

Mercado Residencial Obra Nueva

ESPAÑA

BOLETÍN OCTUBRE 2008

RESUMEN EJECUTIVO

• Nos encontramos en pleno ajuste de mercado

La desfavorable coyuntura económica y financiera, unida a los altos precios de la vivienda, han provocado una disminución general de la demanda residencial, que se traduce en un descenso muy acusado de las operaciones de compraventa.

Los datos estadísticos en cuanto a precios, producción, transacciones y créditos hipotecarios muestran con claridad que nos encontramos en una fase de severo ajuste en el mercado residencial, que aún no ha tocado fondo.

• La oferta se contrae para adecuarse a la menor demanda

La producción de viviendas hasta julio se ha reducido más de la mitad respecto al pasado año. En un contexto de sobreoferta esta contracción es positiva pues allana el camino para la recuperación del equilibrio entre oferta y demanda.

Asimismo, los precios se han frenado o han disminuido de manera general en toda España. El stock de viviendas sin vender empuja a los precios a la baja, especialmente en aquellas zonas donde se ha concentrado la construcción en los últimos años, como las áreas periféricas de las ciudades.

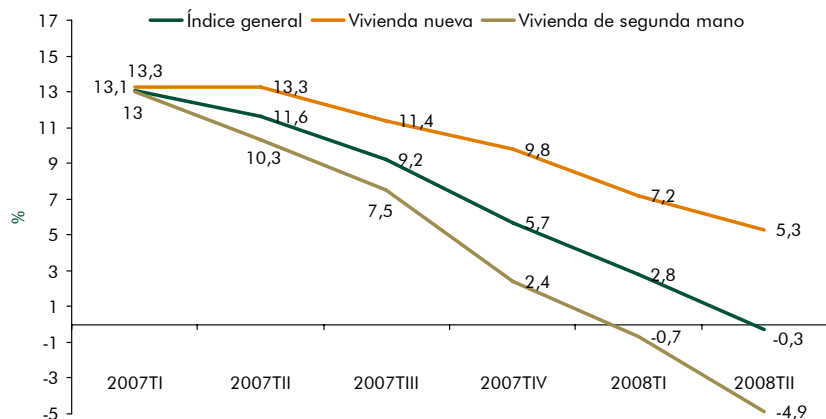
• Es necesario abundar en el ajuste para facilitar la reactivación

La oferta procura acercarse a la demanda a través de nuevos y atractivos canales de comercialización, como las subastas inmobiliarias por internet. De este modo se facilita la fijación del precio de mercado, que no es sino aquel al que está dispuesto a vender la oferta y a comprar la demanda.

En muchos casos constatamos que, al producirse reducciones en precio de cierta cuantía, se cierran operaciones. La demanda residencial para uso propio sigue existiendo, por tratarse la vivienda de un bien de primera necesidad y de segura revalorización en el largo plazo.

La recuperación del mercado residencial será posible, a medida que se recupere la normalidad crediticia y una vez se hayan realizado los ajustes necesarios en la oferta para adaptarla al nuevo contexto de demanda.

GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN ANUAL DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE VIVIENDA



Fuente INE

La coyuntura económica y financiera lastra la recuperación del mercado residencial

El stock de vivienda sin vender empuja los precios a la baja

El precio de mercado es aquel en el que coinciden oferta y demanda

Al producirse reducciones en precio de cierta cuantía, se cierran operaciones

INDICADORES

Precios ↓
 Producción ↓
 Actividad ↓
 Accesibilidad →

SITUACIÓN DEL MERCADO

La producción residencial cae

Como corresponde a un contexto de contracción del mercado residencial, se está produciendo una severa reducción de la producción: si en 2007 se visaron proyectos para construir 651.427 viviendas, un 24,7% menos que en 2006, entre enero y julio de 2008 la producción residencial ha sido de 188.046 viviendas, lo que supone una disminución interanual del 58% respecto al mismo periodo del año anterior. Habrá que esperar un tiempo para que ese ajuste, que se prevé mayor en los próximos meses, tenga sus efectos en el mercado.

Por su parte, el volumen de las viviendas terminadas hasta julio asciende a 399.381 unidades, un nivel similar al mismo periodo de 2007. Progresivamente, el volumen de producto terminado irá también disminuyendo, facilitando así la recuperación del equilibrio perdido entre oferta y demanda en el mercado de obra nueva residencial.

Aumenta la oferta y la demanda de alquiler

Los precios de alquiler, que se han mantenido estables, en torno al 4,3% en los últimos años, crecen ya por encima de los precios de la vivienda en compra. Durante el primer semestre del año se ha percibido claramente un aumento de volumen de este mercado tanto desde el punto de vista de la oferta, como desde la demanda. El gobierno procura promover este mercado, que viene siendo muy inferior al de otras capitales europeas, con medidas, tanto para fomentar la promoción de viviendas para alquiler, como la conversión del stock actual de viviendas terminadas sin vender en oferta de viviendas para este uso. En un contexto de altos precios y endurecimiento de las condiciones de financiación para la compra de vivienda, el alquiler comienza a percibirse como alternativa más rentable. En este sentido, el mercado del alquiler puede suponer una salida a medio y largo plazo para la actual situación de mercado.

Las compraventas siguen disminuyendo

En el primer semestre de 2008 se efectuaron 317.362 transacciones de vivienda en España, de las que 146.511 operaciones, el 46% del total, correspondieron a vivienda libre nueva. En términos de variación interanual, estas transacciones han disminuido en lo que va de año un 14%. Las transacciones de vivienda usada, que miden mejor el pulso de mercado por carecer del desfase temporal contrato privado-escrituras de las ventas de vivienda nueva, han caído un 38,2% interanual. Además de la desfavorable coyuntura económica y financiera, la demanda residencial acusa una severa crisis de confianza en el sector, a la vista de los problemas que acucian a las principales empresas inmobiliarias. Esta situación hace aun más difícil la reactivación de las ventas en el mercado residencial de vivienda nueva.

GRÁFICO 2: PRODUCCIÓN DE VIVIENDA NUEVA

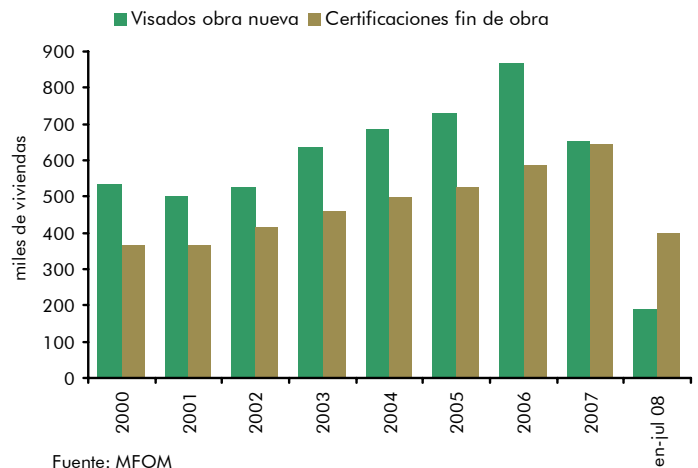


GRÁFICO 3: VIVIENDA EN ALQUILER

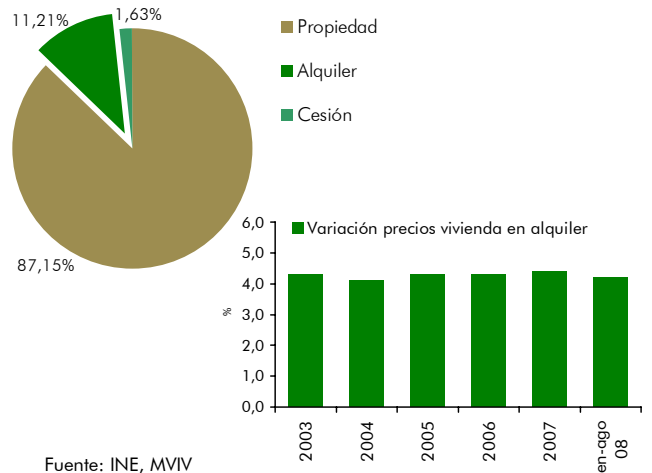


GRÁFICO 4: TRANSACCIONES INMOBILIARIAS DE VIVIENDA LIBRE NUEVA

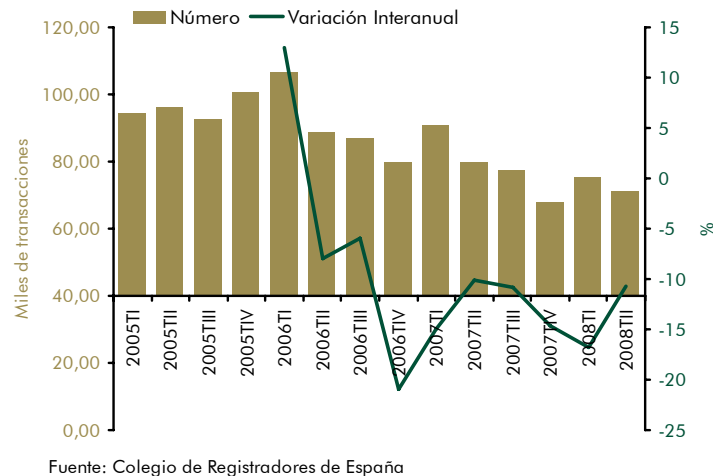
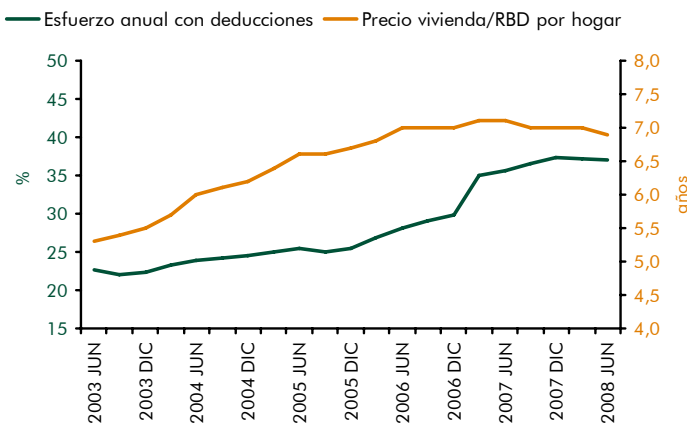
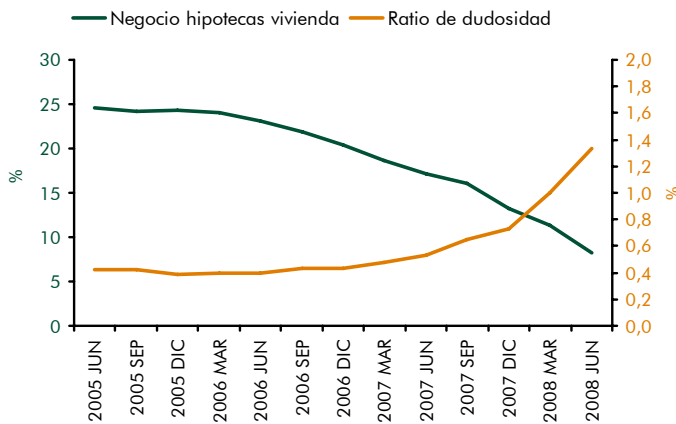


GRÁFICO 5: PRECIO DE LA VIVIENDA VS RENTA DISPONIBLE



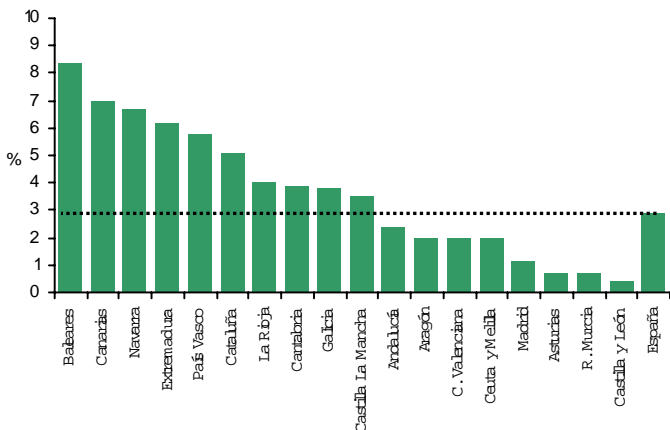
Fuente: BDE

GRÁFICO 6: CRÉDITO HIPOTECARIO PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA



Fuente: BDE

GRÁFICO 7: VARIACIÓN ANUAL EN PRECIOS DE VIVIENDA NUEVA, 2008TII



Fuente: M VIV

Los índices de accesibilidad mejoran

Tras estabilizarse la ratio precio de vivienda/renta de los hogares durante 2007, este año se apunta una ligera tendencia a la baja. En ello incide la disminución de los precios de vivienda, registrado ya en la primera mitad de 2008 y que se prevé se acentúe en los próximos meses.

Asimismo, el esfuerzo anual con deducciones fiscales para la compra de la vivienda en España inicia este año una senda de moderación, tras alcanzar a finales de 2007 el nivel máximo del 37,3% de la renta anual disponible de los hogares. Esta variable ha acusado el encarecimiento continuado del precio del dinero desde mediados de 2005. A pesar de su ligera moderación en agosto, el euribor vuelve a subir en septiembre a niveles máximos en los últimos años, hasta el 5,384. A medida que vaya encauzándose la inflación, se hará posible la moderación de los tipos de interés, con la consiguiente mejora de la accesibilidad a la vivienda.

La actividad crediticia desciende

El mercado hipotecario se está reduciendo debido, tanto a la menor demanda, como a las restricciones crediticias, que constituyen sin duda principal lastre para la recuperación del mercado residencial español. El saldo vivo total hipotecario para la adquisición de vivienda ha tenido un incremento medio en el primer semestre del año del 10,5%, aproximadamente la mitad de lo que creció en el mismo periodo de 2007. Por su parte, la bajada interanual de enero a julio de los créditos hipotecarios concedidos para la adquisición de vivienda ha alcanzado el 32,4%.

Por otro lado, la subida del euribor y del paro, ha provocado que la morosidad de los créditos para la compra de la vivienda se haya multiplicado por 2,5 en un año. El seguro de desempleo provoca que los impagos imputables al aumento del paro desde principios de año, no se hagan efectivos hasta unos meses después, por lo que veremos aumentar a medio plazo el índice de dudosidad.

Los precios van ajustándose a mercado

Mientras las cifras oficiales muestran todavía en el segundo trimestre de 2008 revalorizaciones interanuales de la vivienda nueva en España, nuestros datos indican variaciones negativas de precios en la mayor parte del país, situándose la media en un -5%. Previsiblemente, en los próximos trimestres, la caída media de los precios en España se situará en torno a un 20% interanual. Actualmente, ya se están registrando bajadas de precios en torno al 20-30%, en zonas de segunda residencia y en determinadas áreas de expansión de ciudades con clara sobreoferta. La posición de negociación del comprador frente al vendedor es claramente más ventajosa que años atrás. La demanda permanece a la espera de un mayor ajuste de precios. Cuanto antes se produzca, antes será posible la reactivación del mercado residencial.

El momento de la profesionalización

José Manuel Peidró, consejero director general de CB Richard Ellis

Parece claro que el mercado residencial español va a pasar página, pero lo importante es asumir cuanto antes la realidad y ponerle solución en el menor plazo de tiempo posible. Al margen del inevitable descenso de la actividad, o de la bajada de los precios, en realidad estamos asistiendo a un cambio de mucho mayor calado. El sector ha iniciado una transformación sustancial, necesaria e inaplazable. En adelante, la especialización, los servicios y el medio ambiente ganarán protagonismo en la venta de viviendas, y en torno a ellos habrá un mercado más profesional y estable.

Todos estamos de acuerdo en que concluyó la etapa del crecimiento inmobiliario indiscriminado. Pero no es otro simple cambio de ciclo. No esperen el descenso gradual de la actividad, que unos años después se remonte de nuevo hasta batir récords, y que ese vaivén se prolongue indefinidamente. Tengo para mí que hemos puesto punto final a una forma de entender el mercado inmobiliario residencial. A partir de ahora los principios y la demanda de todo este sector van a renovarse de arriba abajo.

Lo que está pasando está dentro de lo previsible, dado el crecimiento desmesurado de los últimos años, pero es necesario reconocer algunos errores y prepararnos de forma rápida y sincera para el futuro. Así podremos prever que en el futuro habrá muchas novedades. El panorama está cambiando, y el escenario tiene poco que ver con el anterior. Toca reinventarse. Nadie tiene la receta magistral, pero sin duda incluirá al menos los siguientes ingredientes:

1.-Calidad. España es un país netamente de servicios, y garantizar la satisfacción creciente de cualquier turista/cliente/inversor que nos visite resulta un empeño decisivo.

2.-Entorno. Cualquier actuación y desarrollo inmobiliario debe cuidar al máximo el medio ambiente y el paisaje. Somos uno de los pocos países con destinos tan variados de playa y montaña, y los diferentes proyectos deben modelarse para respetar y optimizar ese valor añadido.

3.-Transparencia. Resulta obligado disponer de trámites urbanísticos y burocráticos sencillos, claros, profesionales y ágiles. Es el punto de partida para fidelizar a los inversores y a la demanda de particulares.

4.-Asesoramiento. El endémico recelo nacional sobre los asesores inmobiliarios no se sostiene en pie. En los mercados internacionales más avanzados, como los Estados Unidos o el Reino Unido, resulta inconcebible decidir inversiones, promociones o comercializaciones inmobiliarias sin contar con un asesor externo. Aquí la propia dinámica del mercado y la eficacia nos llevará pronto a esa misma conclusión.

5.-Análisis. Los estudios de mercado resultan tan cruciales o más que lo anterior. Analizar y cuantificar la demanda, los niveles de precios, los perfiles y las preferencias de los clientes es clave. Sólo así podrán desarrollarse tipologías de viviendas acertadas, y todavía mejor si las ocasionales reticencias entre operadores públicos y privados dejan paso a una auténtica colaboración.

6.-Racionalidad. Deben promoverse viviendas para todos los segmentos de demanda y en su justa medida. No resulta lógico unificarlos con un único criterio nacional, ni mucho menos estandarizar la oferta en una vivienda de dos dormitorios, 75 metros cuadrados de superficie útil y seis mil euros por metro cuadrado. Las diferentes capacidades socioeconómicas deberían disponer de un tipo específico de oferta, con distintas superficies y distribuciones, libres y protegidas, en venta y en alquiler. De ese modo se satisfarán las necesidades reales de la demanda.

7.-Imagen de marca. Se debe volver a poner en el primer lugar de las prioridades de las empresas promotoras al cliente final. Analizar sus necesidades, establecer políticas de fidelización, de imagen de marca, servicios posventa, cumplimiento de plazos de entrega...que incrementen la confianza y la satisfacción de la demanda.

8.-Nuevos Canales. Es necesario entender que la demanda está cambiando a pasos agigantados y que se trata de una demanda que cada vez cuenta con más información accesible, capacidad de comparar y de exigir. Es necesario impulsar nuevas fórmulas de comercialización que consigan acercar la oferta a la demanda de una manera atractiva, transparente y profesional. Canales como Subastas por Internet (lanzado al mercado en CBRE España este canal con la idea de presentar de forma permanente productos de todas las tipologías y pronto con una proyección internacional), estrategias de marketing de máxima calidad y posicionamiento, redes operativas de ventas con agentes multidisciplinares, páginas web de última generación, etc.

En definitiva, el mercado Inmobiliario español deberá aprovechar esta etapa de ralentización, para profesionalizarse, aprender de los errores del pasado y proyectar un escenario de desarrollo futuro con objetivos a largo plazo, buscando desarrollar un negocio inmobiliario sostenible y de calidad. Estoy seguro de que lo conseguiremos.

PRECIOS Y SUPERFICIES MEDIAS DE OFERTA RESIDENCIAL DE OBRA NUEVA. CBRE.

MADRID			
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2		SUP. MEDIA M2
Chamartín	8.800 €	↓	100
Salamanca	9.400 €	→	142
Chamberí	7.450 €	→	73
Fuencarral-El Pardo	4.450 €	↓	100
Arganzuela	4.800 €	↓	116
Tetuan	4.400 €	↓	69
San Blas	4.390 €	↑	85
Villaverde	3.170 €	↓	77
Vallecas	3.340 €	↓	60
San Sebastián de los Reyes	3.790 €	→	125
Alcobendas	4.250 €	→	114
Alcalá de Henares	3.300 €	→	85
Arganda	3.260 €	→	85
Valdemoro	2.650 €	→	90
Móstoles	2.700 €	↓	130
Pozuelo-Majadahonda	5.150 €	↓	140

VALENCIA			
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2		SUP. MEDIA M2
Centro ciudad	5.820 €	↓	115
Av. Cortes Valencianas	3.887 €	↓	92
Patraix	2.646 €	↓	95
Quatre carreres	3.388 €	↓	110
Moreras (11)	3.964 €	↓	98
Nuevo Benicalap	2.952 €	↓	93
A. Alfahuir	3.480 €	↓	108
Parque de cabecera	3.655 €	↓	80
Malvarrosa	3.292 €	↓	86
Burriana (Castellón)	2.087 €	↓	75
Cullera (Valencia)	2.208 €	↓	75
Benidorm (Alicante)	2.453 €	↓	65

PALMA			
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2		SUP. MEDIA M2
Palma casco antiguo	4.530 €	→	70
Palma centro	3.420 €	↓	82
Son Damefo	3.440 €	→	81
Son Xigala/La Vileta	3.130 €	↑	85
Fachada marítima Palma	10.523 €	↓	170
Can Pastilla/Ciudad	3.010 €	↓	93
Llucmajor	2.610 €	↓	95
Inca	2.535 €	→	105
Santa María	2.865 €	→	91
Binissalem	2.650 €	→	95
Campos/Manacor	1.770 €	↓	90
Sa Pobla	1.860 €	↓	89

BARCELONA			
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2		SUP. MEDIA M2
Sarria-Sant Gervasi	9.816 €	→	87
Les Corts	6.935 €	↓	62
Ciutat Vella	7.197 €	↑	93
Eixample	6.962 €	↑	73
Sants-Montjuïc	4.675 €	↓	88
Sant Martí	4.743 €	↓	76
Horta-Guinardó	4.472 €	↓	77
Sant Andreu	4.842 €	→	78
Gràcia	5.509 €	↑	55
Nou Barris	4.809 €	↑	72
Granollers	3.133 €	→	101
Sabadell	3.250 €	↓	87
Terrassa	3.000 €	↓	85
Rubi	2.957 €	↓	81
Hospitalet del Llobregat	3.900 €	↓	90
Sant Cugat	3.534 €	↓	109
Badalona	3.279 €	↓	74

ZARAGOZA			
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2		SUP. MEDIA M2
Centro	5.300 €	↑	79
Universidad	3.800 €	→	83
San Jose-Las Fuentes	3.400 €	→	78
Almozara	3.720 €	↑	62
Miralbueno	3.300 €	↓	85
Actur	3.580 €	→	88
Santa Isabel	3.100 €	↑	90
Villanueva de Gallego	2.800 €	→	110
La Puebla de Alfindén	2.144 €	↓	88
Cuarte de Huerva	2.450 €	↓	78
La Muela	2.050 €	↓	75
Utebo	2.144 €	↓	80

MÁLAGA / MARBELLA			
ZONA	PRECIO MEDIO €/M2		SUP. MEDIA M2
Casares	3.054 €	↓	124
Estepona	2.842 €	↑	123
Benahavís	2.469 €	↓	130
Marbella	2.396 €	↓	129
Mijas	2.329 €	↓	89
Torremolinos	2.371 €	↓	81
Málaga Capital	2.566 €	↓	87
Rincón de la Victoria	2.147 €	↓	89
Vélez Málaga (Costa)	2.028 €	↓	86
Torrox	2.628 €	↓	83
Nerja	2.331 €	↓	65

DATOS DE MERCADO

	Precio medio de vivienda (€/m ²)	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	865.561	29,9	140.275
2007	2.070	651.427	37,0	149.007
2008TII	2.088	188.046*	37,1	143.021*

*Datos disponibles a septiembre 08; visados de obra nueva: enero-julio 2008.

Fuentes: MVIV, INE, BDE

“Es fundamental realizar todos los ajustes necesarios en el menor intervalo de tiempo posible, de modo que la confianza y la actividad se reanuden de nuevo y se inicie, de esta manera, el movimiento de recuperación”

“Las formulas tradicionales de comercialización están obsoletas, toca buscar alternativas innovadoras mucho más cercanas al comprador, hay que ir a su campo”

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 Broll 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 Broll Property Group (27) 41 383 5559
Dublin (353) 1 618 5500	Prague (420) 224 814 060
Durban Broll Property Group (27) 31 277 2900	Pretoria Broll 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 Ela 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
Hoofddorp (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 Broll Property Group (27) 11 441 4229	Zurich CB Richard Ellis PI Performance (41) 1 226 30 00
Kampala (256) 41 345165	