

Mercado Residencial Obra Nueva

ESPAÑA

BOLETÍN FEBRERO 2008

RESUMEN EJECUTIVO

• Ha llegado el cambio de ciclo en el sector residencial

El enfriamiento del sector residencial español aparece finalmente constatado por los datos estadísticos de mercado en cuanto a precios, producción, transacciones y créditos hipotecarios.

Los altos precios y el endurecimiento de las condiciones financieras han provocado una disminución general de la demanda residencial, que se ha dejado notar especialmente respecto al producto mal posicionado y de baja relación calidad/precio.

• La oferta se ajusta para adecuarse a la menor demanda

Como respuesta a la retracción de la demanda, la producción de viviendas desciende claramente, quedando atrás definitivamente los niveles alcanzados en años anteriores. Asimismo el crecimiento medio de los precios se desacelera, acercándose a los niveles de la inflación.

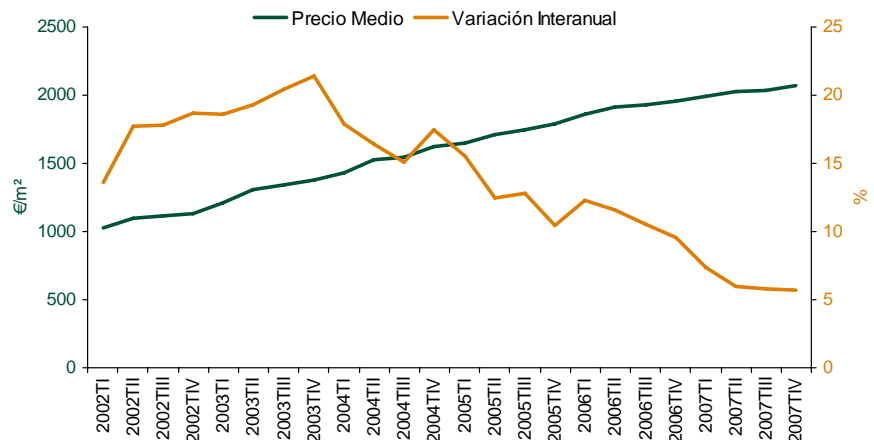
En un contexto en el que una amplia parte de la demanda residencial ha quedado fuera del mercado de compra de vivienda libre, se observa un interés creciente por la opción de la vivienda en alquiler y por la promoción de vivienda protegida. En este sentido, el sector público y el privado procuran aunar esfuerzos para su impulso.

• Llega la hora de actuar para reactivar el mercado

La oferta debe proseguir el camino de la adaptación a la demanda, a partir de rigurosos estudios de mercado, ajustando precios dónde sea necesario y revisando proyectos para ajustar las tipologías a las necesidades de la demanda en cada lugar y para cada tipo de producto.

El nuevo ciclo nos ofrece la oportunidad de mejorar, innovar e introducir calidad en el sector, y con ello recuperar la confianza del cliente, descuidada en etapas anteriores. En el futuro cualquier concepto relacionado con la calidad será considerado la mejor inversión.

GRÁFICO 1: VIVIENDA LIBRE NUEVA EN ESPAÑA



Fuente MIV

El cambio de ciclo en el mercado nos ofrece una oportunidad para innovar y mejorar la calidad en el sector residencial.

La demanda está a la expectativa, ha llegado el momento de actuar para reactivarla.

Contar con un conocimiento profundo del mercado se hace imprescindible en el nuevo contexto.

INDICADORES

- Precios →
- Producción →
- Actividad →
- Accesibilidad →

SITUACIÓN DEL MERCADO

La producción residencial disminuye

Asistimos por fin al esperado ajuste en el mercado residencial español en cuanto a producción de vivienda: entre enero y noviembre de 2007 se visaron proyectos para construir 618.503 nuevas viviendas, lo que supone una disminución del 23,7% respecto al mismo periodo del año anterior.

Atrás quedan los niveles de producción anuales alcanzados en periodos anteriores: en 2006 se visaron proyectos para construir 865.561 viviendas nuevas, casi un 19% más que en 2005.

Por su parte, las viviendas finalizadas continúan aumentando en 2007, puesto que el dato acumulado de certificaciones de fin de obra a mes de noviembre es de 595.796, suponiendo un incremento interanual del 10%.

Aumenta la oferta de alquiler y Vivienda Protegida

En un contexto de mercado como el actual, en el que los altos precios y el endurecimiento de las condiciones financieras han dejado fuera del mercado de compra de vivienda libre a una extensa parte de la demanda residencial, aumenta el interés por la Vivienda Protegida y el alquiler.

Del total de las viviendas iniciadas en España en los tres primeros trimestres de 2007, el 12% tenía régimen de protección pública. Tanto el sector público, como el privado, están tratando de impulsar este tipo de vivienda, por lo que previsiblemente veremos aumentar su peso específico en la producción total a corto y medio plazo.

Las viviendas en alquiler en España suponen tan sólo un 11% del parque residencial total, lo que resulta muy inferior a la cuota del parque residencial en alquiler estimada en otros países como Alemania (60%), Francia (42%) o Reino Unido (32%). Es probable que a medio y largo plazo el parque residencial español en alquiler aumente, tendiendo en este sentido a una cierta convergencia con Europa.

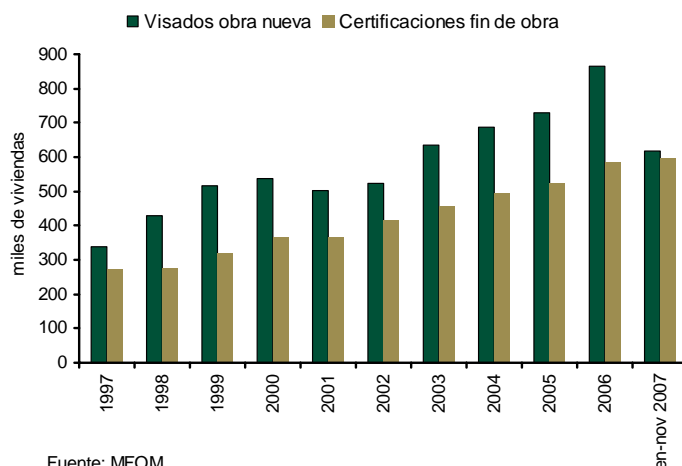
La actividad en el mercado se resiente

En los tres primeros trimestres de 2007 se efectuaron 626.612 transacciones de vivienda en España, de las que 247.692 operaciones, el 40% del total, correspondieron a vivienda libre nueva.

En términos de variación interanual, las transacciones de vivienda libre nueva disminuyeron en los tres primeros trimestres del año un 12%, respecto al mismo periodo del año anterior.

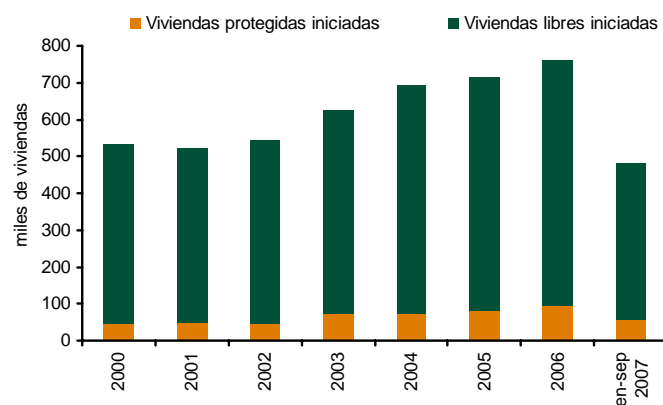
La confianza en el mercado por parte de la demanda ha venido disminuyendo en los últimos meses, por lo que, previsiblemente, los datos estadísticos de próxima publicación confirmarán un descenso más acusado de las compraventas de vivienda nueva.

GRÁFICO 2: PRODUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA



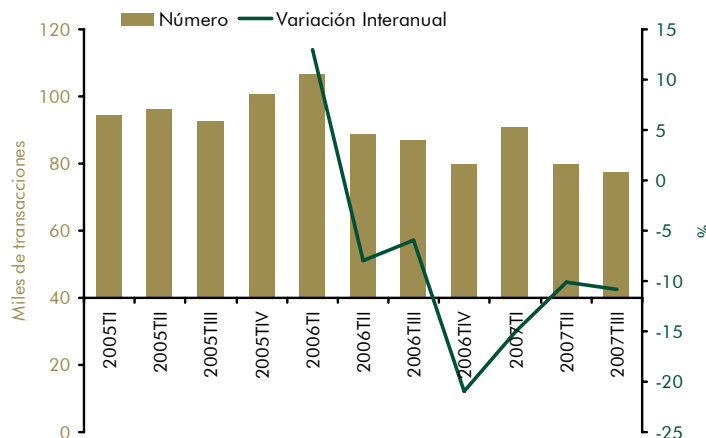
Fuente: MFOM

GRÁFICO 3: VIVIENDAS LIBRES/PROTEGIDAS INICIADAS



Fuente: MVIV

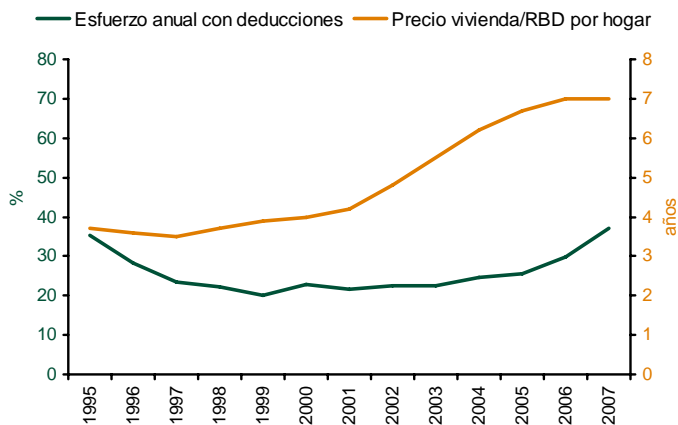
GRÁFICO 4: TRANSACCIONES INMOBILIARIAS DE VIVIENDA LIBRE NUEVA



Fuente: Colegio de Registradores de España

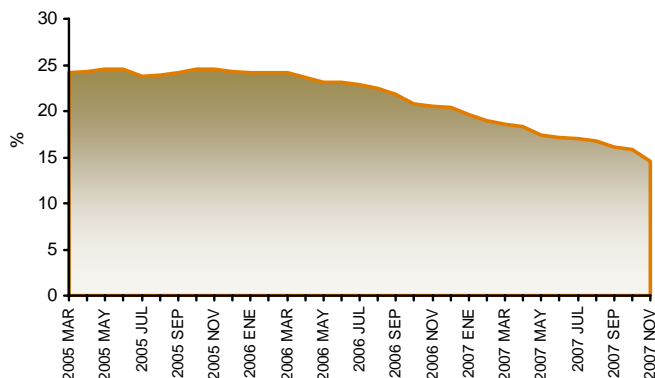


GRÁFICO 5: PRECIO DE LA VIVIENDA VS RENTA DISPONIBLE



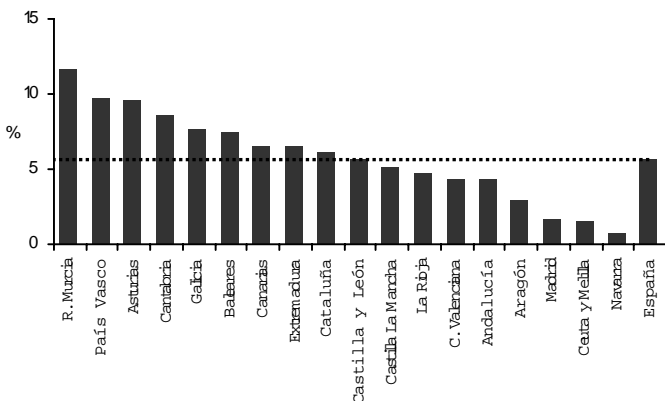
Fuente: BDE

GRÁFICO 6: INCREMENTO DEL CRÉDITO A LOS HOGARES PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA



Fuente: BDE

GRÁFICO 7: VARIACIÓN EN PRECIOS DE VIVIENDA NUEVA, 2007TIV



Fuente: M.VIV

Los índices de accesibilidad se estabilizan

La ratio precio de vivienda/renta de los hogares parece estabilizarse en 2007, tras unos años de acusadas subidas. En ello incide la ralentización del crecimiento de los precios de vivienda, tendencia que se prevé continúe en los próximos meses.

El esfuerzo anual con deducciones para la compra de la vivienda en España ha venido incrementándose en los últimos años hasta alcanzar en diciembre de 2007 el 37% de la renta anual disponible de los hogares. Esta variable ha acusado el encarecimiento continuado del precio del dinero desde mediados de 2005. El Euribor, el tipo de interés de referencia más utilizado en la constitución de hipotecas, se situó en diciembre de 2007 en el 4,793%, habiéndose incrementado en dos años más de 2 puntos porcentuales. Sin embargo, en enero de 2008 se rompe la tendencia alcista de este índice y se prevé que la moderación de los tipos de interés continúe a lo largo del año, lo que ayudará a mejorar las condiciones de accesibilidad a la vivienda.

La actividad crediticia se desacelera

El saldo hipotecario gestionado por las entidades financieras sigue aumentando si bien su crecimiento ha venido ralentizándose paulatinamente desde 2006: en noviembre de 2007 el crédito a los hogares para la adquisición de vivienda se incrementó un 14,6%, casi 6 puntos menos que en noviembre de 2006.

Entre enero y noviembre de 2007 los créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda disminuyeron más de un 6% respecto al mismo periodo del año anterior. Y sólo en noviembre la bajada de los créditos hipotecarios ha alcanzado casi el 15% respecto a noviembre de 2006.

El importe medio de las hipotecas constituidas sobre vivienda en España ascendió a 147.018 € en noviembre de 2007, un 1,9% más que en el mismo mes de 2006 y un 2,5% inferior al registrado en octubre de 2007. Esta cifras están relacionadas con el ajuste de precios que se está produciendo en el mercado residencial y que comienza a reflejarse en las estadísticas oficiales.

Los precios van ajustándose a mercado

La variación de precios de vivienda nueva en España prosigue su tendencia a la desaceleración progresiva, situándose en el cuarto trimestre de 2007 en un 5,7% a nivel nacional, con diferencias notorias por Comunidades Autónomas (Murcia: 11,7%; Madrid: 1,7%). La variación de precios de vivienda en términos reales, descontada la inflación, es ya negativa en muchas zonas de España.

Cabe esperar, en aras a la pronta reactivación del mercado, un mayor ajuste de precios, especialmente en las zonas que adolecen de sobreoferta o en los desarrollos que se sitúan claramente por encima del precio de mercado.



RUMBO A LA DEMANDA

Yolanda Lozano, Directora Nacional Residencial CBRE

El cambio de ciclo en el mercado residencial ha llegado. En este nuevo contexto, una de las principales cuestiones que se plantea es estudiar e identificar las necesidades de la demanda en cada lugar y para cada tipo de producto para saber qué suelos son los que conviene comprar y cómo vender el stock de vivienda de la manera más eficiente.

Uno de los puntos clave es, naturalmente, la confianza. No se puede aspirar ni siquiera a contar con los verdaderos datos del interesado si no superamos las primeras defensas. Más aún si lo que queremos es descubrir cuáles son las claves para la decisión de cada potencial comprador. Y la confianza no se ha cuidado, en algunos casos, todo lo que se debiera en los últimos años.

Ha habido una tendencia en el sector más o menos generalizada durante los años de bonanza a no considerar el largo plazo -menores márgenes proporcionales de beneficio en aras a una mejora en la calidad del producto, y así mayor margen global sobre un mayor volumen de ventas-. Asimismo, se ha venido descuidando la imagen de algunos desarrollos y algunas compañías, lo que en definitiva afecta al sector, con graves consecuencias en la confianza y la seguridad del futuro comprador.

Uno de los aspectos más relevantes para el mantenimiento de la confianza de los compradores es la calidad de la postventa. Este servicio puede considerarse como un coste o como una inversión, y en función de ello, se entiende o no la trascendencia del mismo. Es inconcebible, si se piensa y por poner un ejemplo significativo, tener que reclamar una lista de desperfectos a la entrega de una vivienda adquirida "a precio de mercado". En este sentido, estamos seguros de que ya se ha tomado conciencia de que cualquier concepto relacionado con la calidad es la mejor inversión.

La demanda ha bajado o está a la expectativa. Ha llegado el momento de actuar para reactivarla y el sentido de la actuación lo dictará para cada caso un estudio riguroso *ad hoc* del mercado. Habrá que dar salida al producto obsoleto y cambiar proyectos para adecuar tipologías a las necesidades de la demanda. También habrá que corregir los precios que se encuentren claramente por encima del precio de mercado, que es aquél que está dispuesto a pagar la demanda.

Contar con conocimiento profundo del mercado se convierte en un factor crucial en el nuevo contexto, porque de otra forma, el mercado penaliza. Como *cazadores de tendencias*, desde CB Richard Ellis tenemos el privilegio de estar en primera fila, lo que nos permite conocer o bien estimar las tendencias que van a imperar en este nuevo ciclo. Debemos virar el rumbo para dirigirnos directamente a la demanda.

El mercado es exigente y está cualificado y debemos satisfacer sus requerimientos. Habrá que analizar con rigor, innovar, cuidar al cliente y no fallar en el momento más importante: la entrega de las viviendas. Desde CB Richard Ellis contamos con herramientas para conocer y controlar todos estos aspectos y los ponemos a la disposición del sector. El nuevo ciclo debe verse como una oportunidad para mejorar e introducir calidad y cualificación en el mercado.

PRECIOS Y SUPERFICIES MEDIAS

MADRID		
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2	SUPERFICIE MEDIA
Chamartin-Viso	10.920 €	95
Salamanca	9.400 €	142
Chamberí	7.600 €	78
Fuencarral-El Pardo	5.550 €	88
Arganzuela	5.300 €	116
Tetuan	4.840 €	69
San Blas	3.890 €	85
Villaverde	3.370 €	77
Vallecas	3.540 €	73
San Sebastian de los Reyes	3.790 €	125
Alcobendas	4.245 €	114
Corredor del Henares	3.345 €	87
San Martín de la Vega	2.575 €	98
Valdemoro	2.655 €	97
Móstoles	2.950 €	130
Pozuelo-Majadahonda	5.915 €	131

VALENCIA		
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2	SUPERFICIE MEDIA
Centro ciudad	6.000 €	115
Av. Cortes Valencianas	4.180 €	92
Patraix	2.815 €	95
Quatre carreres	3.850 €	110
Moreras (11)	4.665 €	98
Nuevo Benicalap	3.355 €	93
A. Alfahuir	3.665 €	108
Parque de cabecera	4.250 €	80
Patacona	3.520 €	100
Malvarrosa	3.620 €	86
Burriana (Castellón)	2.710 €	75
Vinaroz (Castellón)	2.220 €	82
Cullera (Valencia)	2.660 €	75
Puzol (Valencia)	3.400 €	70
Benidorm (Alicante)	3.105 €	65
Altea (Alicante)	3.000 €	85

PALMA		
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2	SUPERFICIE MEDIA
Palma casco antiguo	4.500 €	70
Palma centro	3.578 €	78
Son Dameto	3.450 €	81
Son Xigala/La Vileta	2.840 €	89
Fachada marítima Palma	11.200 €	165
Can Pastilla/Ciudad	3.920 €	95
Llucmajor	2.695 €	93
Inca	2.535 €	135
Santa María	2.845 €	90
Binissalem	2.650 €	95
Campos/Manacor	1.995 €	86
Sa Pobla	2.080 €	95

BARCELONA		
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2	SUPERFICIE MEDIA
Sarrià-Sant Gervasi	9.810 €	75
Les Corts	7.230 €	93
Ciutat Vella	6.000 €	75
Eixample	6.200 €	71
Sants-Montjuïc	5.530 €	59
Sant Martí	5.850 €	75
Horta-Guinardó	4.850 €	76
Sant Andreu	4.905 €	84
Gràcia	5.000 €	84
Nou Barris	4.280 €	106
Granollers	3.135 €	101
Sabadell	3.750 €	94
Terrassa	3.500 €	71
Sant Cugat	5.275 €	110
Molins de Rei	4.675 €	81
Igualada	2.370 €	84
Vilafranca del Penedes	3.080 €	130
Viladecans	4.810 €	65

ZARAGOZA		
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2	SUPERFICIE MEDIA
Centro	5.100 €	86
Universidad	3.800 €	100
San Jose-Las Fuentes	3.420 €	72
Almozara	3.580 €	75
Miralbueno	3.500 €	90
Actur	3.620 €	83
Santa Isabel	2.940 €	112
Villanueva de Gallego	2.830 €	114
La Puebla de Alfindén	2.200 €	100
Cuarte de Huerva	2.600 €	92
La Muela	2.050 €	84
Utebo	2.350 €	100

MÁLAGA / MARBELLA		
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2	SUPERFICIE MEDIA
Casares	3.235 €	124
Estepona	2.765 €	120
Benahavis	2.640 €	130
Marbella	2.635 €	131
Mijas	2.575 €	89
Torremolinos	2.715 €	86
Málaga Capital	2.975 €	87
Rincón de la Victoria	2.545 €	81
Vélez Málaga (Costa)	2.795 €	83
Torrox	2.815 €	83
Nerja	2.610 €	79

DATOS DE MERCADO

	Precio medio de vivienda (€/m²)	Visados de obra nueva (viv.)	Esfuerzo anual con deducciones (%)	Importe medio de hipoteca (€)
2000	992	535.668	22,7	69.063
2001	1.104	502.583	21,6	75.645
2002	1.225	524.182	22,4	85.458
2003	1.387	636.332	22,4	97.202
2004	1.619	687.051	24,6	110.275
2005	1.786	729.652	25,5	124.797
2006	1.957	865.651	29,9	140.275
2007	2.070	618.503*	37,0	147.018*

*Datos provisionales disponibles a febrero 08: visados en-nov 2007.

Fuentes: MVIV, INE, BDE

“ Es la hora de la demanda, de la calidad, de la profesionalidad y del ajuste, el sector necesita una inyección de confianza ”

“Vivíamos en una situación acomodada que había derivado en una peligrosa inercia. Toca despertar y actuar”

“El conocimiento es factor clave en el nuevo contexto, de otro modo el mercado penaliza”

Yolanda Lozano, Directora Nacional Residencial CBRE

CB Richard Ellis

Para más información al respecto de este boletín, por favor póngase en contacto con:

IRENE MARTÍNEZ
Research Residencial
irene.martinez@cbre.com

YOLANDA LOZANO
Directora Nacional Residencial
yolanda.lozano@cbre.com

T +34 91 598 1900 F +34 91 556 9690

CB Richard Ellis Edificio Torre Picasso, planta 27 Plaza Pablo Ruiz Picasso, s/n Madrid, 28020

DISCLAIMER 2008 CB Richard Ellis

Esta información ha sido obtenida de fuentes de crédito consideradas fiables. Sin dudar de su exactitud, no la hemos verificado y no ofrecemos garantías al respecto. Es responsabilidad suya confirmar independientemente su veracidad. Todas las proyecciones, opiniones, asunciones o estimaciones utilizadas son para ejemplificar únicamente y no representan el presente o futuro del funcionamiento del mercado. Esta información se diseñó exclusivamente para uso de los clientes de CB Richard Ellis, y no puede ser reproducida sin el permiso previo escrito de CB Richard Ellis.

EMEA Offices

Abu Dhabi (971) 0 2674 3399	Leeds (44) 113 233 7666
Aix-en-Provence (33) 442 60 01 31	Lisbon (351) 21 311 4400
Amsterdam (31) 20 626 2691	Liverpool (44) 151 227 4611
Amsterdam B&O Partners BV (31) 20 676 4676	London (44) 20 7182 2000
Athens Danos & Associates (30) 210 756 7567	Lyon (33) 472 83 48 48
Barcelona (34) 93 444 7700	Madrid (34) 91 598 1900 (34) 91 678 2078
Belfast (44) 28 9043 8555	Malaga (34) 95 207 0710
Berlin (49) 30 72 61 54 0	Manchester (44) 161 455 7666
Birmingham (44) 121 609 7666	Marbella (34) 95 276 5130
Bratislava (421) 259 110 181	Marseille (33) 496 11 46 11
Bristol (44) 117 943 5757	Milan (39) 02 303 7771 (39) 02 655 6701
Brussels (32) 2 643 3333	Moscow Noble Gibbons (7) 501 258 3990
Bucharest (40) 21 312 7000	Munich (49) 89 2420 600
Budapest (36) 1 374 3040	Nairobi (254) 20 248 106
Bulawayo (263) 9 630 20	Neuilly sur Seine (33) 1 46 24 53 46
Cape Town Broil Property Group (21) 419 7373	Oslo Atrium AS (47) 40 00 57 66
Casablanca (212) 229 584 92	Palma de Mallorca (34) 97 145 6768
Copenhagen CB Richard Ellis Cederholm (45) 70 22 96 01	Paris (33) 1 5364 0000
Dubai (971) 4 362 0818	Port Elizabeth Broil Property Group (27) 41 353 5559
Dublin (353) 1 618 5500	Prague (420) 224 814 060
Durban Broil Property Group (27) 31 277 2900	Pretoria Broil Property Group (27) 12 431 7180
Edinburgh (44) 131 469 7666	Rome (39) 06 4523 8501 (39) 06 4544 1550
Frankfurt (49) 69 17 00 77 0	Sofia Elta Consult AD (359) 2 987 7647
Gaborone (267) 3188 200	Stockholm (46) 8 4101 8700
Geneva CB Richard Ellis PI Performance (41) 22 322 80 60	Tel Aviv M.A.N. Properties Real Estate (972) 3 561 6161
Glasgow (44) 141 204 7666	The Hague (31) 70 750 8900
Gothenburg (46)31 761 8750	Thessaloniki Danos & Associates (30) 2310 244 962
Hamburg (49) 40 80 80 20 0	Valencia (34) 96 316 2890
Harare (263) 4 707 1018	Vienna (43) 1 533 4080
Haarlem (31) 23 565 7700	Warsaw (48) 22 653 7000
Istanbul CB Richard Ellis LS (90) 212 259 36 29	Zagreb (385) 1 487 8600
Jersey (44) 1 534 874141	Zaragoza (34) 97 648 4635
Johannesburg Broil Property Group (27) 11 441 4229	Zurich CB Richard Ellis PI Performance (41) 1 226 30 00
Kampala (256) 41 345165	