentan con alta actividad de construcción de obra nueva son Distrito Este y Cerro-Amate, que suman 15 promociones actualmente comercializándose, con tickets medios de entre 100.000€ a 200.000€ que hacen que la demanda que proviene de familias jóvenes que buscan vivienda nueva asequible se centre en estas áreas.

### PRECIOS MEDIOS DE OFERTA EN LA VIVIENDA OBRA NUEVA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

### Precios medios de venta - mercado de segunda mano

Los precios medios de segunda mano ofertados (vivienda plurifamiliar en buen estado) tienen una distribución similar a la de obra nueva aunque quizás el mapa es más preciso debido a que la muestra es más representativa. Hay que tener en cuenta que los precios considerados son de oferta y que probablemente exista una negociación de cara al cierre de la potencial transacción, por lo que los precios medios de transacción serán más bajos.

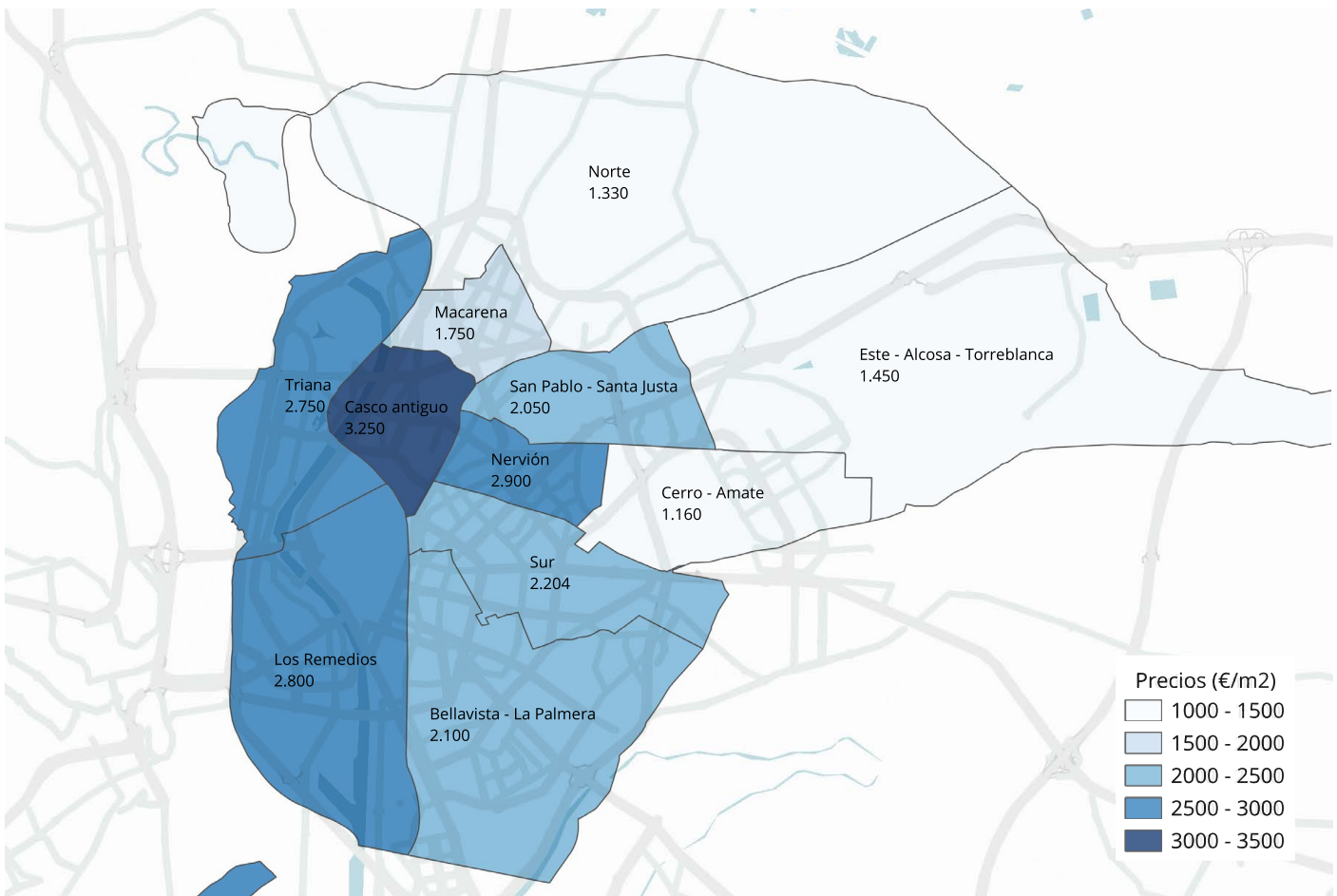
El Casco Antiguo consta de los precios medios más altos; aunque podemos diferenciar la zona sur del casco, cerca de la mayoría de los monumentos más importantes, con red de metro cercana y mayor presión turística, que tiene precios más altos que la zona norte del casco, en torno a 3.400 €/m<sup>2</sup> y 2.900 €/m<sup>2</sup> de media respectivamente.

Alrededor de la zona sur del casco se concentran las siguientes zonas con precios más altos, Triana, Los Remedios, Prado-Porvenir y Nervión. Estas zonas, además de tener buen acceso al centro, constan de buenas conexiones por la red de metro y tranvía.

La zona Sur se caracteriza por la heterogeneidad de sus precios ya que, además de las zonas comentadas de Prado-Porvenir, con precios muy altos y edificios de gran calidad, tiene barrios de especial vulnerabilidad como el Polígono Sur, con inmuebles de precio muy bajo.

Encontramos las zonas con vivienda más asequible en las zonas al noreste de la ciudad: Norte, Este-Alcosa-Torreblanca y Cerro-Amate. Esto responde a diversas dinámicas; en general, la vivienda en la zona norte es antigua, abundando edificios sin ascensor, y la zona goza de peores infraestructuras, en Cerro-Amate también predominan los edificios antiguos sin ascensor, aunque está conectada por la red de metro. En la zona de Este-Alcosa-Torreblanca, conviene diferenciar Sevilla Este, que contiene edificios más nuevos, construidos después de 1990, y con zonas comunes; esto hace que el precio medio, en torno a 1.740 €/m<sup>2</sup> sea superior a la media conjunta con Alcosa y Torreblanca, más similares a las comentadas anteriormente.

### PRECIOS MEDIOS DE OFERTA DE VIVIENDA USADA EN BUEN ESTADO DE CONSERVACIÓN



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

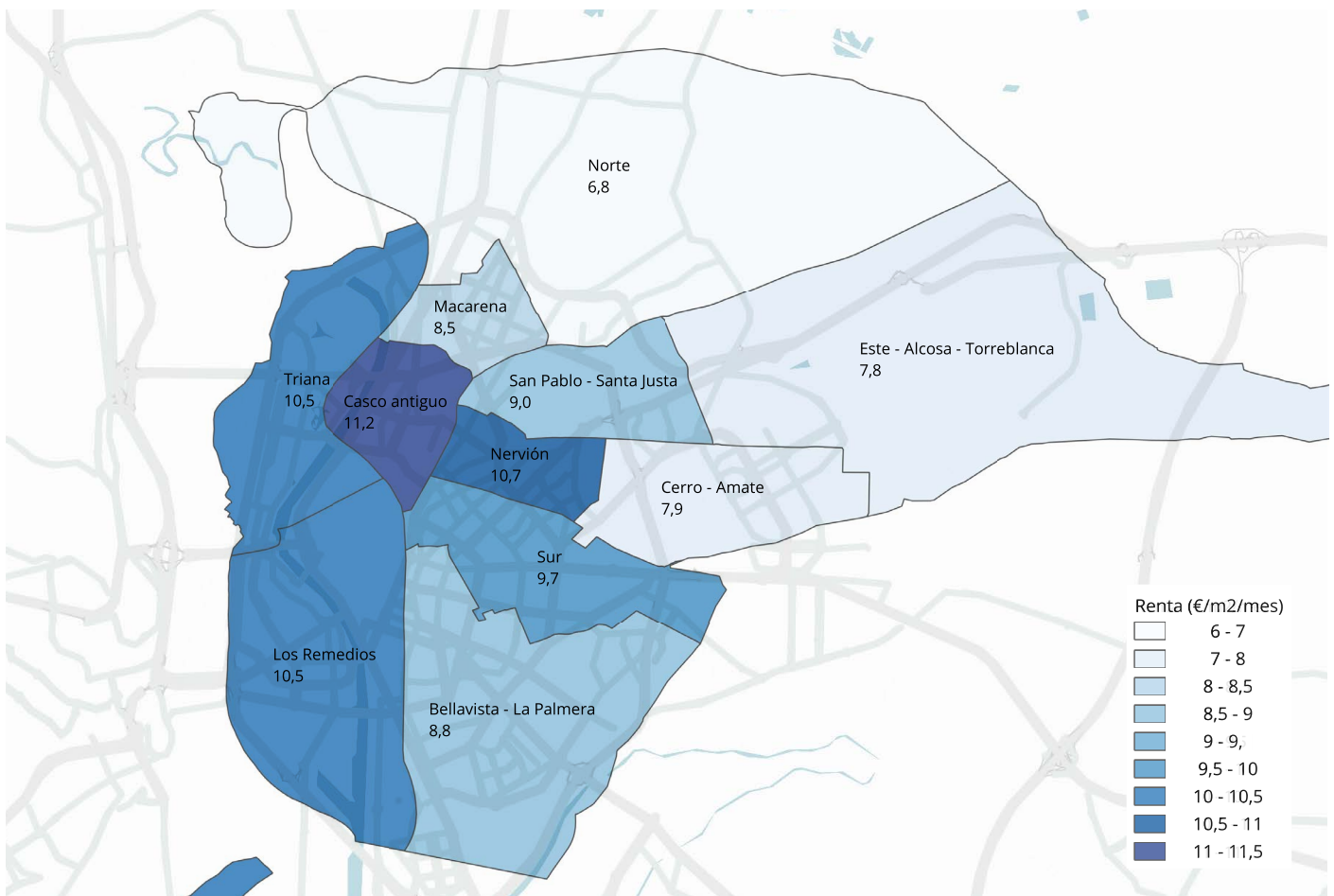
### Rentabilidad y precios medios de alquiler

Encontramos un comportamiento similar en los precios de alquiler que en venta. Las zonas más caras para el alquiler se repiten (Casco Antiguo, Los Remedios, Nervión y Triana). Se ve una mayor presión al alza sobre el alquiler en Triana que en los precios de venta, ya que queda igualada con Los Remedios y a poca distancia de Nervión.

Las rentabilidades medias brutas o "yields" se comportan en general a la inversa, siendo más altas en las zonas más asequibles. Esto responde al binomio rentabilidad-riesgo

ya que en estas zonas el mercado percibe que la inversión en estas zonas requiere una mayor rentabilidad. Así mismo, queda también explicado por ser el precio de alquiler una variable menos elástica que el de venta con respecto al sitio, y más elástica con respecto al tiempo (como hemos visto en la evolución de los precios).

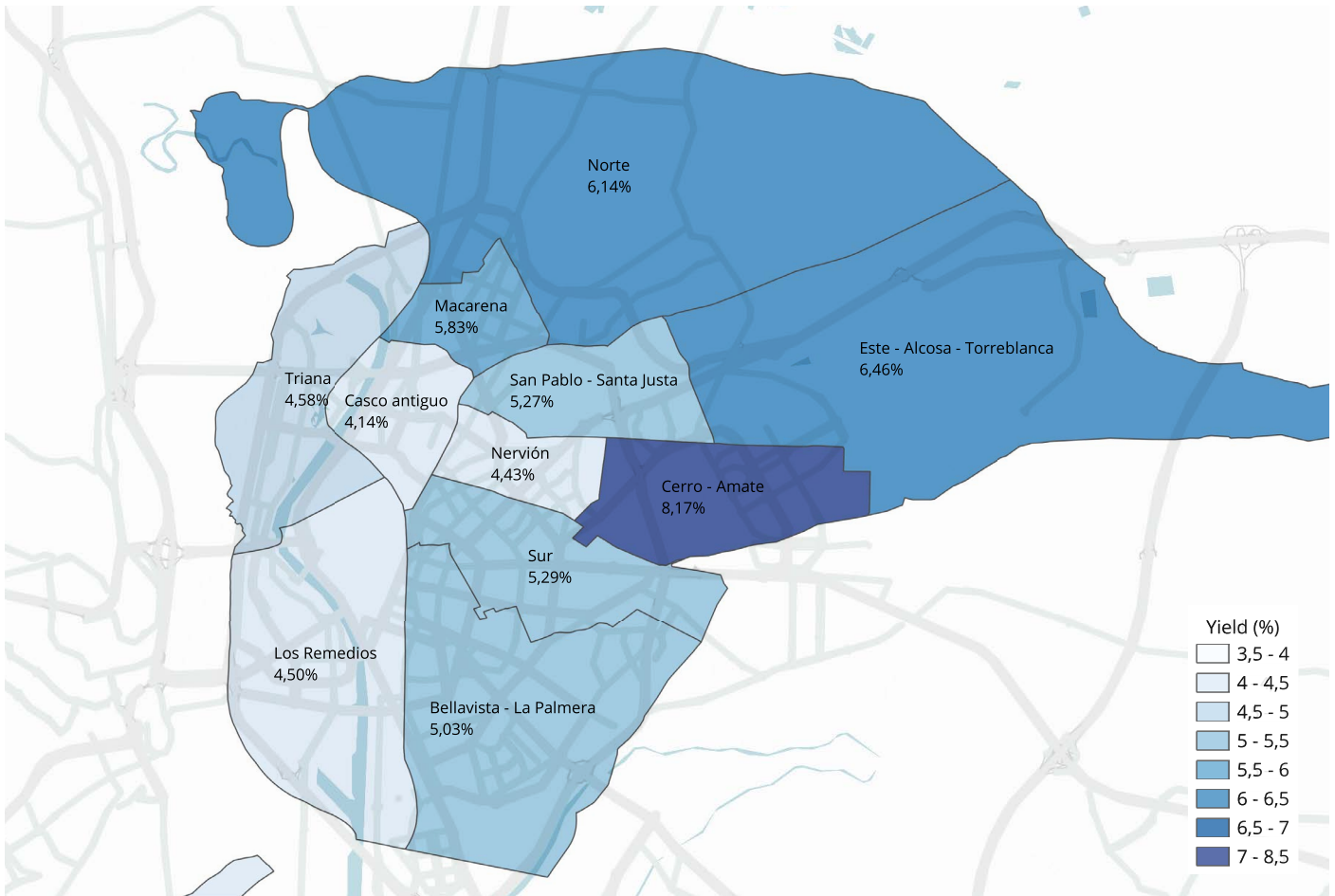
### RENDA MEDIA DE ALQUILER DE LA OFERTA EN VIVIENDA PLURIFAMILIAR



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



## RENTABILIDAD MEDIA



Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios

## Análisis de precios y rentabilidades por tamaño de vivienda

En el siguiente cuadro se muestra una tabla con los precios medios de oferta en venta y de alquiler de vivienda de segunda mano por distrito y tamaño de vivienda expresado mediante el número de dormitorios. El estudio se ha realizado a partir de anuncios publicados en portales inmobiliarios de viviendas plurifamiliares en buen estado de conservación y que cuentan con los servicios básicos esenciales. También se muestra el promedio de la rentabilidad bruta por distrito según el número de dormitorios de la vivienda.

Para viviendas con el mismo número de dormitorios, encontramos diferencias muy significativas en función del distrito, no sólo por el entorno sino también por la tipología de edificio predominante. Por ejemplo, mientras en el distrito de Casco Antiguo el precio del metro cuadrado supera los 3.000€ incluso en las viviendas más grandes (de 4 dormitorios o más), en zonas como Norte o Cerro-Amate, éste no supera los 1.150€. Esto significa que, a la hora de comprar un piso de unos 120m<sup>2</sup> y de características medias según cada zona, habría que desembolsar más de 363.000€ en el caso del Casco Antiguo mientras que no se alcanzarían los 138.000€ (un 62% menos) en ninguno de los otros casos.

Algo similar ocurre en el caso de viviendas de dos dormitorios puesto que, mientras el precio medio por metro cuadrado en Cerro Amate o Norte se sitúa en el entorno de los 1.200€, en Casco Antiguo o Nervión éste supera los 3.000€, un 150% más. Es significativa también la diferencia existente en el Distrito Sur entre las viviendas de uno y dos dormitorios. Las viviendas de un dormitorio ubicadas en este distrito cuentan

con un precio unitario inferior a las de dos dormitorios aun siendo más pequeñas que éstas. Esta discrepancia es debida a que Sur es un distrito muy heterogéneo y las viviendas de esa tipología están ubicadas en zonas menos favorecidas del mismo.

En el caso del alquiler, los inmuebles con menores rentas unitarias son los de un mínimo de 4 dormitorios ubicados en los distritos Norte y Este – Alcosa - Torreblanca, por debajo de los 7 €/m<sup>2</sup>/mes de media. En el otro extremo de la tabla, los estudios ubicados en las zonas del Casco Antiguo, los Remedios y Triana son los menos económicos, puesto que cada metro cuadrado se alquila por un importe superior a 13€/mes, debido a la gran demanda de este tipo de viviendas de pequeño tamaño en la zona. Apreciamos que las rentabilidades medias brutas o “yields” son, en líneas generales, más altas en las zonas más asequibles y se ajustan considerablemente para los activos de mayor tamaño, y muy especialmente cuando éstos se localizan en zonas de mayor poder adquisitivo, al percibirse como de mucho menor riesgo. Destacan especialmente los datos de rentabilidad registrados en los distritos de Los Remedios, Casco Antiguo y Bellavista-La Palmera para los casos de viviendas con al menos cuatro dormitorios, con yields en entorno del 4% e inferiores. En el otro extremo, nos encontramos las viviendas de menor tamaño de zonas como Cerro-Amate y Norte, donde se registran las rentabilidades más altas de la ciudad.

	Distrito	Precio Oferta(€/m <sup>2</sup> )					Renta (€/m <sup>2</sup> /mes)				
		Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más	Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
01	San Pablo - Santa Justa	n/a	n/a	1.958	1.847	1.698	n/a	n/a	9,1	8,0	n/a
02	Casco antiguo	3.360	3.240	3.155	3.090	3.030	13,1	11,9	11,0	10,3	9,9
03	Nervión	2.700	3.050	3.010	2.870	2.800	12,5	12,1	11,0	9,7	9,6
04	Macarena	2.000	1.950	1.800	1.670	1.560	10,0	9,5	9,0	8,0	7,9
05	Los Remedios	3.271	3.045	2.860	2.780	2.700	13,0	12,0	10,4	9,0	8,7
06	Bellavista - La Palmera	n/a	2.130	2.030	1.955	1.893	n/a	10,9	9,3	8,0	6,4
07	Sur	n/a	1.850	2.000	1.955	2.070	n/a	10,9	9,2	8,7	8,2
08	Cerro - Amate	n/a	1.300	1.200	1.160	1.140	n/a	9,0	8,1	7,6	7,2
09	Este - Alcosa - Torreblanca	n/a	n/a	1.452	1.270	1.172	10,8	9,9	8,2	7,1	6,5
10	Triana	3.070	3.095	2.640	2.520	2.495	14,0	11,8	10,6	9,6	9,4
11	Norte	n/a	1.320	1.215	1.200	1.086	n/a	n/a	10,1	7,4	5,0

Fuente: Colliers a partir de la información de portales inmobiliarios



#### Gross Yield (%)

Estudio	1-D	2-D	3-D	4-D o más
n/a	n/a	5,55%	5,20%	n/a
4,68%	4,41%	4,18%	4,00%	3,92%
5,56%	4,76%	4,39%	4,06%	4,11%
6,00%	5,85%	6,00%	5,75%	6,08%
4,77%	4,73%	4,36%	3,88%	3,87%
n/a	6,14%	5,50%	4,88%	4,06%
n/a	7,30%	6,25%	6,05%	5,60%
n/a	8,31%	8,10%	7,86%	7,58%
n/a	n/a	6,74%	6,66%	6,61%
5,47%	4,58%	4,82%	4,57%	4,52%
n/a	n/a	9,98%	7,35%	5,52%



## DÓNDE ESTAMOS

### **MADRID**

Paseo de la Castellana, 141  
Edificio Cuzco IV - 14<sup>th</sup> Floor · 28046  
T. +34 91 579 84 00

### **BARCELONA**

C/ Pau Claris, 165  
08037  
T. +34 93 410 26 80

### **VALENCIA**

Avenida de Aragón, 30  
46021  
T. +34 93 410 26 80

### **MÁLAGA**

Plaza de la Solidaridad, 12  
29006  
T. +34 607 73 48 25



[colliers.spain@colliers.com](mailto:colliers.spain@colliers.com)





# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA DE “BUILD TO RENT” CONSTRUIR PARA ALQUILAR (Forward Funding vs Forward Purchase)**





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>16</b>
<b>Introducción</b>	<b>17</b>
Build to Rent. Un nuevo nicho en el mercado de alquiler	17
<b>PARTE PRIMERA</b>	<b>19</b>
<b>Construir para alquilar. Build to rent.</b>	<b>19</b>
<b>Capítulo 1. Los fondos se interesan por el mercado de vivienda en alquiler pero no quieren "riesgo promotor".</b>	<b>19</b>
<b>1. El mercado inmobiliario español está dominado por los fondos de inversión, tanto en el segmento patrimonial como en el de la promoción residencial.</b>	<b>19</b>
<b>2. El mercado de la vivienda en alquiler está en pleno crecimiento.</b>	<b>20</b>
a. Edificios de viviendas llave en mano diseñados específicamente para el alquiler.	20
b. La profesionalización de las patrimonialistas de alquiler de vivienda.	20
c. La solución al déficit de vivienda en alquiler. La solución inglesa.	21
<b>3. ¿Cómo potenciar la inversión inmobiliaria patrimonialista en vivienda de alquiler?</b>	<b>21</b>
a. Copiar el modelo inglés. Faltan suelos ordenados que soporten un alquiler social.	21
b. Adaptar el urbanismo a la inversión inmobiliaria para alquilar. Las repercusiones de los suelos los costes de construcción impiden colocar en el mercado productos con alquiler atractivo para el inquilino y rentable para el arrendador/promotor.	21
<b>Capítulo 2. Construir para alquilar. Build to rent. La revolución que se ha implantado en Europa.</b>	<b>22</b>
<b>1. La tendencia es alquilar. Se ha pasado de comprar e hipotecarse de por vida a alquilar.</b>	<b>22</b>
a. La propiedad ya no es lo que era. Los jóvenes prefieren alquilar para mantener un mejor nivel de vida.	22
b. La propiedad y el alquiler deben equilibrarse.	22
c. El mercado del alquiler ha aumentado en España durante los últimos años.	22
<b>2. El sector "Build to rent" (Construir para alquilar) se encuentra en una etapa crucial de su desarrollo temprano si lo comparamos con el Reino Unido.</b>	<b>23</b>
a. Tanto el sector público como el privado están mostrando la voluntad de satisfacer la creciente demanda de vivienda de una población cada vez más diversa y expansiva.	23
b. En España, de todas las promociones inmobiliarias de vivienda, sólo el 3% es para alquilar.	23
b. No hay grandes inversores nacionales dispuestos a invertir para alquilar vivienda. Los más activos los fondos extranjeros que se anticipan a la tendencia.	23
<b>3. La única solución: las Comunidades autónomas y los ayuntamientos. ¿Cómo conseguir que pongan el suelo? Dándoles parte de la renta de alquiler.</b>	<b>23</b>
a. Ayuntamientos que a cambio de cesiones temporales de suelo público, ceden suelo para edificar edificios en alquiler.	23
b. Los ayuntamientos tienen las herramientas informáticas y los datos para saber exactamente la demanda de vivienda de alquiler.	24
Si ceden suelo o edificios en desuso para que los grandes inversores construyan y alquilen, ganan dinero y se ahorran la gestión de vivienda que exige estar muy profesionalizada.	24
c. Política de planificación nacional, autonómica y local, exigiendo a las autoridades locales que identifiquen la necesidad de viviendas y planifiquen urbanísticamente de modo proactivo para cumplir con la demanda de vivienda a buen precio.	24
<b>4. ¿Cuándo es el momento indicado para empezar a promover inmuebles destinados íntegramente al alquiler?</b>	<b>24</b>





5. Operaciones de llave en mano a fondos para alquilar: perder rentabilidad para ganar una venta asegurada del 100%. _____	24
6. La Colaboración público-privada de suelo para alquilar entre autonomías/ayuntamientos y promotores inmobiliarios. _____	25
7. La gran promotora española que lleva años promoviendo sólo para alquilar. _____	25
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>26</b>
El origen del Build to Rent y Multifamily housing _____	26
1. Build to Rent ¿en qué consiste? _____	26
2. Características de las promociones inmobiliarias residenciales Build to Rent _____	27
Amenities y zonas comunes _____	27
Arquitectos de prestigio _____	27
Suministros incluidos _____	27
Viviendas equipadas _____	27
Interiorismo _____	27
<b>Capítulo 3. Oportunidades y beneficios del "Build to rent" (construir para alquilar). _____</b>	<b>28</b>
1. La creciente demanda del mercado de alquileres convierte a Build to rent (BTR) en una atractiva oportunidad de inversión para grandes instituciones. _____	28
2. Considerar las necesidades específicas de los arrendatarios de Build to rent BTR durante todo el ciclo de vida de la propiedad para maximizar el ingreso operativo potencial. _____	28
3. Aspectos clave al planificar, diseñar y operar Build to rent BTR para optimizar los retornos. _____	29
a. Ubicación correcta _____	29
b. Optimizar estrategias de activos _____	29
c. Diseñar el edificio con el arrendatario BTR en mente _____	29
d. Considerar costes fijos y operativos _____	29
e. Elegir el inversor adecuado porque los primeros años no se rentabiliza la inversión. _____	30
f. Diseñar con flexibilidad _____	30
g. El Big Data Build to rent BTR _____	31
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>32</b>
Las opciones para invertir en "Build to rent" (construir para alquilar). _____	32
1. Inversor inmobiliario individual que construye o delega la promoción inmobiliaria _____	32
2. Dueño de una parcela que se ofrece a un inversor para promover viviendas "Build to rent" (construir para alquilar) en joint venture. _____	32
3. Rehabilitación de inmueble en para "Build to rent" (construir para alquilar). _____	32
<b>Capítulo 4. La promoción inmobiliaria de proyectos "llave en mano" o "Build to Rent (BTR)" _____</b>	<b>33</b>
1. ¿Qué es la promoción de proyectos inmobiliarios "llave en mano" o "Build to Rent (BTR)"? _____	33
2. ¿Por qué quieren los inversores institucionales (fondos de pensiones, socimis, etc.) invertir en el "Build to Rent (BTR)"? _____	33
3. ¿Por qué quieren los promotores inmobiliarios participar en el "Build to Rent (BTR)"? _____	33
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>35</b>
Caso real: Promoción llave en mano para un fondo inmobiliario como "Build to rent" _____	35



<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>37</b>
Caso real: Acuerdo de promotora inmobiliaria con un fondo para promover viviendas llave en mano en alquiler bajo el esquema de Build to Rent.	37
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>39</b>
Caso real: Compra de un edificio de viviendas a una promotora por un fondo para destinarlo a Build to rent.	39
<b>Capítulo 5. Construir para alquilar “Build to Rent (BTR)” es una oportunidad para el sector promotor residencial y para facilitar la producción de oferta suficiente de viviendas en alquiler.</b>	<b>40</b>
1. Los promotores inmobiliarios residenciales congelan suelo hasta concluir su promoción: esto es ruinoso.	40
2. Esta práctica promotora inmobiliaria perjudica al el retorno del capital empleado (ROCE).	40
¿Qué diferencia hay entre el ROE y el ROCE?	41
¿Cómo se calcula?	41
3. La asunción de los riesgos de desviaciones en los costes de construcción sobre promociones futuras y compromisos de desarrollo de carteras de viviendas.	42
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>43</b>
Caso real de inversión ‘Build To Rent’ con inversión de 120 millones de euros en compra de suelo en Madrid para vivienda en alquiler.	43
<b>PARTE SEGUNDA</b>	<b>45</b>
El Build to Rent aplicado a las viviendas sociales.	45
<b>Capítulo 6. La solución británica: Build to Rent para viviendas sociales con ventajas fiscales y precio limitado.</b>	<b>45</b>
1. ¿Deberían las autoridades promover la construcción para alquilar (Build to rent)?	45
Evaluación administrativa de la necesidad de vivienda social en un área.	45
2. Un alquiler con renta limitada. Descuento mínimo del 20% de la renta de la zona.	46
3. Las viviendas de alquiler privadas asequibles deben estar bajo un control de gestión común.	47
4. ¿Qué sucede si las viviendas dentro de un proyecto de construcción para alquilar se venden por separado?	47
5. ¿Cómo se determina la elegibilidad para ocupar viviendas de alquiler privado asequibles?	49
6. Alquileres con plazos superiores a 3 años.	49
7. ¿Deben cumplir con las viviendas Build to rent con estándares mínimos?	50
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>51</b>
Anulación del riesgo promotor y ventajas fiscales en la financiación del Build to rent en el Reino Unido.	51
<b>Capítulo 7. La solución holandesa. Privatizar la gestión de vivienda social con entidades sin ánimo de lucro.</b>	<b>59</b>
1. Externalización del parque público de vivienda social a las housing associations, entidades sociales sin ánimo de lucro expertas en mediación social.	59
2. Rentas de alquiler subvencionadas a los arrendatarios que rehabiliten la vivienda.	59



<b>Capítulo 8. La solución austriaca. Asociaciones y cooperativas de gestión de vivienda en alquiler.</b>	<b>60</b>
<b>Capítulo 9. La solución americana. Community Land Trust</b>	<b>61</b>
<b>Capítulo 10. La solución irlandesa. La colaboración público-privada de vivienda social.</b>	<b>62</b>
Caso real. Régimen de colaboración público privado (PPP)	62
<b>Capítulo 11. La solución española. La colaboración público-privada de vivienda mediante derecho de superficie a favor de cooperativas de vivienda.</b>	<b>64</b>
1. El derecho de superficie para la promoción de vivienda social mediante cooperativas.	64
2. Concursos de suelo en derecho de superficie para convivencia, cooperativas y fundaciones (Cataluña)	65
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>66</b>
El Plan de Vivienda establece ayudas para el promotor que esté dispuesto a mantener las viviendas en régimen de alquiler durante un plazo de 25 años	66
1. El Plan de Vivienda 2018-2021 contempla ayudas para las empresas y para los inquilinos	66
2. Caso real en una Comunidad Autónoma	67
<b>Capítulo 12. Régimen estatal del derecho de superficie para alquiler de vivienda social. Real Decreto-ley 26/2020, de 7 de julio, de medidas de reactivación económica para hacer frente al impacto del COVID-19 en los ámbitos de transportes y vivienda.</b>	<b>69</b>
1. Real Decreto-ley 26/2020, de 7 de julio, de medidas de reactivación económica para hacer frente al impacto del COVID-19 en los ámbitos de transportes y vivienda.	69
a. Especialidades del derecho de superficie o concesión demanial para la promoción del alquiler asequible o social mediante la colaboración entre administraciones públicas y la iniciativa privada.	69
b. Especialidades de los instrumentos de colaboración entre las distintas administraciones públicas para ampliar el parque de viviendas en régimen de alquiler asequible o social, atendiendo especialmente a la duración de estos acuerdos y al sistema de determinación de responsabilidad entre los firmantes.	69
2. Especialidades del derecho de superficie o concesión demanial para la promoción del alquiler asequible o social mediante la colaboración entre Administraciones Públicas y la iniciativa privada.	70
a. Derecho de superficie oneroso.	70
b. Plazo hasta 80 años.	71
c. Exoneración de responsabilidades del estado.	71
d. Régimen de viviendas sociales autonómicas.	71
e. Destino preferente de suelo estatal a vivienda social.	71
f. Licitación de suelos por SEPES Entidad Pública Empresarial de Suelo (SEPES)	72
<b>PARTE TERCERA</b>	<b>73</b>
<b>Inversión inmobiliaria en 'Build to Rent' (BTR).</b>	<b>73</b>
<b>Capítulo 13. Inversión inmobiliaria en 'Build to Rent' (BTR).</b>	<b>73</b>
1. El modelo Build to Rent atrae fuentes alternativas de capital al mercado inmobiliario.	73
2. Ventajas del promotor inmobiliario que colabora con un inversor inmobiliario/fondo.	73





a. Gestión del alquiler de viviendas al fondo inversor. _____	73
b. Ventajas de financiación como proyecto llave en mano. _____	74
<b>3. Ventajas del Build to Rent para los fondos de inversión _____</b>	<b>74</b>
<b>4. ¿Cuáles son los riesgos del Build to rent para un inversor inmobiliario? _____</b>	<b>74</b>
a. Riesgo de construcción _____	74
b. Riesgo de capacidad económica de arrendatarios _____	74
c. Riesgos de propiedad y ubicación _____	75
d. Riesgos de gestión operativa _____	75
<b>5. ¿Por qué están interesados los inversores inmobiliario en el Build to Rent? _____</b>	<b>75</b>
a. Flujo de ingresos a largo plazo, un respaldo colateral significativo y un riesgo crediticio bien diversificado. _____	75
b. Alta prima de mercado. _____	75
<b>6. ¿Por qué no encaja el Build to Rent como Deuda senior? _____</b>	<b>76</b>
<b>7. ¿Por qué están interesadas las aseguradas en el Build to Rent? _____</b>	<b>76</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>78</b>
<b>Ejemplos de inversión Build to Rent en España _____</b>	<b>78</b>
Axa Real Assets. Socimi 'Avalon Properties' _____	78
Metrovacesa/Ares _____	79
Q21, Ferrocarril, Momentum / Ares _____	79
Acciona / Hines _____	79
Aedas / Ares _____	79
Áurea / Vivenio _____	80
Azora / Vivenio _____	80
ASG / Fund VI _____	80
Catella, Locare y Patrizia _____	81
Locare / Tectum _____	81
Corp / Scranton _____	81
Axa /Acciona _____	81
Cerberus / Inmoglaciari _____	81
Otro proyectos de Build to Rent (AQ Acentor, Pryconsa, ASG, Gestilar, Árqura, Inbisa, Habitat, Kronos, La Llave de Oro y Quabit). _____	82
<b>PARTE CUARTA _____</b>	<b>83</b>
<b>Financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR). _____</b>	<b>83</b>
<b>Capítulo 14. ¿En qué consiste la financiación del 'Build to Rent'? _____</b>	<b>83</b>
<b>1. La viabilidad financiera del Build to rent desde la perspectiva del inversor y del promotor inmobiliario. _____</b>	<b>83</b>
<b>2. Garantizar arrendamientos para obtener financiación. _____</b>	<b>83</b>
<b>3. Relación Debt/Equity (deuda/capital). _____</b>	<b>84</b>
<b>4. Fases de la financiación Build to Rent. _____</b>	<b>84</b>
a. Financiación de la fase de desarrollo _____	84
b. Financiación anticipada _____	84
c. Financiación en fase avanzada de la obra _____	84
<b>Capítulo 15. Financiación del 'Build to Rent' (BTR). _____</b>	<b>85</b>
<b>1. La financiación del "Build to rent" es muy distinta a la financiación al promotor tradicional. _____</b>	<b>85</b>
En el 'build to rent' es necesario crear un análisis de riesgos específico para un único comprador inmobiliario. _____	85
<b>2. Los criterios financieros dependen del tipo de proyecto. _____</b>	<b>85</b>
Ejemplo de operaciones "llave en mano". _____	85



<b>Capítulo 16. Financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR).</b>	<b>86</b>
<b>1. Los inversores "Build to Rent" (BTR)</b>	<b>86</b>
a. Los inversores "Build to Rent" (BTR) invierten con capital propio.	86
b. La banca quiere financiar el Build to rent por la garantía que le dan los inversores (fondos, SOCIMIS, etc.).	86
<b>2. El modelo de financiación de las promociones a través del 'Build to Rent' (BTR).</b>	<b>87</b>
a. La financiación del "Build to Rent" (BTR) debe responder a una estructura de financiación a largo plazo, con dos periodos marcados (construcción y posterior explotación)	88
b. En el "Build to Rent" (BTR) el riesgo se concentra en un único proyecto	88
c. Diferenciarse del préstamo promotor para evitar que las líneas bancarias queden topadas de riesgo promotor.	88
<b>3. La vinculación financiera entre promotor, inversor y financiador a través de sociedades vehículo (SPV).</b>	<b>88</b>
a. Sociedad vehículo (SPV) encargada de la ejecución del proyecto y responsable de la financiación a largo plazo.	88
b. Cláusulas que limiten el riesgo operativo al inversor.	89
<b>4. Ventajas de la financiación Build to rent.</b>	<b>89</b>
a. Mayores rentabilidades en inversiones a largo plazo	89
b. Crear desde cero el proyecto inmobiliario	89
<b>PARTE QUINTA</b>	<b>91</b>
<b>Los seguros del Build to rent.</b>	<b>91</b>
<b>Capítulo 17. La póliza de seguros del "Build to rent" (construir para alquilar).</b>	<b>91</b>
<b>1. Las compañías aseguradoras ya han creado pólizas específicas para inversores inmobiliarios en el Build to Rent.</b>	<b>91</b>
<b>2. Coberturas generales del Build to Rent.</b>	<b>91</b>
<b>3. Tipos de seguros Build to Rent.</b>	<b>91</b>
a. Seguro de proyecto Build to rent para la fase de construcción.	91
b. Seguro de defectos de construcción.	92
c. Seguros OCIP. Póliza de Responsabilidad Civil OCIP	92
<b>4. El banco no financiará el Build to Rent sin seguro.</b>	<b>94</b>
<b>PARTE SEXTA</b>	<b>95</b>
<b>Gestión inmobiliaria del Build to Rent. Property Management Services Build To Rent</b>	<b>95</b>
<b>Capítulo 18. Gestión inmobiliaria del Build to Rent. Property Management Services Build To Rent</b>	<b>95</b>
<b>1. ¿Quién gestiona el boom inmobiliario del Build to Rent?</b>	<b>95</b>
Solución integrada que abarque consultoría especializada, gestión de propiedades y activos, servicios residenciales, gestión de alquileres y arrendamiento.	96
<b>2. La experiencia residencial de los arrendatarios Build to Rent.</b>	<b>97</b>
Operar los activos Build to Rent BTR no sólo incluye el mantenimiento, sino la gestión de la MARCA RESIDENCIAL, lo que conlleva la seguridad, la limpieza, la gestión de incidencias y quejas de los arrendatarios, etc.	97
<b>3. Gestión y control de los niveles de ocupación. Viviendas arrendadas y control de plazos.</b>	<b>97</b>
<b>4. Creación de una MARCA inmobiliaria residencial: el Build to Rent BTR es B2C.</b>	<b>98</b>
<b>5. Un equipo comercial Build to Rent no es un equipo de ventas, es mucho más.</b>	<b>98</b>
<b>6. El mantenimiento técnico: la clave de la rentabilidad del Build to Rent (BTR).</b>	<b>98</b>



Ventajas de la edificación industrializada en la rentabilidad del Build to Rent (BTR).	98
<b>7. Estudios de mercado inmobiliario para el Build to Rent (BTR).</b>	<b>99</b>
El cliente que alquila su vivienda es diferente al que compra.	99
Marketing inmobiliario para crear el producto residencial a alquilar. La marca inmobiliaria del Build to Rent (BTR)	99
<b>8. Prevención a los cambios de normativa de arrendamientos de vivienda que alteren la rentabilidad del Build to Rent (BTR).</b>	<b>99</b>
<b>9. Soluciones prácticas a la gestión inmobiliaria/Property Management de inmuebles Build to Rent (BTR).</b>	<b>100</b>
a. Vender inmuebles a inmobiliarias patrimonialistas.	100
b. Comprar empresas especializadas en la gestión de activos inmobiliarios.	100
c. Asociación o Joint ventures con empresas especializadas en la gestión de activos inmobiliarios.	100
d. Crear una MARCA de Build to Rent y gestionar directamente los inmuebles.	100
<b>PARTE SÉPTIMA</b>	<b>101</b>
<b>La promoción delegada.</b>	<b>101</b>
<b>Capítulo 19. La promoción delegada.</b>	<b>101</b>
<b>1. La promoción delegada.</b>	<b>101</b>
<b>2. Vendedor promotor.</b>	<b>102</b>
<b>3. Comprador inversor.</b>	<b>102</b>
<b>4. El precio y el momento de pago. Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement.</b>	<b>102</b>
<b>5. Contrato de obra "llave en mano":</b>	<b>102</b>
<b>6. Diferencia entre la promoción delegada y el contrato de obra.</b>	<b>103</b>
Toda la responsabilidad técnica recae en el promotor vendedor.	103
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>104</b>
<b>La diferencia de la promoción delegada.</b>	<b>104</b>
• El promotor delegado asume las funciones la de agente comercializador, asumiendo la parte del riesgo del proyecto que deriva de su comercialización (bono o prima- "success fee").	104
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>105</b>
<b>La promoción delegada entre promotores sin financiación e inversores sin experiencia inmobiliaria local: un matrimonio de conveniencia.</b>	<b>105</b>
<b>1. El inversor inmobiliario extranjero desconoce el sector local.</b>	<b>105</b>
<b>2. El inversor inmobiliario tiene financiación pero no quiere saber nada del riesgo inmobiliario.</b>	<b>105</b>
<b>3. Alianzas entre fondos inmobiliarios y promotores locales.</b>	<b>106</b>
<b>4. Joint venture. Sociedad vehículo (SPV) en la que fondo y promoción son socios.</b>	<b>106</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>108</b>
<b>Funciones técnicas de la promoción delegada.</b>	<b>108</b>
<b>1. Funciones técnicas.</b>	<b>108</b>
<b>2. Funciones del promotor delegado.</b>	<b>108</b>
<b>3. Régimen de garantías de la ejecución y desarrollo del proyecto inmobiliario.</b>	<b>109</b>
a. Aavales	109
b. Retenciones de pagos.	109
c. Bonificaciones y penalizaciones.	110





4. Gestión de riesgos de la promoción delegada. _____	110
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>111</b>
Promoción delegada con derecho de superficie para hacer vivienda protegida _____	111
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>114</b>
1. ¿Qué es la "Promoción delegada"? _____	114
2. ¿Qué es la promoción delegada completa de una obra? _____	114
3. ¿Qué es la promoción delegada sometida a un proyecto arquitectónico? _____	114
a. Precaución con los documentos técnicos anexos al contrato de promoción delegada para evitar la posible resolución del contrato por el promotor delegado. _____	115
b. Cobertura de responsabilidad excluyente del diseño arquitectónico. _____	115
c. La permanente monitorización de la promoción delegada por el propietario. _____	115
3. ¿Qué debe hacer el promotor delegado para protegerse? _____	115
4. Funciones del promotor delegado. _____	115
La auditoría de proyectos. _____	116
La definición de la estrategia de contratación y la propuesta de empresas. _____	116
La licitación y contratación de todos los agentes y la ejecución de la obra. _____	116
La dirección facultativa y coordinación de seguridad y salud. _____	116
La gestión de la construcción (y urbanística si procede). _____	116
El control de calidad. _____	116
La gestión de la OCT. _____	116
La gestión de la contratación de los seguros. _____	116
La gestión y contratación de acometidas. _____	116
Los trámites necesarios ante el Registro de la Propiedad. _____	116
La definición de la estrategia comercial: plan de marketing y medios. _____	116
Legalización de las viviendas acabadas. _____	116
5. Ejecución y desarrollo del proyecto _____	116
6. Presentación de avales y retenciones. _____	116
7. Desviaciones al alza en los costes y parte del riesgo comercial de una promoción inmobiliaria. _____	117
8. Precauciones generales en el formulario del contrato de promoción delegada. _____	117
<b>PARTE OCTAVA _____</b>	<b>118</b>
Contratos de Forward Purchase/Funding _____	118
<b>Capítulo 20. Forward purchase agreement y forward funding agreement. _____</b>	<b>118</b>
1. Las operaciones "Build to rent" se estructuran generalmente a través de un contrato de 'forward purchase', por el que promotor asume el coste hasta el momento de la entrega. _____	118
2. Gracias a la fórmula 'forward purchase' el inversor evita el "riesgo promotor". _____	118
3. La promoción delegada. _____	119
4. Solución "joint venture", sociedad vehículo (SPV) en la que fondo y promoción son socios. _____	119
5. Promotores que tienen suelo pero no tienen financiación para promover, así que contactan con un inversor que les compra el suelo y al mismo tiempo suscriben un contrato de promoción delegada _____	120
6. El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio. _____	120
<b>Capítulo 21. Venta de inmuebles en construcción como alternativa de financiación para el promotor. _____</b>	<b>121</b>



<b>1. Las características del contrato de adquisición de un inmueble en construcción</b>	<b>121</b>
a. Dejar atadas las condiciones técnicas de construcción.	122
b. Condiciones suspensivas de licencias urbanísticas y de contratación de seguros de la edificación.	122
c. Determinación del precio y los plazos de pago.	122
d. Condiciones de entrega del inmueble (certificado final de obra).	123
e. Garantías de ocupación del inmueble.	124
<b>2. El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio.</b>	<b>125</b>
<b>3. Características del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio.</b>	<b>125</b>
a. Compra del suelo por el promotor asegurándose el precio de venta del inmueble construido.	125
b. El inversor financia al promotor inmobiliario.	126
c. Entrega del inmueble y pago.	126
<b>4. Ventajas y desventajas del contrato inmobiliario forward de compraventa de futuro edificio.</b>	<b>126</b>
<b>5. Clases de contratos forward.</b>	<b>127</b>
a. Forward purchase agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago diferido a la entrega).	127
b. Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega).	127
c. Forward purchase agreement con pagos aplazados.	128
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>129</b>
El precio y el momento de pago. Forward Purchase Agreement o Forward Funding Agreement.	129
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>131</b>
Operaciones llave en mano.	131
Forward purchase	131
Forward funding	131
<b>Capítulo 22. Forward purchase y Forward funding.</b>	<b>132</b>
<b>1. Forward purchase</b>	<b>132</b>
a. Concepto del contrato de forward purchase	132
b. Las obligaciones del vendedor	132
c. La obligación del comprador	133
d. Due diligence jurídica previa	133
e. Cláusulas en un contrato de forward purchase	133
<b>2. Forward funding</b>	<b>134</b>
Precauciones jurídicas del forward funding con efectos prácticos.	135
<b>3. El forward funding en el ordenamiento jurídico español.</b>	<b>135</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>138</b>
Forward purchase.	138
Forward funding	139
<b>Capítulo 23. Contrato de forward purchase. Vender el edificio antes de empezar. El contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).</b>	<b>142</b>
<b>1. El compromiso de construcción y comercialización del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).</b>	<b>142</b>
<b>2. Riesgos por cuenta del vendedor promotor en el contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).</b>	<b>144</b>



<b>3. El contrato forward purchase en el derecho español.</b>	<b>144</b>
a. Concepto del contrato de forward purchase.	145
b. Características del contrato de forward purchase.	146
c. Fases de una operación de forward purchase o compra a plazo.	147
Firma del contrato de compraventa de cosa futura.	147
Promoción por parte del promotor.	147
Entrega del inmueble y pago.	147
d. Tipología del contrato de forward purchase.	147
Forward Funding con pago inicial del solar	147
Forward Funding con pago del solar diferido	147
e. Fiscalidad del contrato de forward purchase.	147
IVA	148
Plusvalía municipal (IVTNU)	148
<b>4. Cláusulas esenciales del contrato de compraventa de edificio futuro (forward purchase).</b>	<b>148</b>

**Capítulo 24. Contrato de forward funding. El caso en que el edificio futuro lo financia el comprador (forward funding).** **151**

Los fondos de pensiones y otros inversores institucionales utilizan estructuras de Forward Funding para activos inmobiliarios que aún no se han construido a fin de recibir mejores rendimientos para su inversión. **151**  
 Y esto afecta tanto a los polígonos logísticos de Amazon como a las residencias de estudiantes y la promoción de vivienda para alquilar. **151**  
 ¿Todavía no conoce todos los beneficios que le puede portar el Forward Funding? **151**

<b>1. Concepto del Forward Funding.</b>	<b>151</b>
<b>2. Características del contrato de forward funding.</b>	<b>152</b>
<b>3. Elementos del contrato de forward funding.</b>	<b>154</b>
<b>4. Modalidades del contrato de forward funding.</b>	<b>155</b>
<b>5. Naturaleza jurídica del contrato de forward funding.</b>	<b>155</b>
<b>6. Riesgos que asume el comprador del contrato de forward funding.</b>	<b>157</b>
<b>7. Fiscalidad del contrato de forward funding.</b>	<b>158</b>
IVA	158
ITP y AJD	158
Plusvalía municipal (IVTNU)	158

**Capítulo 25. Los contratos Forward Funding Agreements como vehículo para mejorar la financiación promotora.** **159**

<b>1. Los contratos Forward Funding como estructuras híbridas para la financiación de promociones inmobiliarias.</b>	<b>159</b>
<b>2. Características financieras de los contratos Forward Funding</b>	<b>159</b>
a. Promociones inmobiliarias de activos comerciales destinados a su alquiler	159
b. Inversor propietario	160
c. Capitalización de rentas. TIR.	160
d. Beneficio del promotor.	160
e. Interés notional pactado con el promotor.	160
<b>3. Acto de entrega y precontratos de arrendamiento</b>	<b>161</b>
<b>4. La "erosión del beneficio" del promotor ante la falta de alquileres.</b>	<b>161</b>
<b>5. El riesgo máximo del inversor</b>	<b>161</b>
<b>6. Forward Funding Agreements con desembolsos condicionados a la construcción parcial del inmueble.</b>	<b>161</b>

**Capítulo 26. Las claves financieras del Forward funding inmobiliario.** **163**





<b>1. Siempre que hay problemas para obtener financiación para la construcción se utiliza el Forward funding agreement (venta anticipada de edificio comercializado con pago en el momento de la entrega).</b>	<b>163</b>
a. Cuando los bancos británicos dejaron de prestar a los promotores inmobiliarios (la crisis del 70).	163
b. La joint venture (empresa conjunta) entre inversores y promotores inmobiliarios.	164
c. El forward funding tradicional en el sector inmobiliario.	164
d. El forward funding tradicional combinado con préstamo promotor avalado por el inversor.	165
e. Responsabilidad del promotor en el forward funding inmobiliario.	165
f. El truco es evitar tener un conjunto de planes y especificaciones demasiado genéricos.	165
g. El inversor querrá controlar los sobrecostes.	166
h. Garantías del inversor en caso de incumplimiento del promotor inmobiliario.	166
i. Project Monitoring	166
j. El alquiler del edificio. Cap Rates (porcentajes máximos predeterminados) a los incentivos del promotor inmobiliario.	167
<b>2. Forward funding a través de una joint venture (empresa conjunta).</b>	<b>168</b>
a. El contrato de joint venture para un Forward funding inmobiliario.	168
• ¿Cómo se transcriben en una empresa conjunta (joint venture) los elementos esenciales de una forward funding?	168
b. Transferencias del suelo a la joint venture.	169
c. ¿Cómo evitar el coste fiscal de transmitir el inmueble a una joint venture?	169
d. ¿Cómo fijar el precio que se paga al promotor inmobiliario por el suelo que aporta a la joint venture?	169
<b>3. La responsabilidad del promotor inmobiliario de promover un proyecto sujeto al acuerdo de Forward funding.</b>	<b>169</b>
a. Responsabilidad principal de desarrollar el proyecto, incluido el diseño, la construcción y el alquiler.	169
b. El promotor inmobiliario estará expuesto por el exceso de costes.	170
c. Diferencias en caso de utilizar una empresa conjunta (joint venture).	170
d. Protección del inversor contra el fallo del promotor inmobiliario en una empresa conjunta (joint venture).	171
e. Derechos de adquisición preferente a favor del inversor en el caso de la empresa conjunta (joint venture).	171
<b>4. Alquileres en el proceso de Forward funding inmobiliario.</b>	<b>171</b>
a. La implementación de la estrategia de alquiler será gestionada por el promotor inmobiliario en su calidad de administrador bajo el acuerdo de gestión.	171
b. Limitaciones a los beneficios del promotor inmobiliario en la gestión de arrendamiento.	172
<b>5. Especialidades en caso de financiación del Forward funding a través de una empresa conjunta (joint venture).</b>	<b>172</b>
a. Participación del promotor inmobiliario en la financiación.	172
b. Abonos en función de certificados de obra. Project Monitoring.	172
c. Sobrecostes y posición del promotor inmobiliario.	173
<b>6. Beneficio del promotor inmobiliario</b>	<b>173</b>
<b>7. Ventajas del Forward Funding inmobiliario para el inversor.</b>	<b>174</b>
<b>Capítulo 27. El Forward Funding inmobiliario como remedio a la falta de financiación para la construcción.</b>	<b>175</b>
<b>1. Forward Funding como una fuente de financiación de la construcción.</b>	<b>175</b>
<b>2. Contratos de Forward Funding convencionales</b>	<b>175</b>
<b>3. Contratos de Forward Funding de nueva generación.</b>	<b>176</b>
a. Contrato de gestión de la promoción inmobiliaria entre el vehículo de la empresa conjunta (joint venture) y el inversor.	176
b. Honorarios de gestión del proyecto durante la fase de desarrollo.	176
c. Compromiso del inversor para financiar	176



d. Pago de beneficios al promotor inmobiliario. \_\_\_\_\_ 176

## Capítulo 28. El secreto de la financiación del 'Build to Rent' (BTR) está en el Forward Funding. \_\_\_\_\_ 177

1. Desarrollo inmobiliario financiado a plazo (Forward Funding Agreement (FFA)), normalmente financiado parcialmente con deuda de un prestamista externo. \_\_\_\_\_ 177
2. ¿Qué es la financiación a plazo / Forward Funding Agreement (FFA) y en qué se diferencia de una financiación para el desarrollo tradicional? \_\_\_\_\_ 177  
 La dualidad de la función prestatario / promotor inmobiliario es una característica única de la financiación a plazo Forward Funding Agreement (FFA). \_\_\_\_\_ 178  
 La financiación a plazo/ Forward Funding Agreement (FFA) introduce la complejidad añadida de un promotor inmobiliario externo que tiene un impacto obvio en los documentos de desarrollo clave, los acuerdos de financiación y el paquete de garantía otorgado al prestamista. \_\_\_\_\_ 178
3. La "financiación a plazo" / Forward Funding Agreement (FFA) debe distinguirse de las "ventas a plazo". \_\_\_\_\_ 179
4. Pagos extraordinarios al promotor relacionados con las ganancias del prestatario después de la finalización del desarrollo inmobiliario. \_\_\_\_\_ 180
5. Documentos básicos habituales de una transacción de financiación a plazo / Forward Funding Agreement (FFA ) \_\_\_\_\_ 180  
 El Forward Funding Agreement (FFA) \_\_\_\_\_ 180  
 Disposiciones de protección a incluir. \_\_\_\_\_ 181  
 Antes de la finalización de las obras de construcción, tanto el prestatario como el prestamista estarán expuestos si el promotor inmobiliario excede ampliamente sus proyecciones de costes y se declara insolvente. \_\_\_\_\_ 181  
 Facility agreement/ acuerdo de instalación (entre el prestatario y el prestamista) \_\_\_\_\_ 181
6. Aspectos esenciales a negociar en el Forward Funding Agreement (FFA) \_\_\_\_\_ 182  
 Drawdown mechanics /Procedimiento de retirada de fondos \_\_\_\_\_ 182  
 Development covenants / Pactos y garantías de la promoción inmobiliaria \_\_\_\_\_ 182  
 Representations and warranties / declaraciones y garantías \_\_\_\_\_ 182  
 Events of default / Supuestos de incumplimiento \_\_\_\_\_ 182  
 Cost overruns / Sobrecostes \_\_\_\_\_ 183  
 Security Package / Paquete de seguridad \_\_\_\_\_ 183  
 Pre-Let Agreement / Acuerdo de pre-alquiler de la promoción inmobiliaria a construir. \_\_\_\_\_ 184

## Capítulo 29. El Forward Funding desde la perspectiva financiera del inversor y del promotor inmobiliario. \_\_\_\_\_ 185

1. ¿Qué es exactamente el Forward Funding y en qué se diferencia de una financiación tradicional para una promoción inmobiliaria? \_\_\_\_\_ 185
  - a. Desarrollo tradicional \_\_\_\_\_ 185
  - b. Forward Funding vs financiación inmobiliaria tradicional. \_\_\_\_\_ 186
  - c. Doble rol del prestatario inversor y el promotor inmobiliario como característica única del Forward Funding. \_\_\_\_\_ 186
  - d. Inversor inmobiliario que no quiere promover directamente. \_\_\_\_\_ 186
  - e. El "Forward Funding" debe distinguirse de las "ventas a plazo". \_\_\_\_\_ 187
2. Beneficios de un Forward Funding para el inversor inmobiliario y el promotor inmobiliario. \_\_\_\_\_ 187
  - a. Beneficios de un Forward Funding para el inversor inmobiliario. \_\_\_\_\_ 187
  - b. Beneficios de un Forward Funding para el promotor inmobiliario. \_\_\_\_\_ 188  
 Beneficios potenciales de flujo de efectivo para un promotor inmobiliario al usar una estructura de Forward Funding. \_\_\_\_\_ 188
    1. Venta del solar. \_\_\_\_\_ 188
    2. Retribuciones posteriores sobre la revalorización del inmueble condicionadas al mantenimiento de la responsabilidad edificatoria del promotor inmobiliario. \_\_\_\_\_ 188
3. Los documentos básicos habituales de una transacción de Forward Funding \_\_\_\_\_ 188
  - a. Acuerdo de Forward Funding (FFA) \_\_\_\_\_ 189



Cómo y cuándo el prestatario realizará los pagos al promotor inmobiliario con respecto a los costes de la promoción inmobiliaria.	189
Abono de retribuciones y bonificaciones a favor del promotor inmobiliario.	189
Sobrecostes. Control de excesos de costes a favor del inversor inmobiliario.	189
<b>b. Acuerdo de instalación. Facility Agreement</b>	<b>190</b>
Disposición de fondos "drawdown mechanics"	190
Acuerdos de desarrollo "Development covenants"	191
Representaciones y garantías "Representations and warranties"	191
Supuestos de incumplimiento (Events of default)	191
Sobrecostes "Cost overruns"	191
<b>c. Paquete de seguridad "Security Package".</b>	<b>191</b>
Las garantías colaterales deben ser facilitadas por el contratista de la construcción al prestamista/inversor además del promotor inmobiliario.	192
Garantías de retribución al promotor inmobiliario por parte del prestatario/inversor.	192
<b>d. Preacuerdo de arrendamiento.</b>	<b>192</b>
Si falta la cohesión con el FFA (Forward Funding agreement), esto podría resultar en una "brecha" problemática por la cual el promotor inmobiliario tendría derecho a apartarse de una promoción inmobiliaria antes de que el arrendatario quede obligado a firmar el contrato de arrendamiento.	192
Efectos del incumplimiento de la calidad de la obra en el futuro arrendamiento. Precauciones en el FFA.	193

## Capítulo 30. Todo lo que debe saber un inversor antes de firmar un contrato de Forward Funding inmobiliario. **194**

<b>1. El primer día le ofrecen la venta de un solar con un preacuerdo de arrendamiento que está condicionado a la construcción de un edificio.</b>	<b>194</b>
<b>2. El segundo día estará financiando al promotor inmobiliario.</b>	<b>194</b>
<b>3. Cuidado que no todo es Forward Funding, sino venta a futuro que es otra cosa con diferentes efectos fiscales.</b>	<b>195</b>
<b>4. ¿Cómo reducir al mínimo el riesgo del inversor inmobiliario en un Forward Funding?</b>	<b>195</b>
<b>5. El promotor inmobiliario debe acordar con el inversor inmobiliario al menos las mismas obligaciones que ha dado el arrendatario bajo el preacuerdo.</b>	<b>195</b>
<b>6. Pactar que el pago de la cuota de compensación final 'basada en el valor' no se abone hasta que el contrato de arrendamiento se haya completado de acuerdo con el preacuerdo.</b>	<b>195</b>
<b>7. Garantizar que el promotor inmobiliario no se libera demasiado pronto.</b>	<b>195</b>
<b>8. Cuidado con la licencia del proyecto y más aún con que pueda ser anulada. El seguro de indemnización.</b>	<b>196</b>
<b>9. El contrato de Forward Funding y el precontrato de arrendamiento deben encajar como las piezas de un rompecabezas.</b>	<b>196</b>
<b>10. Atar en corto al promotor inmobiliario.</b>	<b>196</b>
<b>11. Cuidado con los suelos contaminados.</b>	<b>196</b>

## Capítulo 31. El contrato de forward funding **197**

<b>1. Concepto del contrato de forward funding: venta de solar por promotor-vendedor con compromiso de promoción inmobiliaria, financiación y comercialización del proyecto por el comprador inversor.</b>	<b>197</b>
<b>2. Lo que hay detrás: el inversor quiere un edificio y el promotor construirlo pero le falta financiación.</b>	<b>197</b>
<b>3. La relación entre el promotor inmobiliario y el inversor.</b>	<b>198</b>
<b>4. Clases del contrato de forward funding.</b>	<b>199</b>





- a. El promotor vende una parcela al inversor y acuerdan la promoción y financiación de la obra. 199
- b. El comprador-inversor únicamente adquiere el inmueble una vez terminado el proyecto. 199

**5. Fórmulas para calcular el beneficio del promotor.** \_\_\_\_\_ **200**

**6. Fases del forward funding** \_\_\_\_\_ **200**

## **Capítulo 32. Relación del contrato mixto de forward funding con contratos típicos.** \_\_\_\_\_ **202**

**1. La compraventa de cosa futura y el arrendamiento de servicios de comercialización.** \_\_\_\_\_ **202**

- a. Especificaciones técnicas de la edificación "cosa futura". \_\_\_\_\_ 202
- b. Contrato de arrendamiento de servicios de comercialización. \_\_\_\_\_ 203
- c. Garantías y licencias urbanísticas. \_\_\_\_\_ 203

**2. El préstamo promotor.** \_\_\_\_\_ **203**

- a. Pagos del comprador-financiador \_\_\_\_\_ 203
- b. Requisitos de solvencia del promotor. \_\_\_\_\_ 204
- c. Garantías del destino de las cantidades pagadas por el comprador-inversor (escrow account). 204
- d. Vinculación de pagos del comprador-inversor al cumplimiento de determinados hitos constructivos. \_\_\_\_\_ 204
- e. Subrogaciones de contratos a favor del comprador-inversor en caso de resolución. \_\_\_\_ 205

**3. Promoción delegada del art. 17.4 de la Ley de Ordenación de la Edificación.** \_\_\_\_\_ **205**

- a. Contrato de obra llave en mano. \_\_\_\_\_ 206
- b. Concentración de toda la responsabilidad técnica en el promotor-vendedor. \_\_\_\_\_ 206
- c. Pactos de posible intervención del comprador-inversor en cuestiones técnicas. \_\_\_\_\_ 207
- d. Transmisión de la posesión con exoneración de riesgos. \_\_\_\_\_ 207

**TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **209**

**Precauciones para el caso de resolución del contrato de forward funding.** \_\_\_\_\_ **209**

**TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **211**

**Aspectos fiscales del contrato de forward funding.** \_\_\_\_\_ **211**

**TALLER DE TRABAJO** \_\_\_\_\_ **212**

**Cuidado con la responsabilidad del comprador-inversor en caso de que se considere promoción delegada (art. 17.4 LOE).** \_\_\_\_\_ **212**



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Construir para alquilar. Build to rent. Precauciones y rentabilidades.**



## Introducción



### Build to Rent. Un nuevo nicho en el mercado de alquiler

El Build to Rent es la respuesta a las necesidades de alquiler para profesionales en zonas de amplio desarrollo de negocio que atraen empleo cualificado, habitualmente en grandes ciudades y cerca del trabajo.

En general las superficies útiles de las viviendas que se van a diseñar no son muy altas; entre 38 y 54 m<sup>2</sup>, pero debe haber zonas comunes específicas de cierta importancia: gimnasios, zonas de trabajo, zonas de estar, etc.

Es un sector en auge pero en zonas donde haya atracción sobre todo relacionada con el trabajo.

Los expertos coinciden en que el Build to Rent es un producto que ofrece ventajas para ambos lados del tándem formado por promotores/constructores y fondos de inversión.

Desde el punto de vista del promotor, el Build to Rent les permite entrar en un mercado con potencial como es el del alquiler. Además de minimizar el riesgo comercial al tener la venta de antemano concertada (son proyectos que se entregan llave en mano al fondo que financia la operación), aumenta la rotación de activos, mejora el rendimiento del capital y el retorno a los accionistas.

Este nicho de negocio es interesante para las grandes empresas o los fondos por varias razones. Una de ellas es que el mercado en alquiler es menos sensible a las crisis que el de venta, con lo que sirve de contrapeso anticíclico a la parte del negocio dedicado a la promoción en venta. Y otra es que hay una demanda creciente de este tipo de soluciones.

Build to Rent es un negocio en el que intervienen el promotor, el constructor y el fondo de inversión con la intención de generar edificios para alquilar que atiendan a nuevas necesidades muy específicas.





Este es un modelo de negocio que fija una relación muy directa entre el diseño y la construcción que atienda a los requerimientos de rentabilidad del inversor principal, que suele ser un fondo de inversión.



El promotor constructor, o el gestor que quiera iniciar el negocio, contactará con un fondo de inversión que participará en la definición del edificio y su diseño, pero solo financiará la operación desde el momento de la obtención de la licencia urbanística hasta la terminación del edificio.



La clave es el arranque de la promoción con fondos propios aportados por el promotor inmobiliario hasta que obtenga la licencia urbanística y que luego recuperará al traspasar el activo al fondo de inversión.

Contamos con que las aportaciones de los fondos de inversión en el período previo a la consecución de la licencia son escasas y las pocas que haya, probablemente deban ser avaladas por el promotor constructor. Es muy importante para el promotor inmobiliario conseguir la licencia urbanística porque una vez conseguida el fondo puede financiar.

Una vez construido el edificio, el fondo seguirá con su puesta en explotación y lo mantendrá, probablemente, durante los tres o cuatro primeros años de explotación.

Este fondo querrá una rentabilidad media del entorno del 5-6% durante ese periodo, y pasado ese periodo de consolidación del negocio, venderá su participación a otro fondo de proyección a medio plazo, más estable, tipo aseguradoras y fondos de pensiones, que gestionarán el edificio a los próximos 15 o 20 años, y esperando rentas menores, del orden del 3-4%.

De todas estas cuestiones tratamos desde una perspectiva práctica y profesional en la guía práctica del Build to rent, construir para alquilar.

## PARTE PRIMERA

*Construir para alquilar. Build to rent.*

### Capítulo 1. Los fondos se interesan por el mercado de vivienda en alquiler pero no quieren “riesgo promotor”.



**1. El mercado inmobiliario español está dominado por los fondos de inversión, tanto en el segmento patrimonial como en el de la promoción residencial.**