

## **Solvía** Market View

Tendencias del mercado inmobiliario

---

## Prólogo



Han pasado ya casi dos años desde que pusimos en marcha Solvia Market View, una iniciativa con la que aspirábamos a contribuir a la nueva etapa del sector inmobiliario que se estaba configurando. En aquel momento, existía un claro consenso sobre la necesidad de incrementar el enfoque financiero, analítico, de conocimiento de clientes y, en general, de la información del mercado. Ahora, estamos convencidos de que nuestro empeño y esfuerzo han merecido la pena, no solo por la excepcional acogida que está teniendo Solvia Market View entre nuestros clientes, nuestros competidores y otros profesionales, sino porque, afortunadamente, no estamos solos en el camino. Otras empresas del sector también están apostando por el conocimiento, lo que es una excelente noticia.

En la actualidad, la recuperación y normalización del mercado de la vivienda es un hecho constatado, tal y como refleja el crecimiento sostenido durante los tres últimos ejercicios tanto en el número total de compraventas como en la concesión de hipotecas y en las solicitudes de visados de obra nueva en España. Precisamente es en este momento donde es aconsejable extremar el rigor –no diremos la prudencia porque los negocios conllevan riesgo, y la prudencia debe depender del apetito de riesgo de cada cual–, y para ello, nada mejor que un buen análisis.

En esta edición de Solvia Market View, hacemos foco en cómo se comportará el mercado de la vivienda a corto y medio plazo. Así, esperamos dinamismo pero con una evolución muy dispar de los

diferentes mercados locales. Es decir, se extiende la recuperación a todo aquel micromercado con cierta actividad y estabilidad desde la perspectiva del empleo (la gran mayoría, capitales de provincia y poblaciones de tamaño relevante), aunque la amenaza de los factores demográficos aparece en el medio plazo, excepto en aquellas áreas metropolitanas que se benefician de un cierto efecto de migración interna.

Toda esta reflexión, no a modo de previsión pero sí de datos actuales, la hemos desarrollado a nivel de diferentes mercados locales gracias a la gran disponibilidad de información que manejamos en Solvia. Como ejemplo, es interesante comprobar el fuerte efecto “rebote” en precios y transacciones de las zonas con niveles de renta más moderados en los mercados más potentes (Madrid y Barcelona).

En definitiva, en el mercado inmobiliario español se dan comportamientos tan dispares en los diversos mercados locales que, en este momento, estrategias de compra e inversión para apetitos de riesgo muy diferentes encajan perfectamente en distintos segmentos de activos y zonas.

Desde Solvia, nos complace poder contribuir a este esfuerzo de claridad y conocimiento del sector inmobiliario. Aprovechamos este medio para agradecer la confianza de nuestros clientes. Sin ellos no seríamos la compañía que somos, y es también gracias a ellos que podemos desplegar ideas y proyectos tan enriquecedores como Solvia Market View.

---

**Javier García del Río**  
Director general

# Índice

## 1

### Entorno de mercado e indicadores del sector residencial

---

Perspectivas macroeconómicas	8
Resumen de indicadores del sector inmobiliario	10

## 2

### Perspectivas 2017-2020 para el mercado de la vivienda residencial

---

El nuevo ciclo inmobiliario 2017-2020	22
Demografía, creación de hogares y evolución de la tipología de demanda	24
Análisis de la evolución de precios y transacciones en el periodo 2017-2020	30
Recorrido del negocio promotor	34
Nuevos modelos de negocio y tendencias	38

## 3

### Foco regional

---

Análisis de liquidez y evolución general	42
Perspectivas del mercado residencial por zonas	46

# 1

## Evolución favorable de la economía española

El PIB de España registró un crecimiento anual superior al 3% en 2016 y una tasa de paro que se situaba en mínimos de finales de 2009.

Crecimiento anual del PIB previsto en 2017  
(Consenso Funcas mayo 2017)

**2,8%**

Tasa de paro esperada en 2017  
(Consenso Funcas mayo 2017)

**17,5%**

## El sector inmobiliario mantiene su dinámica positiva

Buen comportamiento de las transacciones, fuerte crecimiento de los visados de obra nueva y moderado incremento en el precio de la vivienda



**Transacciones**  
+ 14%

*Repunte del número de compraventas en 2016*  
(Consejo General del Notariado)

**Precio**  
+ 2,4%

*Evolución del precio de la vivienda en 2016*  
(Consejo General del Notariado)

**Visados**  
+ 29%

*Incremento de los visados de obra nueva en 2016*  
(Ministerio de Fomento)

## Entorno de mercado e indicadores del sector residencial

# España encabeza el crecimiento

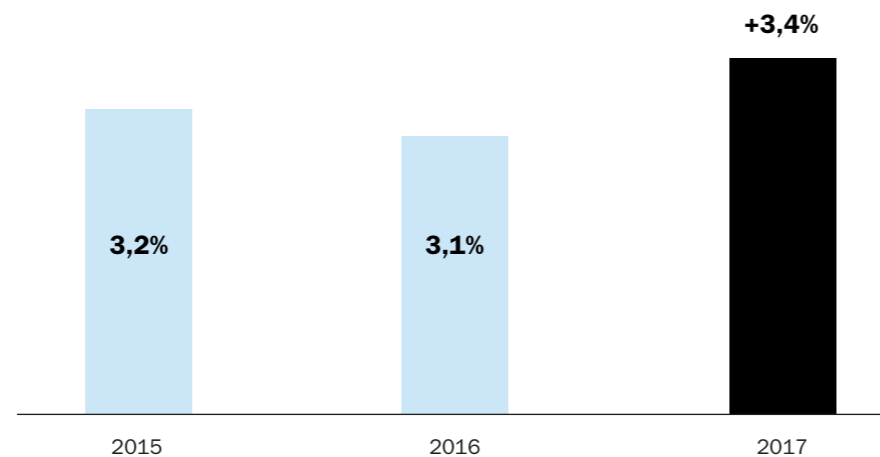
La economía española destaca en un complejo entorno global con crecimientos claramente superiores a los del conjunto de la zona euro y con unas perspectivas de crecimiento que se mantendrán relativamente elevadas.

## ECONOMÍA MUNDIAL

- El año pasado se caracterizó por un crecimiento modesto de la economía global, que estuvo condicionada en parte por la agenda política. Esto último se puso de manifiesto, por ejemplo, en la celebración y el resultado del referéndum en Reino Unido sobre su permanencia en la Unión Europea (UE) o con la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca.
- En los próximos meses, previsiblemente los acontecimientos **políticos** seguirán teniendo un papel destacado. En este sentido, es previsible que el foco de atención esté en:
  - las negociaciones por el **brexit**;
  - los diferentes procesos **electorales** que tendrán lugar en **Europa**;
  - la concreción e implementación de las **políticas de Donald Trump**.

Variación anual del crecimiento de la economía mundial, en % 2015-2017 prev.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, FMI (enero 2017)

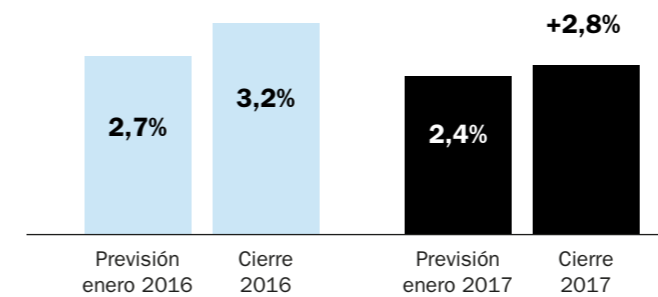


## ECONOMÍA NACIONAL

- A nivel doméstico, el PIB de España mostró una **evolución muy favorable en 2016** (+3% anual), y con la tasa de paro que se situaba en mínimos desde finales de 2009.
- La **demanda doméstica** fue el principal acicate, al tiempo que las **exportaciones** mantuvieron un comportamiento positivo. También destaca la progresiva mejora del sector inmobiliario y de la construcción.
- En la actualidad, la economía española presenta una recuperación más equilibrada que en la etapa expansiva previa. El ritmo de crecimiento es similar al de antes de la crisis y claramente superior al del conjunto de la zona euro.
- Las **perspectivas de la economía española para 2017** son positivas y por encima de la media de la zona euro. La demanda doméstica impulsará, de nuevo, la evolución del PIB nacional.
- Un potencial freno a dicho dinamismo podría ser el impacto de algunos factores que han venido apoyando la actividad: rebaja de impuestos, depreciación del euro, precios reducidos del crudo y tipos de interés reducidos.
- El **mercado laboral seguirá mejorando**, con la tasa de paro en retroceso.
- El **crédito** continuará mostrando una **evolución más favorable** tras el importante ajuste experimentado desde el inicio de la crisis financiera internacional. La favorable coyuntura económica, la mejor situación financiera de los agentes privados y las condiciones de financiación contribuirá a dicha previsión.
- La corrección de los desequilibrios macroeconómicos, junto con las reformas estructurales que se han cometido, han sentado las bases para un crecimiento más sostenible en el tiempo.

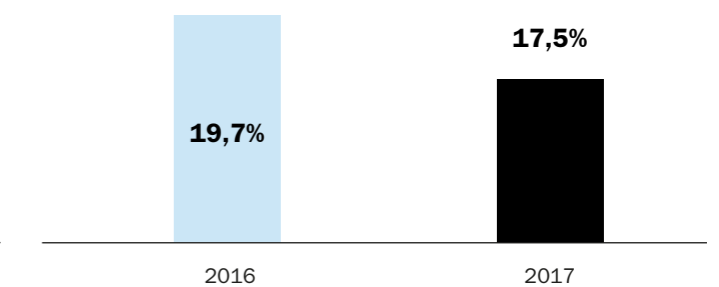
Variación anual del crecimiento de la economía española, en % 2016-2017 prev.

Fuente: Consenso elaborado por Funcas (mayo 2017)



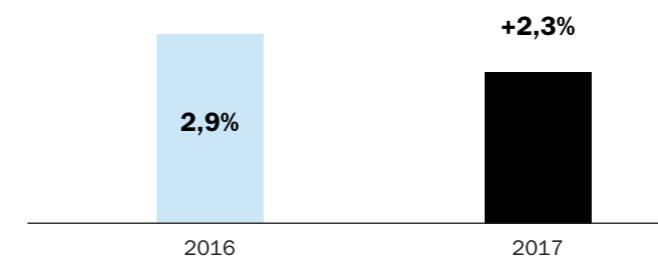
Tasa de desempleo, en % 2016-2017 prev.

Fuente: Consenso elaborado por Funcas (mayo 2017)



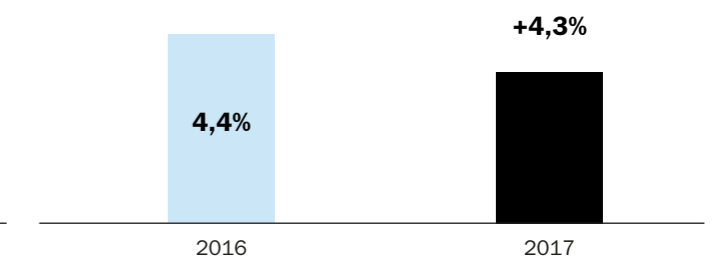
Crecimiento de la demanda interna, en %

Fuente: Consenso elaborado por Funcas (marzo 2017)



Crecimiento de las exportaciones, en %

Fuente: Consenso elaborado por Funcas (marzo 2017)



# Normalización en el sector residencial

El año pasado se inició un nuevo ciclo inmobiliario. De cara a 2017, la previsión es que el número de compraventas se mueva en los niveles de 2010 cuando se vendieron cerca de 500.000 viviendas. La actividad promotora recupera el pulso gracias a la demanda de reposición nacional y las transacciones de extranjeros.

## TRANSACCIONES

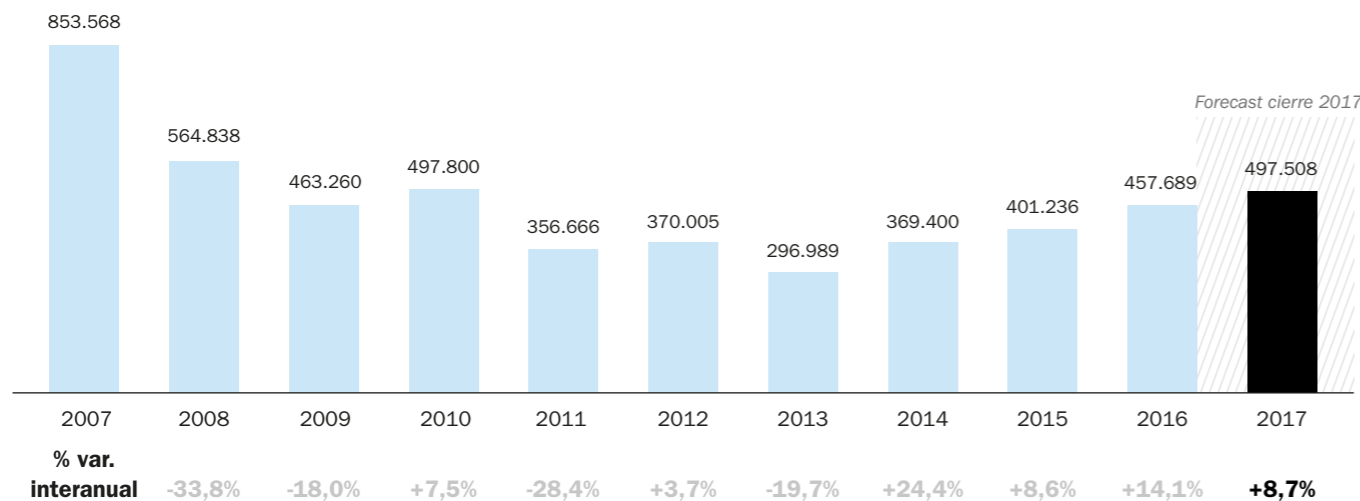
Por primera vez desde 2010 se alcanzarán cerca de las 500.000 transacciones

El mercado residencial continuará con la tendencia de crecimiento iniciada en 2014, si bien a ritmos más moderados, al partir de una base de transacciones del año anterior mayor. Esperamos que en el presente ejercicio las transacciones de vivienda alcancen las 500.000 unidades.

La demanda de reposición (compra de nueva vivienda y venta de la vivienda actual), que ha mostrado un gran dinamismo en los últimos años, seguirá impulsando el repunte. Por su parte, la demanda natural de vivienda mejorará progresivamente gracias al buen comportamiento de la economía (descenso de la tasa de paro y tipos de interés favorables).

Evolución de la compraventa de viviendas en España (2007-2017), en unidades

Fuente: Consejo General del Notariado y previsiones Solvia



## PRECIO DE LA VIVIENDA RESIDENCIAL

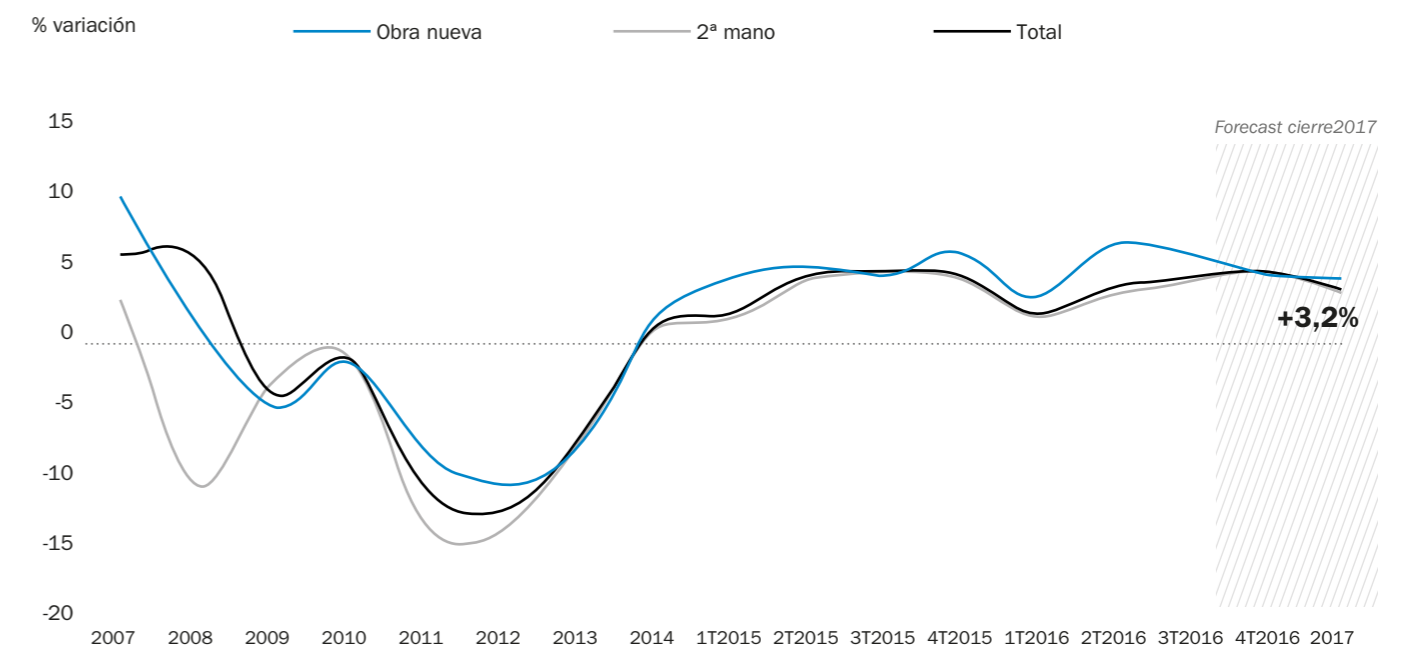
La vivienda nueva tirará de los precios al alza

Los precios mantendrán su recuperación, aunque a tasas moderadas, con un promedio de crecimiento previsto<sup>(1)</sup> para 2017 del 3,18%. Dado que en la actualidad el recurso escaso es el "comprador solvente", no hay fundamento para un mayor alza general de los

precios. La entrega y escrituración de viviendas de obra nueva aumentará en torno a un 30% en 2017, lo que tirará del crecimiento del precio medio, si bien el gran peso de las transacciones seguirá estando en la segunda mano.

Evolución del precio de la vivienda nueva y de segunda mano (2008-2017)

Fuente: Consejo General del Notariado y previsiones Solvia



## HIPOTECAS DE VIVIENDA

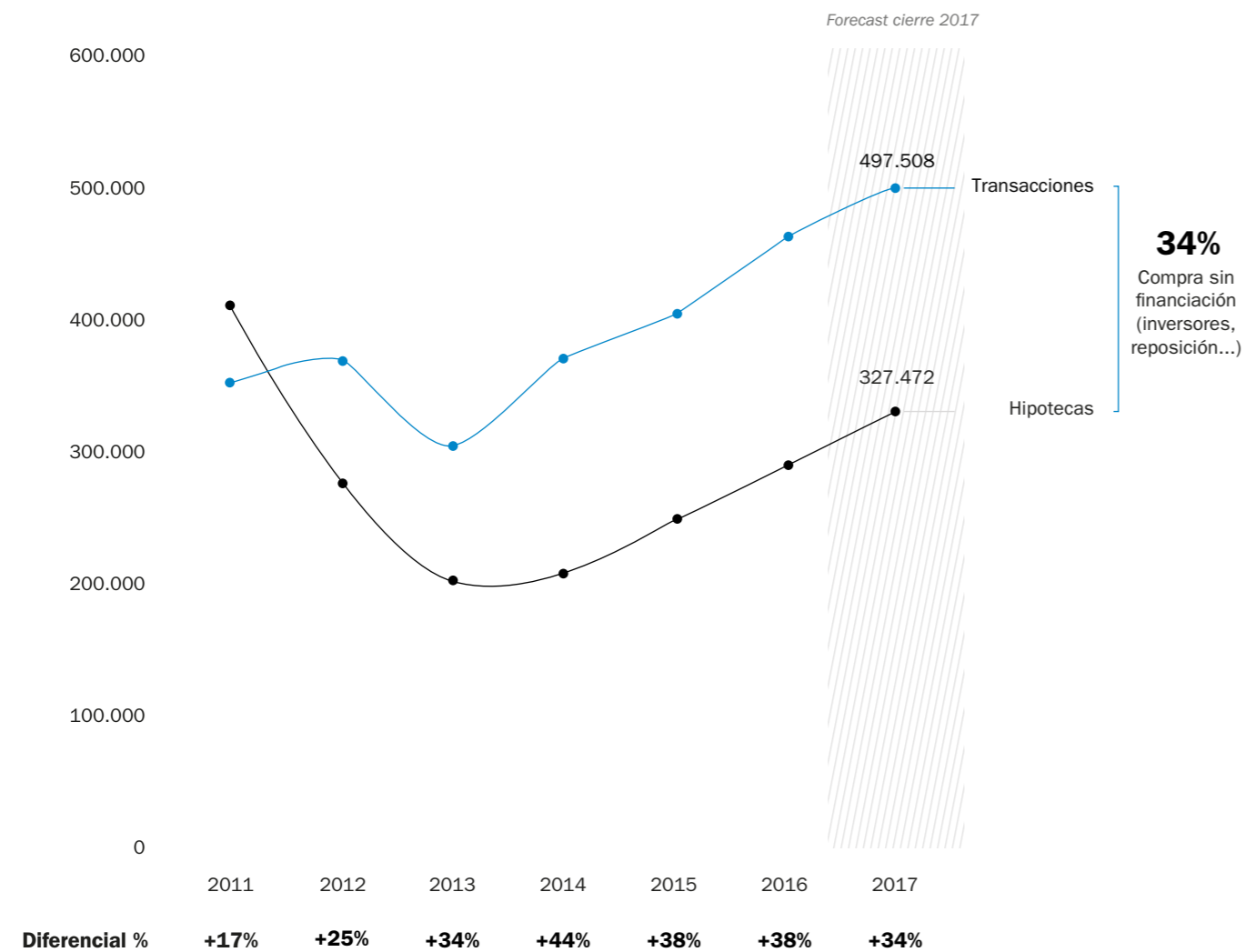
Un 34% de las compras siguen realizándose sin financiación hipotecaria

Pese al incremento sostenido del número de hipotecas concedidas desde 2015, existe un 34% de diferencia entre las compraventas totales y las hipotecarias concedidas.

El motivo es, fundamentalmente, la notable presencia del comprador de reposición y del pequeño inversor, que compran con fondos propios. La mejora de la posición del comprador tradicional de vivienda está todavía pendiente de una progresiva mejora del mercado laboral.

Comparativa entre la evolución del número de compraventas de vivienda y la concesión de hipotecas (2011-2017)

Fuente: Ministerio de Fomento, INE y previsiones Solvia



## VIVIENDAS INICIADAS

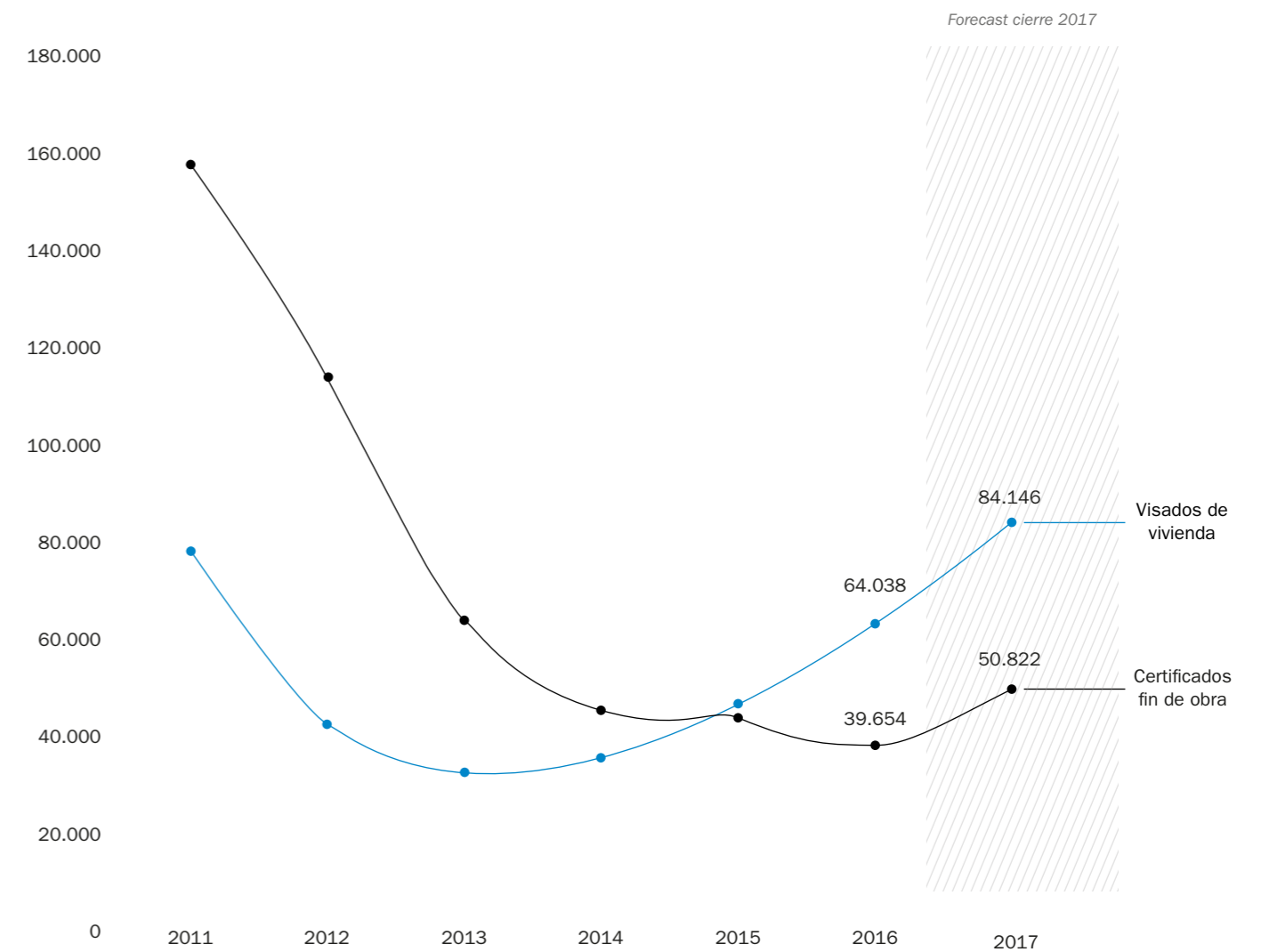
Se estima que puedan superarse las 80.000 viviendas iniciadas en 2017

Los visados para la construcción de nueva vivienda escalaron un 29% en 2016, hasta alcanzar los 64.038 visados. El fuerte dinamismo mostrado por promotores y fondos de inversión para la compra de suelo urbano auguran que esta tendencia continuará en 2017 hasta superar los 84.000 visados.

Asimismo, se prevé que las viviendas de obra nueva terminadas aumentarán por encima del 30% interanual, tras alcanzar el mínimo histórico en 2016. Esto es debido a que transcurren aproximadamente 24 meses (maduración media de una promoción desde la concesión de la licencia) desde 2015, donde empezó a repuntar el número de visados tras cuatro años en mínimos.

Comparativa entre la evolución de los visados de obra nueva y las certificaciones de fin de obra (2011-2017)

Fuente: Ministerio de Fomento y previsiones Solvia



## PRECIOS DEL SUELO URBANO

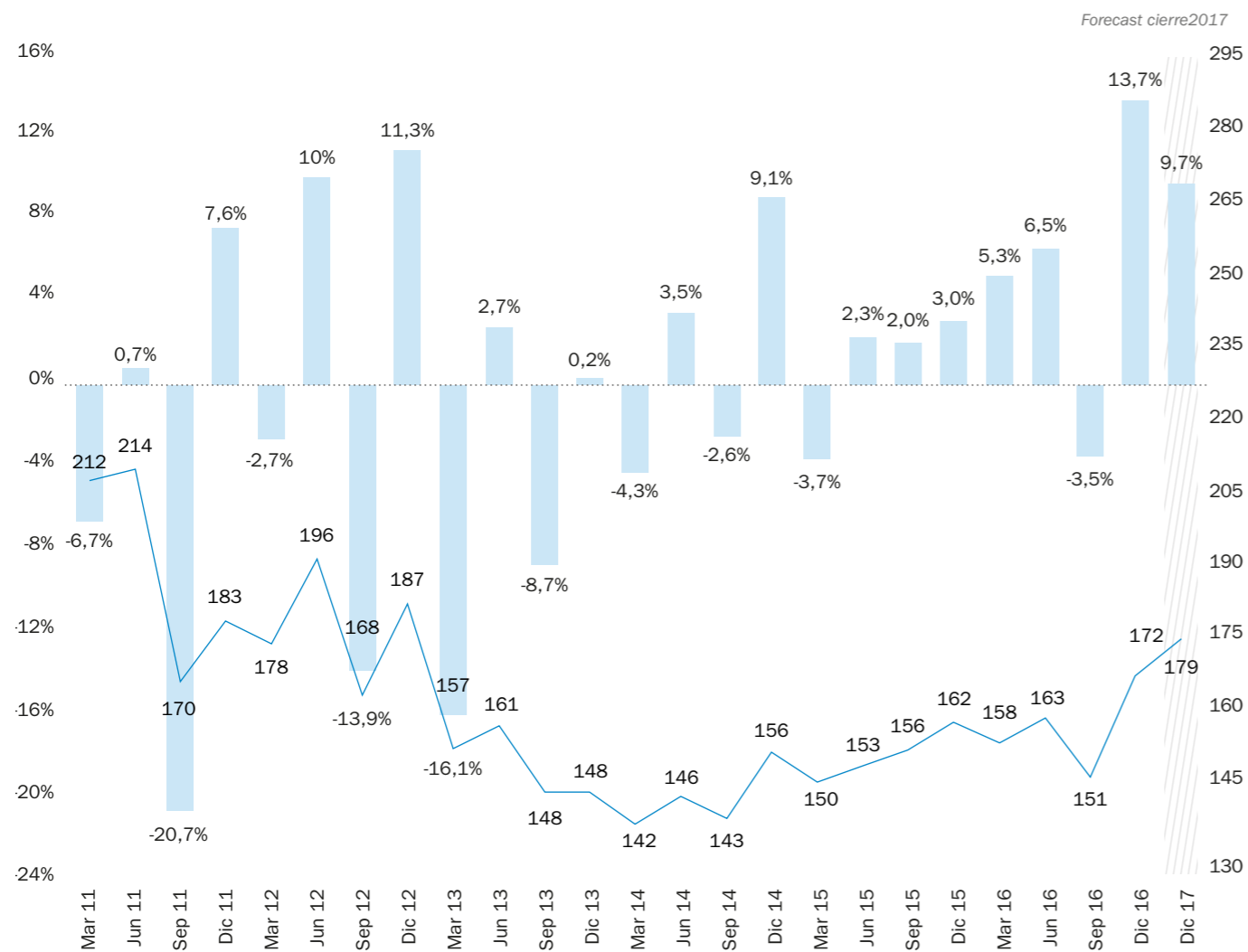
### Compras más racionales

El precio del suelo urbano en 2016 sufrió una subida interanual del 13%, si bien la tendencia en este nuevo ciclo, en general, es hacia compras más racionales. En el ciclo anterior, se descontaban en los valores de compra del suelo incrementos en el precio de la vivienda de doble dígito, cosa que no sucede actualmente.

De esta forma, los avances en el precio del suelo del 13% representan repercusiones en el precio de la vivienda terminada ligeramente superiores al 3%. La moderación en el alza de precios del suelo urbano es una buena noticia para el sector. No obstante, existen zonas concretas donde la fuerte competencia y la presión compradora están produciendo fuertes incrementos en el precio del suelo.

### Precio medio del suelo urbano en España (2004-2017)

Fuente: Ministerio de Fomento y previsiones Solvia



## TRANSACCIONES DE SUELO URBANO

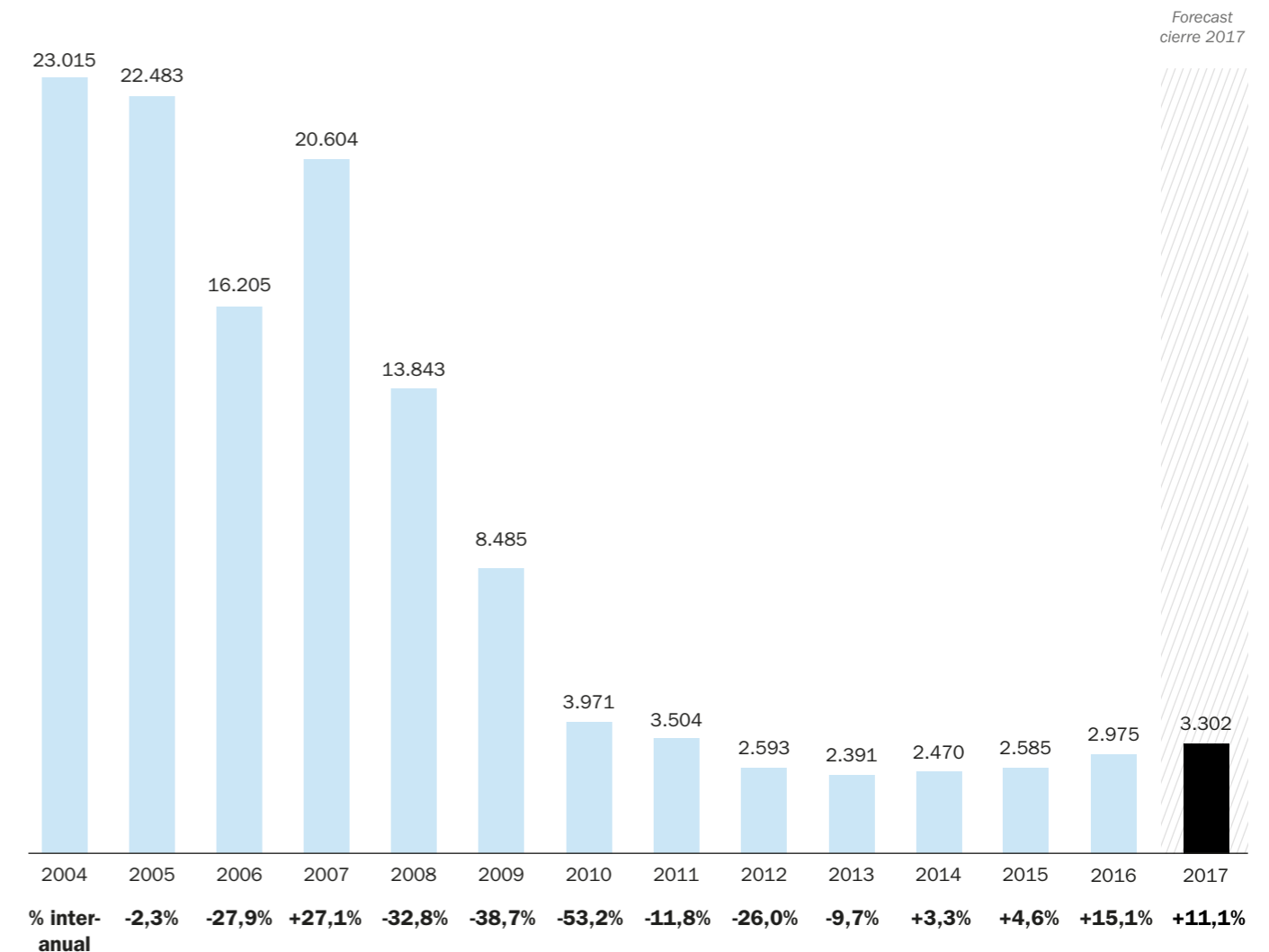
### Crecen a doble dígito por 1ª vez desde 2007

Las transacciones de suelo urbano deben medirse en valor, ya que en volumen las pequeñas parcelas para autopromoción actúan como elemento distorsionador. En este sentido, las transacciones entre 2014 y 2015

presentaron subidas moderadas (inferiores al 5%). El año pasado este repunte fue del 15%, principalmente por el aumento de actividad por parte de promotoras, fondos de inversión y/o cooperativas, que tomaron posiciones de cara al nuevo ciclo promotor expansivo. Esto ha incrementado la competencia por adquirir suelo.

### Evolución de las transacciones de suelo urbano en valor, M€ (2004-2017)

Fuente: Ministerio de Fomento y previsiones Solvia





## TRANSACCIONES DE EXTRANJEROS

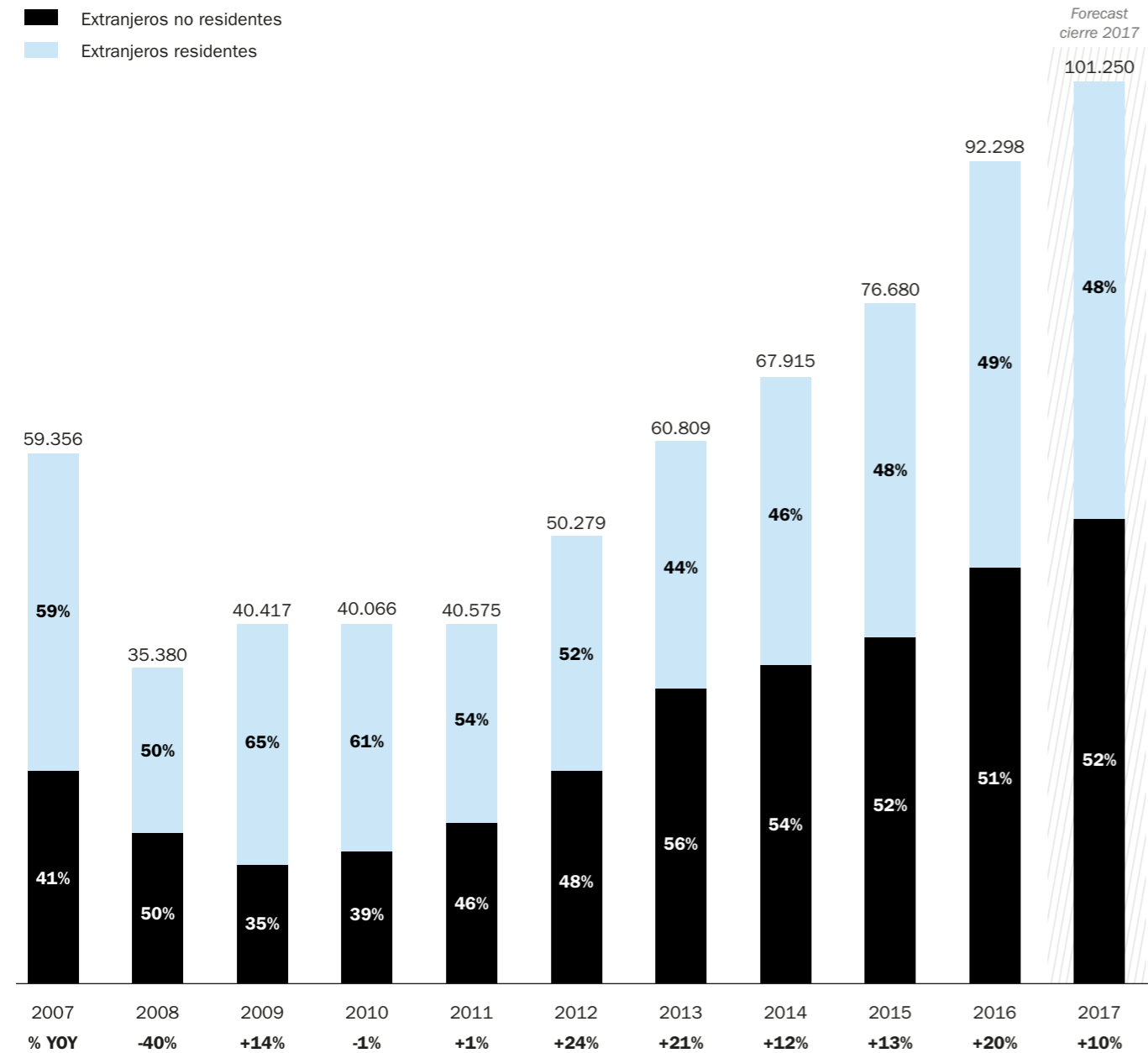
### Rondarán las 100.000 transacciones en 2017

Las transacciones de compraventa de viviendas a extranjeros avanzaron en 2016 cerca de un 20%, hasta las 92.298 unidades, encadenando siete años consecutivos de subidas. Un 51% del total fueron realizadas por extranjeros no residentes y un 49% por residentes. Las cifras récord registradas por el sector turístico en España vaticinan que se mantendrá dicha

evolución positiva por parte del comprador extranjero. Por zonas, destacó la Comunidad Valenciana, con más de 20.000 transacciones, seguida de Andalucía y Cataluña. Para 2017, la previsión es que esta tendencia se mantenga, incrementando sus posiciones los compradores franceses, alemanes, belgas y nórdicos.

Evolución de las transacciones de viviendas a extranjeros (2007-2017)

Fuente: Consejo General del Notariado y previsión Solvia



## NACIONALIDADES COMPRADORAS

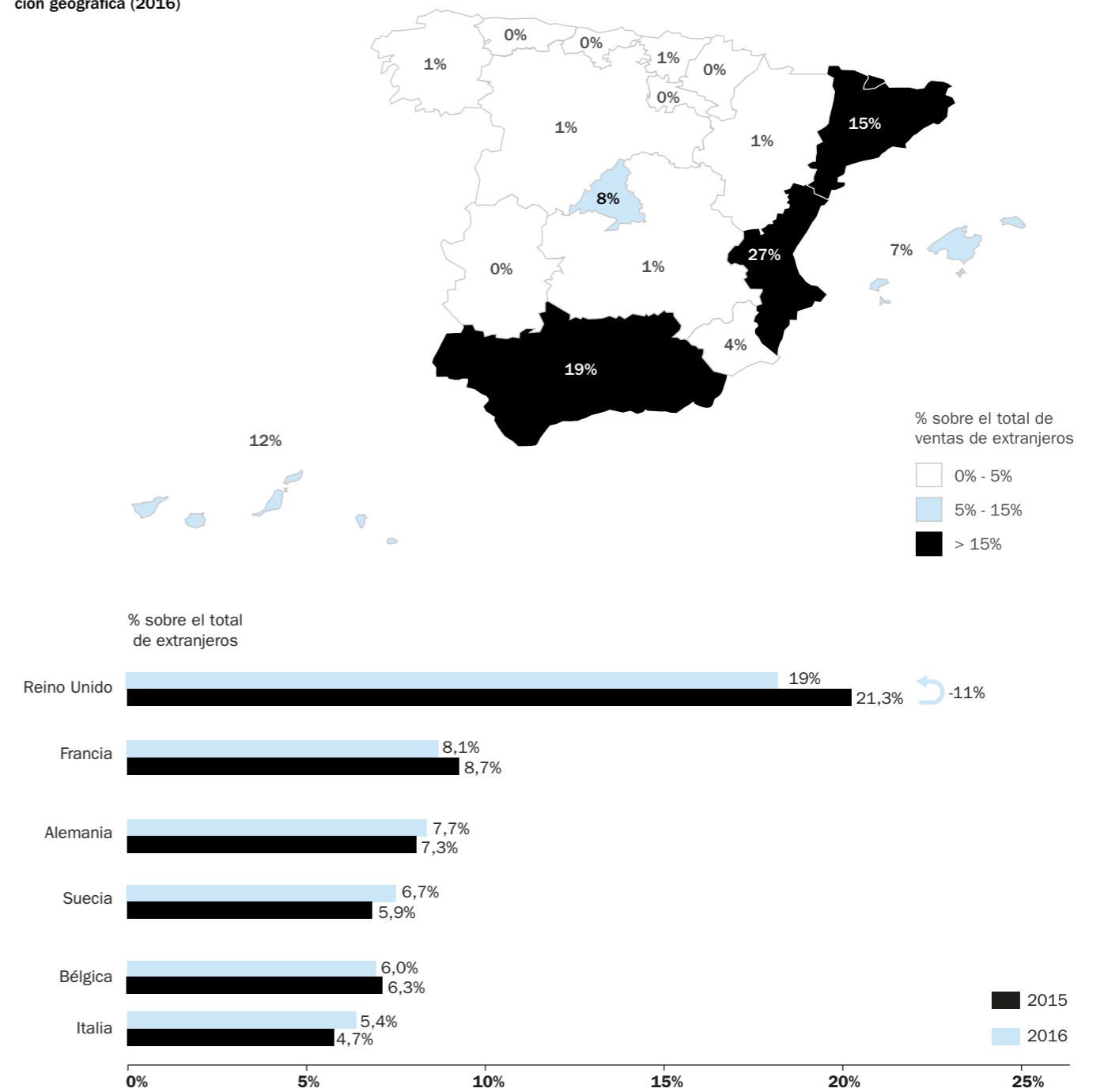
### Disminuye el peso de los británicos

Aunque los británicos siguen liderando las transacciones de vivienda dentro de la demanda foránea, desde el tercer trimestre de 2016 se ha producido una desaceleración de su actividad. En concreto, el peso del comprador británico bajó un 11% el año pasado.

No obstante, esta disminución se está viendo compensada por la fortaleza de la demanda de otras nacionalidades, como alemanes, franceses, nórdicos o belgas, por lo que en términos de volumen no se está produciendo una disminución de las transacciones.

Cuota de las principales nacionalidades compradoras (2015 vs. 2016) y distribución geográfica (2016)

Fuente: Registradores de la Propiedad



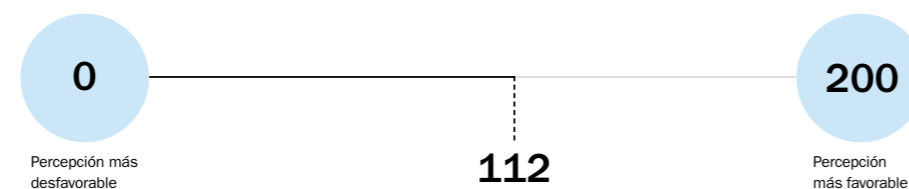
# El 71% de los españoles cree que es un buen momento para adquirir una vivienda

Según el índice de confianza desarrollado por Solvia, el 71% de los españoles piensa que es un buen momento para comprar una vivienda. No obstante, cerca del 60% considera que su situación económica actual no es la óptima para acceder a una vivienda en propiedad.

## ÍNDICE DE CONFIANZA SOLVIA-TNS <sup>(1)</sup>

Este indicador se sitúa en un valor de 112 sobre 200

El índice de confianza desarrollado por Solvia tiene como objetivo cuantificar la percepción y las expectativas de los españoles frente a la compra de una vivienda. De acuerdo a estos resultados, la situación de confianza es positiva, al situarse en un valor de 112. Otro dato de interés recogido en este estudio indica que el 71% de los españoles cree que es un buen momento para comprar una vivienda, fundamentalmente debido a la bajada de precios, la existencia de oportunidades en el mercado y la idea de que la compra de vivienda es una buena inversión.



Fuente: Solvia y Kantar TNS

Este estudio también aflora la relativamente reducida dimensión del segmento de compradores solventes, ya que un 61% de los españoles considera que su situación económica actual no es la óptima para acceder a una vivienda, fundamentalmente debido a la inestabilidad laboral y a una baja capacidad de ahorro, que dificultan el acceso a financiación. No obstante, las personas entrevistadas esperan que en el horizonte de dos años cambie su situación a partir de una mejora de las condiciones laborales. Por regiones, destaca la mayor confianza en la zona compuesta por la Comunidad Valenciana, Murcia y Baleares.

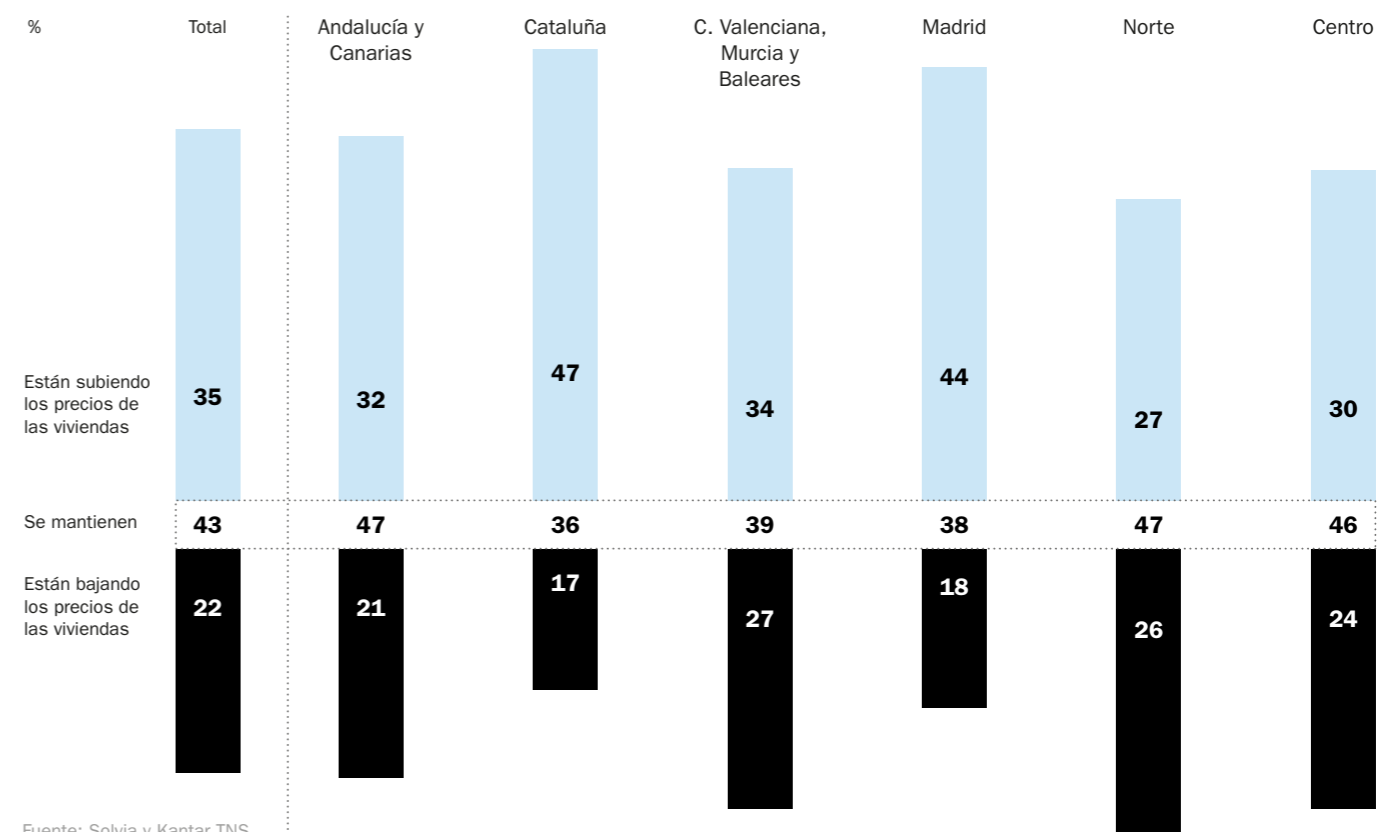
(1) Desarrollado por Solvia en colaboración con el instituto de investigación Kantar TNS, y basado en el análisis de una muestra de 1.000 entrevistas personales.

## EVOLUCIÓN DEL PRECIO

Un 78% de los españoles cree que los precios se mantendrán o subirán

El 35% de los españoles considera que los precios de la vivienda están subiendo, frente al 43% que cree que se mantiene y un 22% que estima que todavía están bajando. Es decir, cerca de un 80% piensa que los precios están subiendo o se mantienen.

Madrid y Cataluña son también las regiones donde se percibe un mayor incremento en los precios, de forma coherente con lo que indican la gran mayoría de las estadísticas de evolución de precios.



Fuente: Solvia y Kantar TNS

# 2

## Perspectivas del mercado de la vivienda 2017-2020

### Evolución de la demografía vs. creación de hogares

La **demanda natural** de vivienda experimentará una **reducción de cerca del 25%** hasta 2022 por cuestiones demográficas. Sin embargo, la creación de nuevos hogares será positiva, dada la tendencia de que el número de personas por hogar se está reduciendo.

### Crecimientos de precios moderados y heterogéneos hasta 2020, con Madrid, Barcelona y otras grandes capitales que presentan avances superiores al resto

El modelo de previsión de precios a largo plazo desarrollado por Solvia apunta a una **revalorización media** de los **inmuebles residenciales** del 7,3% hasta 2020.

Revalorización media acumulada del precio de la vivienda 2016-2020

# 7,3%

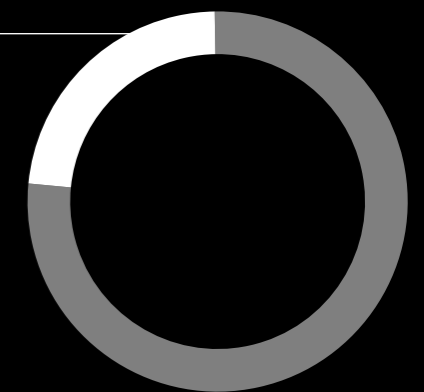


### Vuelve el comprador “tradicional” de vivienda

Actualmente, es el perfil predominante. En 2022, el comprador tradicional, junto con el comprador extranjero y la vivienda de alquiler, conformará más del 80% de la demanda de vivienda.

# 36%

La demanda de compra de primera vivienda en propiedad vuelve a ser predominante



# El sector inmobiliario inicia un nuevo ciclo

**El nuevo ciclo expansivo del sector inmobiliario se caracterizará por un moderado incremento de precios. Las perspectivas sobre la demografía y la renta disponible de las familias condicionarán esta evolución.**

El precio de la vivienda sufrió, entre 2008 y 2013, un descenso del 40%. A partir de 2014 se inició una fase de desaceleración de la caída que se prolongó hasta finales del siguiente ejercicio. Ya en 2016, se constató el inicio de una fase de moderada subida en el precio de la vivienda. No obstante, este nuevo ciclo expansivo 2016-2020 será notablemente diferente a los acontecidos entre 2002 y 2008 o entre 1986 y 1990.

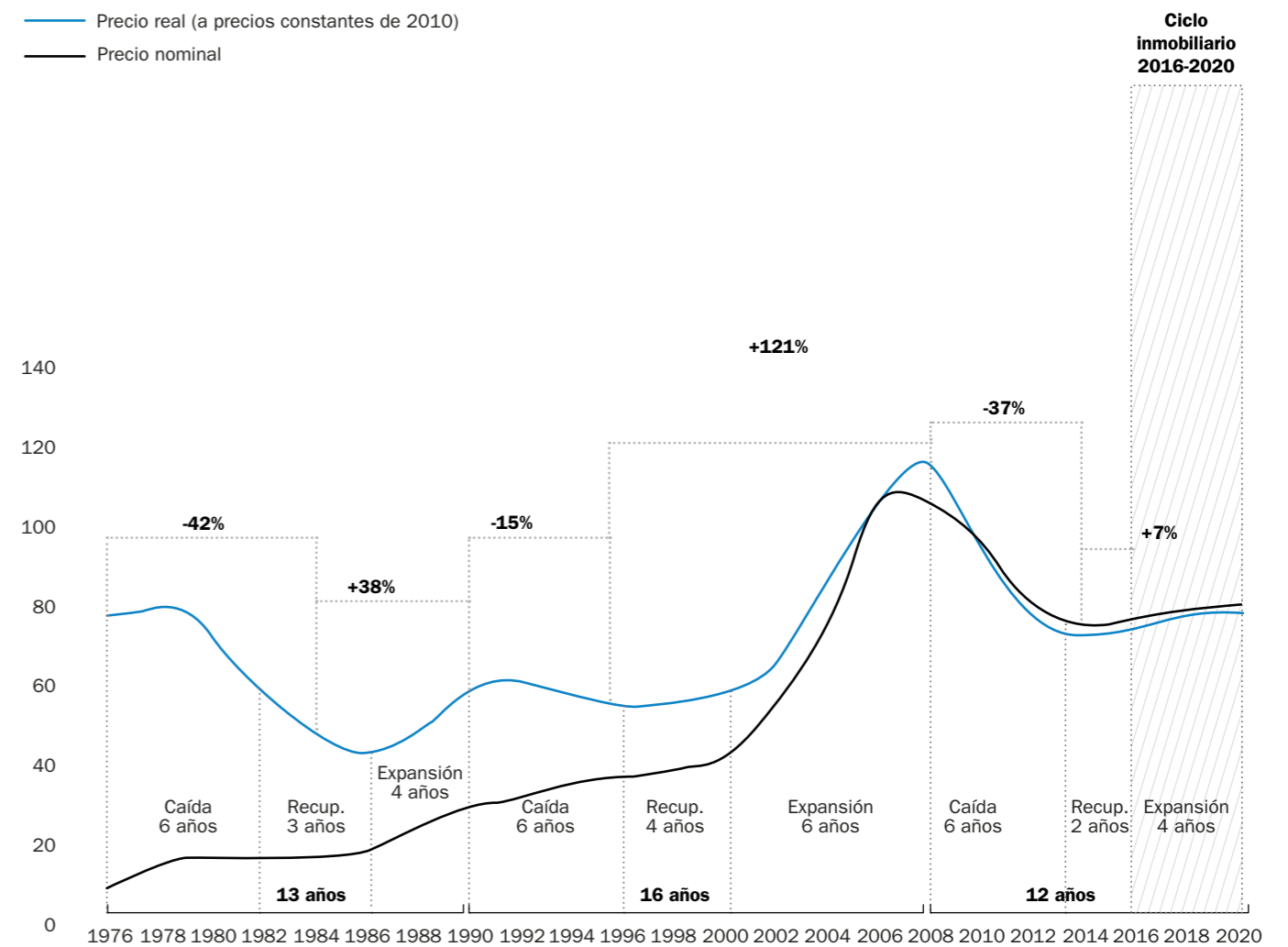
En primer lugar, el número de años de renta bruta disponible por hogar para la compra de una vivienda que publica el Banco de España se situó en 6,8 años en el 4T2016. Hasta 2000, este indicador siempre se había situado por debajo de los cuatro años.

Si comparamos estas cifras con las de países como Reino Unido o EE. UU., que experimentaron también un fuerte ajuste con la crisis, este indicador ha vuelto a niveles de normalización. De dicho análisis se puede observar que el precio de la vivienda en España sigue en niveles elevados para el actual poder adquisitivo de los ciudadanos, por lo que se prevé que los repuntes del precio de la vivienda que puedan producirse serán, de forma general, moderados y localizados en aquellos municipios con mayor dinamismo, donde existe crecimiento de la demanda natural de vivienda. Estos municipios representan aproximadamente un 7% del total, aunque concentran gran parte de las transacciones.

Por tanto, la recuperación del mercado residencial no será uniforme, y se producirá a varias velocidades, a diferencia de la extensión en "mancha de aceite" del ciclo anterior. De esta forma, se estima que el precio de la vivienda en las ciudades de Madrid y Barcelona recuperará más de un 14% de la caída, desde los mínimos de 2013, hasta 2020. Mientras, la costa mediterránea y las islas (Baleares y Canarias) obtendrán aproximadamente de un 4% a un 9%, respectivamente del valor en los próximos tres años. En promedio, las zonas interiores y del norte de España apenas recuperarán valor, y una gran cantidad de municipios interiores continuarán con el ajuste de precios, a excepción de las principales capitales de provincia y aquellas zonas con demanda diversificada.

También hay que considerar la progresiva reducción de la población que compone la demanda natural de vivienda en España (25-44 años) y la preferencia por el alquiler de las generaciones más jóvenes (más flexibles en términos de movilidad laboral). Todo lo anterior conduce hacia un nuevo ciclo inmobiliario que presentará crecimientos moderados próximos al 2%-3% hasta 2020. A partir de esa fecha, no se descarta que una evolución negativa de la demografía y el posible agotamiento de la recuperación económica puedan conducir a una nueva disminución en la demanda de vivienda y, en consecuencia, de los precios.

**Evolución del precio de la vivienda 1976-2020, cifras en base a 2010=100, precio real y nominal**



Fuente: Solvia Research

**Aunque la demografía es desfavorable, la creación de hogares seguirá siendo positiva debido a las nuevas tendencias sociodemográficas. El gran reto para el sector residencial es que más personas se puedan incorporar al mercado como potenciales compradores de vivienda, pero también como potenciales inquilinos.**

La pirámide demográfica augura una contracción continua de la demanda natural de vivienda (población de entre 25-44 años) en España. En estos momentos, dicha demanda se sitúa en 13 millones de personas, pero esta cifra se irá reduciendo progresivamente. Las previsiones apuntan a que en los próximos cinco años esta cifra se contraerá un 25%, hasta poco más de 10 millones de personas.

Según los escenarios de creación de hogares elaborados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el escenario base cifra en 62.777 hogares/año hasta 2029, considerando únicamente el aspecto demográfico y los flujos migratorios internos. Adicionalmente, se contemplan otros escenarios que tienen en cuenta la entrada de flujos migratorios desde el extranjero, alcanzando los 105.000 hogares/año.

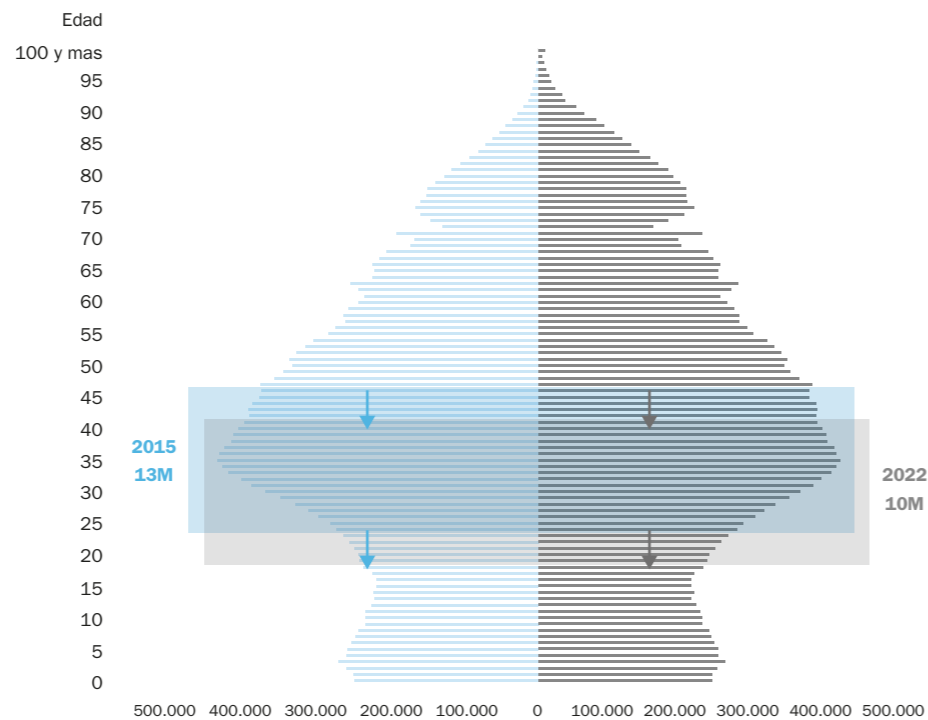
Pero aunque la población disminuye, la creación de hogares seguirá siendo positiva, principalmente por la disminución en el número de personas por hogar como consecuencia de las tendencias sociológicas y culturales de la población: disminución de la natalidad; incremento del número de separaciones y de divorcios; aumento del número de parejas que no desean tener hijos...

Estas cifras de creación de hogares, apenas alcanzan el 20% de la creación de hogares observada en el periodo anterior 2003-2014, donde se superaron ampliamente los 300.000 hogares anuales, fundamentalmente debido al auge demográfico de la generación del *baby boom* y a los inmigrantes llegados a nuestro país.

Por zonas geográficas, tanto la demografía como la creación de hogares es más favorable en Andalucía y en la Comunidad de Madrid. En Cataluña o en la Comunidad Valenciana se registrará un mayor crecimiento en la creación de hogares en el caso de que se produzca una entrada de flujos migratorios, ya que su pirámide poblacional actual proyecta un mayor envejecimiento.

A corto plazo, la variable demográfica es positiva, al contar con una de las generaciones jóvenes más numerosas de la historia. Si se mantiene la evolución positiva del sector inmobiliario, lo lógico es que cada vez más personas se puedan incorporar al mercado como potenciales compradores de vivienda, pero también como potenciales inquilinos.

Pirámide de población España, año 2015, habitantes en la franja 25-44 años en 2015 y 2022

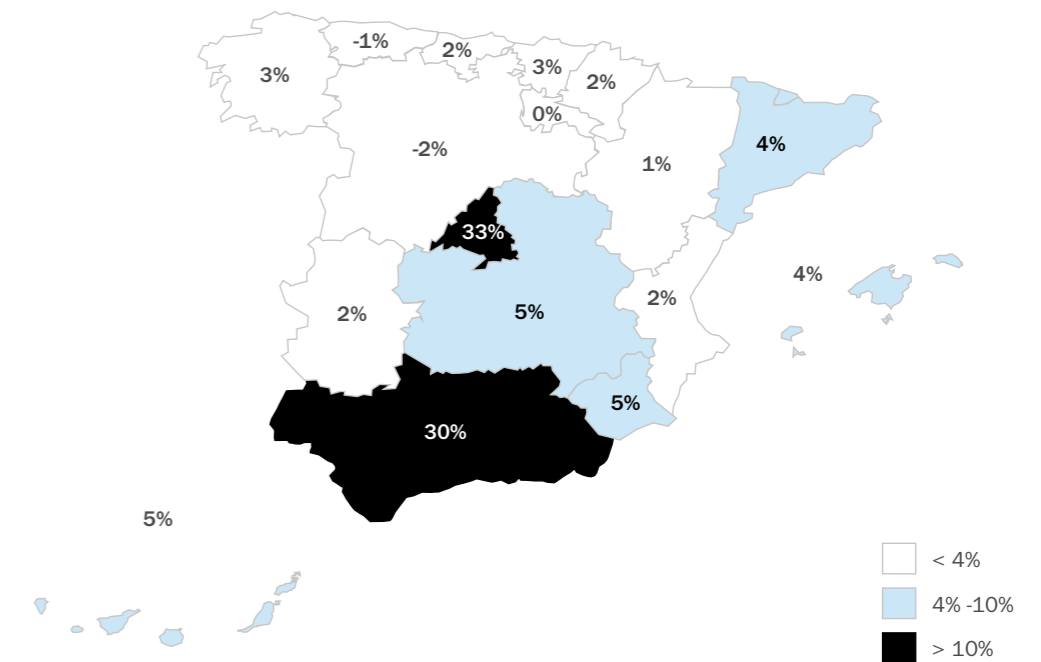


Fuente: INE

Escenarios de creación de hogares, "Proyección de Hogares INE 2014-2029" En % sobre el total de hogares creados en España

Escenario actual

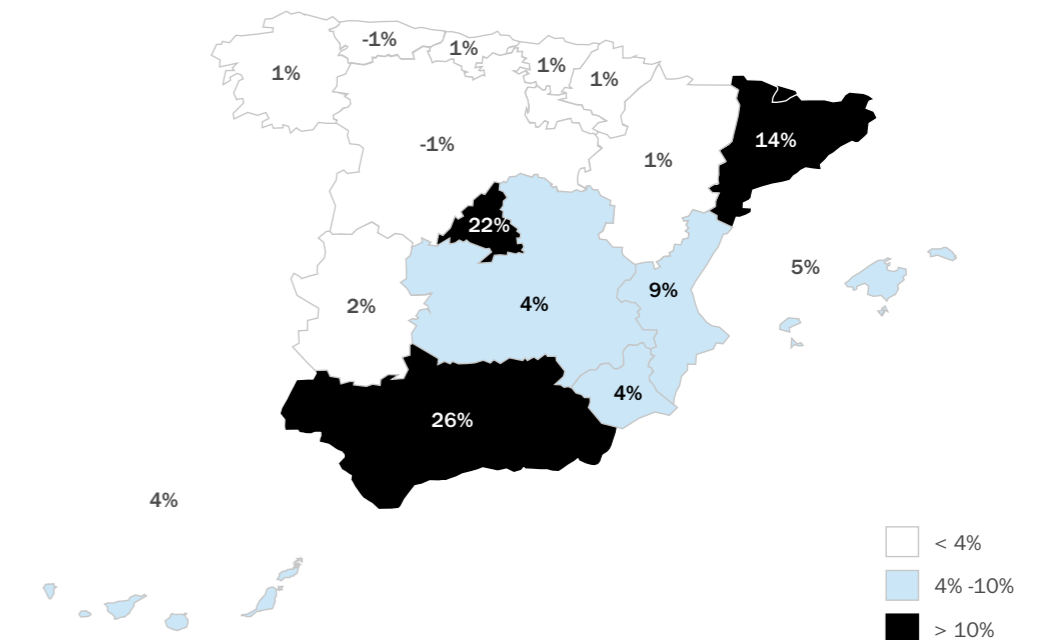
**62.777** hogares/año



Fuente: INE

Escenario alternativo (con flujos migratorios)

**105.798** hogares/año



Fuente: INE

# Análisis de la demanda de vivienda

**La demanda de vivienda de reposición fue la protagonista en las transacciones entre 2014 y 2015. En la actualidad, la demanda de compra de una primera vivienda está experimentando un fuerte crecimiento, y representa casi el 36% de los puntos de venta de la red comercial de Solvia.**

La encuesta realizada en 463 puntos de venta de la red comercial de Solvia<sup>(1)</sup> sobre el perfil de cliente predominante arroja resultados optimistas en cuanto a la recuperación de la demanda natural de vivienda.

De esta forma, el perfil de cliente de entre 25 y 44 años que adquiere por primera vez una vivienda<sup>(2)</sup>, con o sin financiación bancaria (el segmento más castigado por la crisis) vuelve a ser el cliente predominante en el 36% de los puntos de venta. Asimismo, es el cliente que ha experimentado un mayor incremento en los últimos años, siendo el segmento que más ha crecido en el 39% de los puntos de venta de la red comercial.

En segundo lugar, se sitúa el perfil de pequeño inversor o perfil "affluent". Este cliente se caracteriza por comprar al contado y presenta el segundo mayor repunte, el 29%. En un entorno de bajos tipos de interés, en el que la inversión, tanto tradicional como alternativa, apenas ofrece rendimientos atractivos, el sector inmobiliario vuelve a ser refugio para inversores. En un 16% de los puntos de venta de Solvia, este perfil es el predominante, principalmente en las grandes ciudades (Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla y Zaragoza).

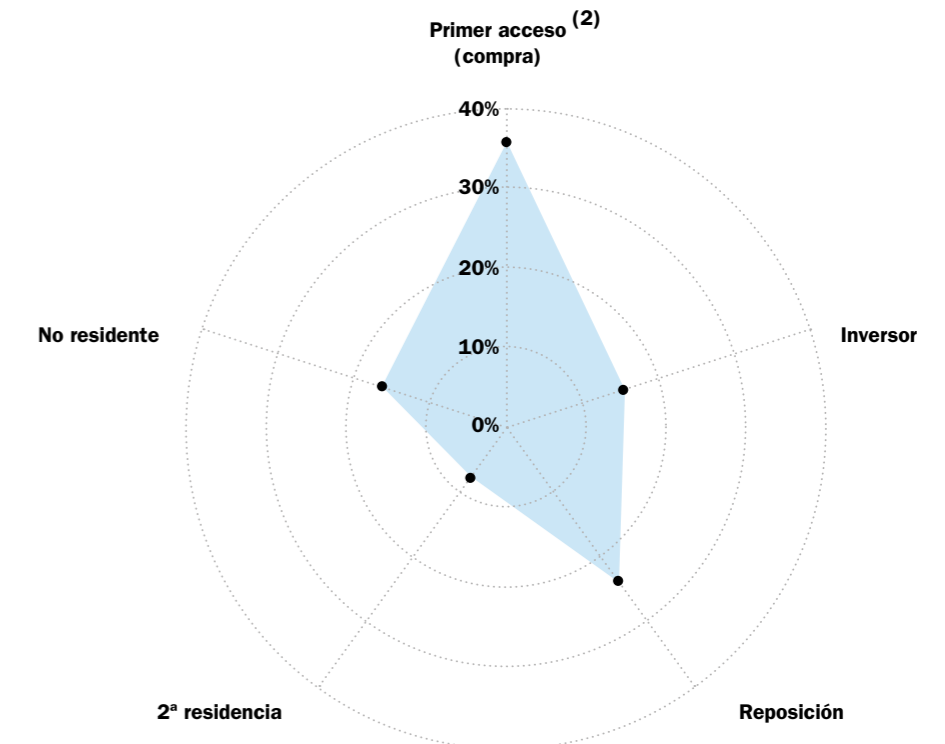
La demanda de reposición está formada por familias que poseen una vivienda, pero buscan otra de mayor tamaño, de mejores características o de diferente localización. Esta tipología fue la

primera en recuperarse, porque muchas familias habían aplazado la decisión de comprar por la crisis. Este segmento presenta una alta demanda y es el principal comprador del producto de obra nueva de 3-4 dormitorios, por lo que en muchos casos se dirige directamente a los puntos de venta de promoción y no a agencias inmobiliarias tradicionales, lo que explicaría que sea predominante en tan solo un 24% de los puntos de venta.

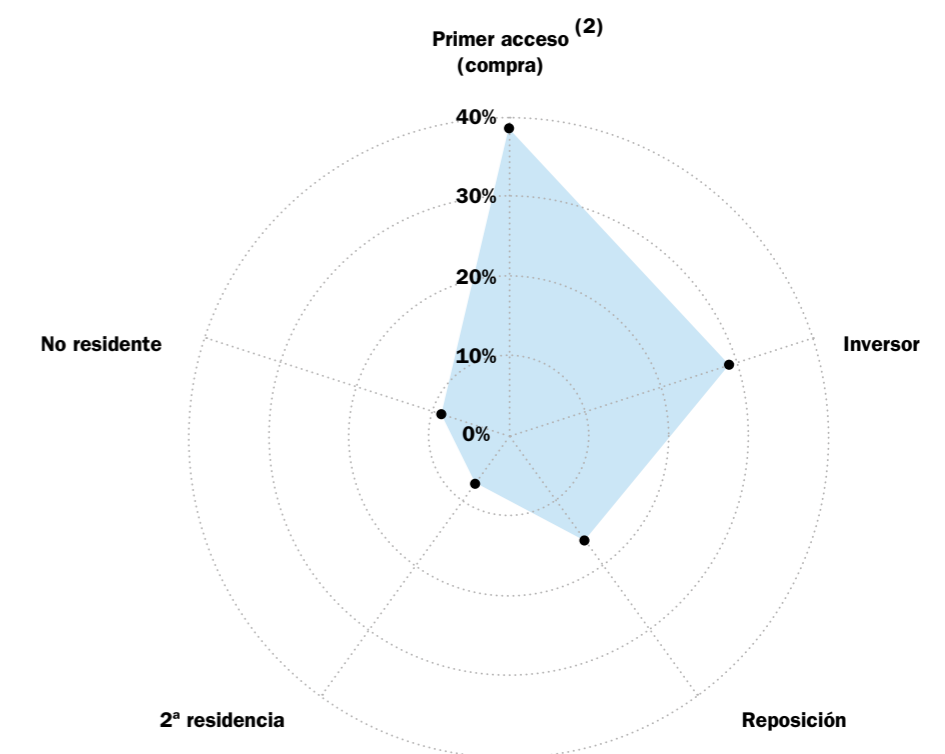
Por otra parte, la demanda de segunda residencia nacional ocupa el cuarto puesto en relevancia al ser el segmento predominante en el 7% de las agencias.

La demanda de no residentes alcanza un peso del 16,9%, y es la principal fuente de demanda en más de 25 puntos de venta, especialmente en los que se localizan en las zonas de Costa Blanca y Costa del Sol. La demanda del cliente no residente muestra el mayor crecimiento en cerca de 40 puntos de venta.

Q1. Actualmente, ¿qué tipo de cliente es el predominante en la red comercial?<sup>(1)</sup>



Q2. Respecto a hace tres años, ¿qué tipo de cliente ha experimentado el mayor crecimiento?<sup>(1)</sup>



Fuente: Encuesta interna Solvia

(1) Solvia ha realizado una encuesta entre 463 puntos de venta de su red comercial, localizados por toda España, para tratar de extraer conclusiones acerca de la tipología de cliente predominante y como ha evolucionado en los últimos tres años

(2) El perfil de primer acceso de compra es el formado por personas, que actualmente viven en régimen de alquiler, cesión o cualquier otra situación (casa familiar, herencia...), y que acceden, por primera vez, a la compra de una vivienda



# Perspectivas de evolución de la demanda de vivienda hasta 2022

**La demanda estará hasta 2022 polarizada en un 80% por lo que se refiere a compra de una primera vivienda, el alquiler y la demanda de extranjeros. El perfil de demanda de reposición disminuirá su peso, mientras que el de inversor irá deshaciendo posiciones en el inmobiliario a medida que los tipos de interés se incrementen y aumenten el precio de la vivienda.**

De acuerdo a la pirámide demográfica, el avance del ciclo inmobiliario y a la extrapolación de las actuales tendencias socioeconómicas para los próximos 4-5 años, los segmentos de la demanda que experimentarán un mayor crecimiento serán fundamentalmente los de alquiler y compra de una primera vivienda, mientras que los perfiles de demanda de reposición y los inversores tenderán a moderar su peso.

En efecto, el alquiler ya alcanza el 18,6% del total de la demanda de vivienda, cifra que incluso se incrementa en las grandes ciudades de más de 250.000 habitantes. La gran bolsa de jóvenes emancipados que se incorporarán al mercado de la vivienda en los próximos años, lo hará en gran parte en régimen de alquiler, lo que propiciará que se alcancen cuotas de alquiler del 30% sobre el total.

Por otra parte, la demanda de compra de una primera vivienda, también conocida como "demanda natural de vivienda", debe consolidarse como la principal fuente de la demanda, alcanzando un peso aproximado de un tercio del total de la misma. La mejoría en el ciclo económico y la disminución de la tasa de desempleo son factores clave para el avance de este segmento.

Por contra, el perfil del inversor, que presenta un fuerte crecimiento en un entorno de bajos tipos de interés, debe tender a moderarse a medio plazo con el crecimiento de los tipos de interés y

el progresivo aumento en el precio de la vivienda, especialmente en las zonas más dinámicas. Su peso se estabilizará en valores inferiores al 10%.

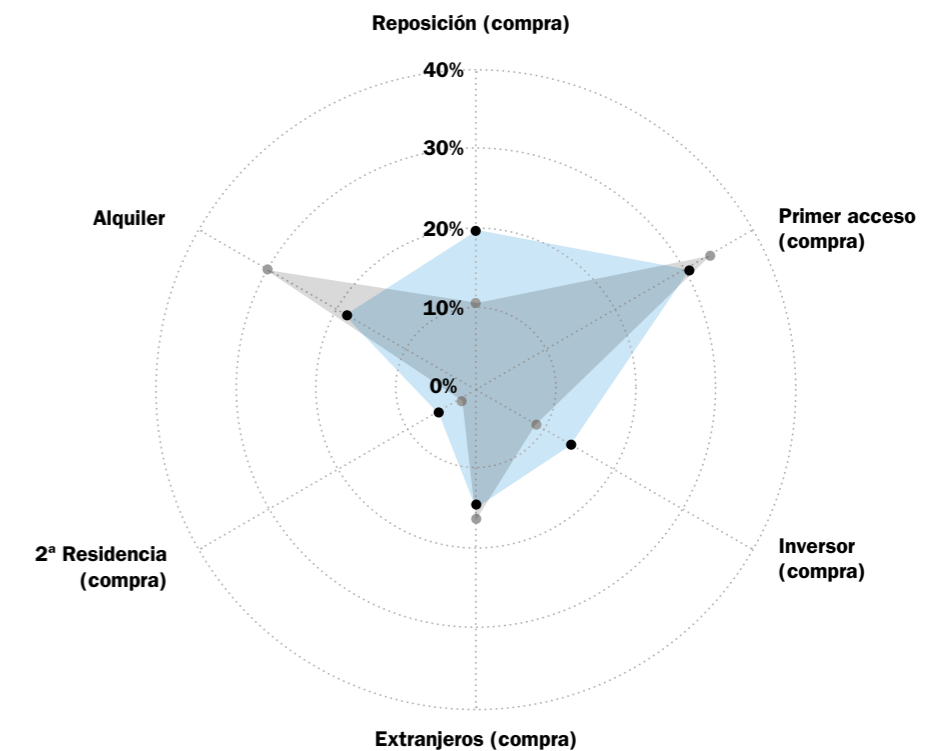
La actual demanda de reposición, en gran parte alimentada por decisiones de cambio de vivienda que habían quedado embalsadas por la crisis económica, debe ir drenándose progresivamente hasta 2022, para quedarse estabilizada en un peso ligeramente superior al 11%, desde cerca del 20% actual.

La buena marcha del sector turístico hace pensar que las compraventas a no residentes seguirán teniendo un peso muy importante. La ligera contracción del comprador británico por efecto del *brexit* será compensada ampliamente por la creciente demanda de alemanes, franceses, belgas, nórdicos...

Por último, la demanda de segunda residencia nacional continuará teniendo un peso muy discreto. Pese a que esta demanda aumenta en los periodos de bonanza económica, no se espera que este segmento vuelva a tener el peso que llegó a tener en épocas pasadas.

Mix actual de la demanda 2017 vs. mix de la demanda 2022<sup>(1)</sup>.

En % sobre el total de la demanda de vivienda



(1) Datos propios extraídos del CRM de Solvia (403.092 contactos correspondientes al periodo 01/04/2016 a 30/04/2017) y previsiones Solvia Research

# El precio de la vivienda crecerá un 7,3% hasta 2020

**El modelo de previsión de precios a largo plazo desarrollado por Solvia augura un ciclo de crecimiento de los precios entre 2016 y 2020, con una revalorización total acumulada del 7,3%, si bien las tasas de crecimiento en Barcelona y Madrid serán notablemente superiores a las del resto del país.**

España lidera el ranking de países donde más cayó la vivienda entre 2008 y 2013 al ceder de media un 40%. A partir de 2014, se produjo una desaceleración de la caída y ya en 2016, se constató el inicio de una fase de moderada subida en el precio de la vivienda, aunque con órdenes de magnitud discretos.

Según el modelo de previsión de precios desarrollado por Solvia, en el nuevo ciclo inmobiliario (2016-2020), se estima una revalorización media del precio de la vivienda a nivel nacional del 7,3%. Además, se esperan incrementos de precios medios de entre el 2%-3% en los próximos años, en línea con la evolución del PIB nacional.

Otra de las conclusiones del modelo es que el precio de la vivienda en los núcleos urbanos de Madrid y Barcelona arrojará subidas de precio notablemente superiores a las del resto de zonas del país.

A partir de 2021, no se descarta que una evolución negativa de la demografía y el posible agotamiento de la recuperación económica puedan conducir a una nueva disminución en la demanda de vivienda y, en consecuencia, de los precios.

En concreto, las áreas metropolitanas de Barcelona y Madrid presentarán crecimientos medios anuales por encima del 4% durante dicho periodo, por lo que recuperarán un 13% y un 14% del valor, respectivamente. Es decir, volverán a

niveles de precios similares o incluso superiores a los de 2010. Por otro lado, los repuntes serán mayores en los barrios más céntricos de las propias ciudades y más discretos en las áreas metropolitanas, y en las zonas más periféricas.

En un segundo nivel, aunque a una considerable distancia, se sitúan las islas Baleares y las Canarias, con un avance medio anual del 3%, sostenido por la demanda de compradores no residentes y el dinamismo generado por este perfil de la demanda.

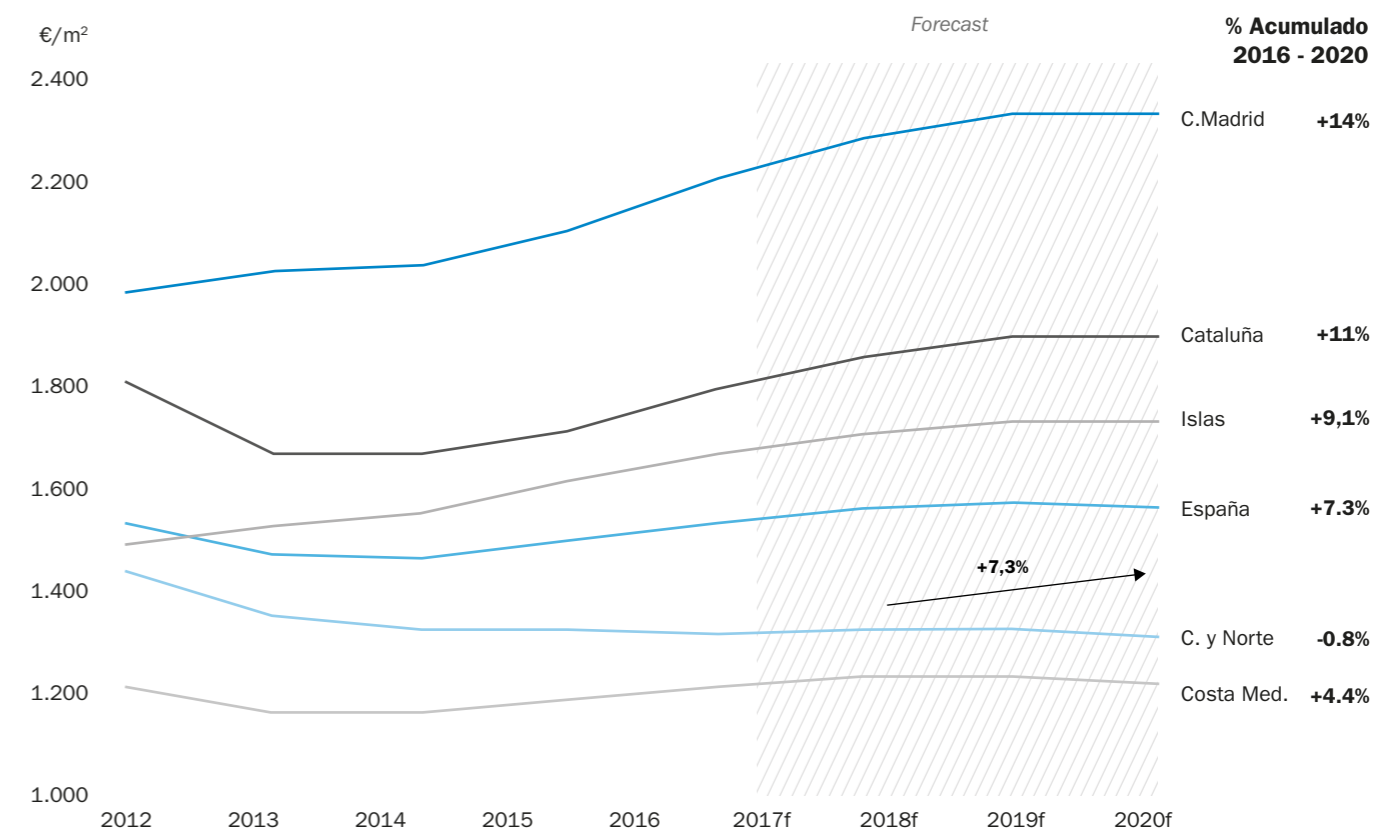
El resto del arco mediterráneo presentará subidas moderadas, con revalorizaciones anuales del 1,5% y un alza acumulada del 4,5% hasta 2020.

Por último, en las zonas interiores y del norte de España no se espera recuperación del precio, a excepción de las grandes capitales o de algunas regiones concretas, como consecuencia de una demografía desfavorable y de las migraciones interiores de población joven hacia áreas más dinámicas del territorio.

## Evolución prevista de precios

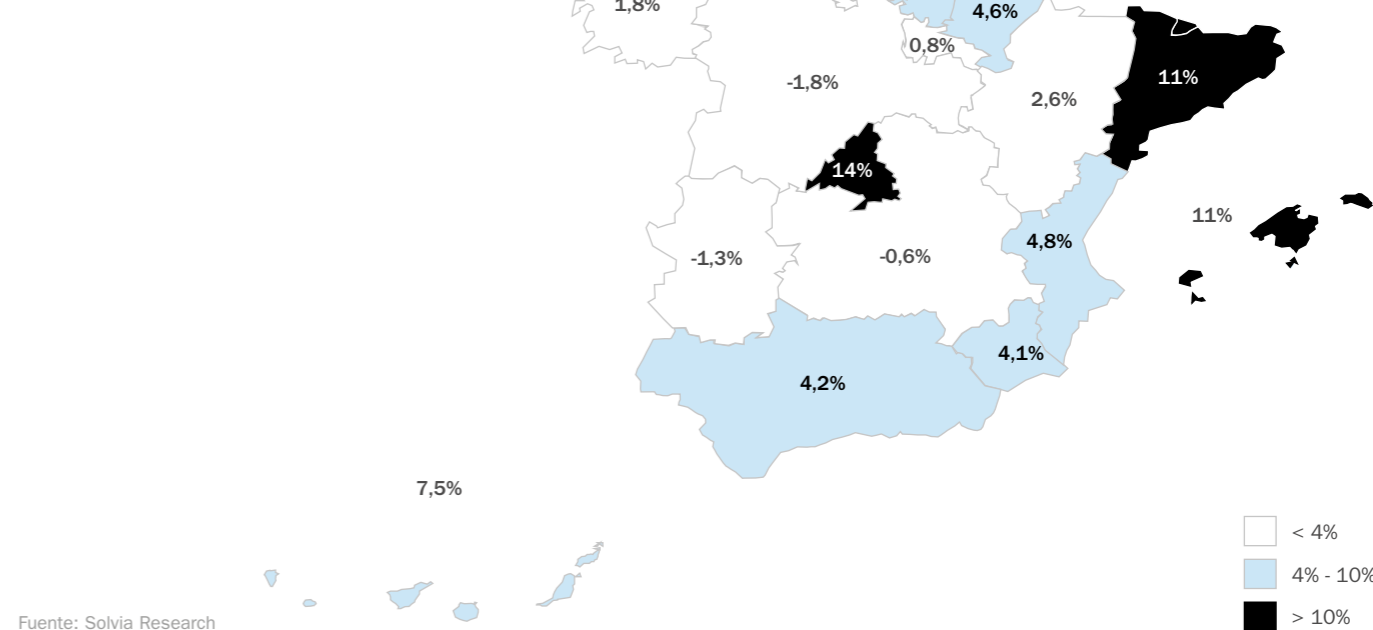
Evolución ratio €/m<sup>2</sup>

Fuente: Solvia Research, Base Ministerio de Fomento



## Crecimiento acumulado 2016-2020

Crecimiento acumulado 2016-2020



Fuente: Solvia Research



# ¿Cómo se comportará la compraventa de vivienda?

**Durante los próximos 3 años se esperan crecimientos anuales del orden del 7%-8%, alcanzando las 564.000 transacciones a finales de la presente década, para a partir de entonces tender a un volumen estable en torno a las 500.000 transacciones de vivienda por año.**

La recuperación inmobiliaria se está materializando a través de un considerable aumento del volumen de operaciones y no tanto en incrementos de precio. Desde que en 2013 el número de compraventas de vivienda en España tocara mínimos (300.000 transacciones), se ha producido un aumento de las operaciones del 50% en apenas 3 años, para cerrar 2016 en torno a las 450.000 transacciones.

En los próximos 3-4 años se espera que las transacciones de vivienda escalen entre el 7%-8%, con un peso relevante del comprador de vivienda de reposición, cuyas decisiones de compra habían quedado aplazadas durante los años de la crisis económica, y también del pequeño inversor (compra vivienda para ponerla en alquiler), debido a la mayor rentabilidad que ofrece el sector inmobiliario frente a otras inversiones. La demanda de extranjeros no residentes también mantendrá una dinámica positiva, apoyada en las cifras récord que está registrando el sector turístico.

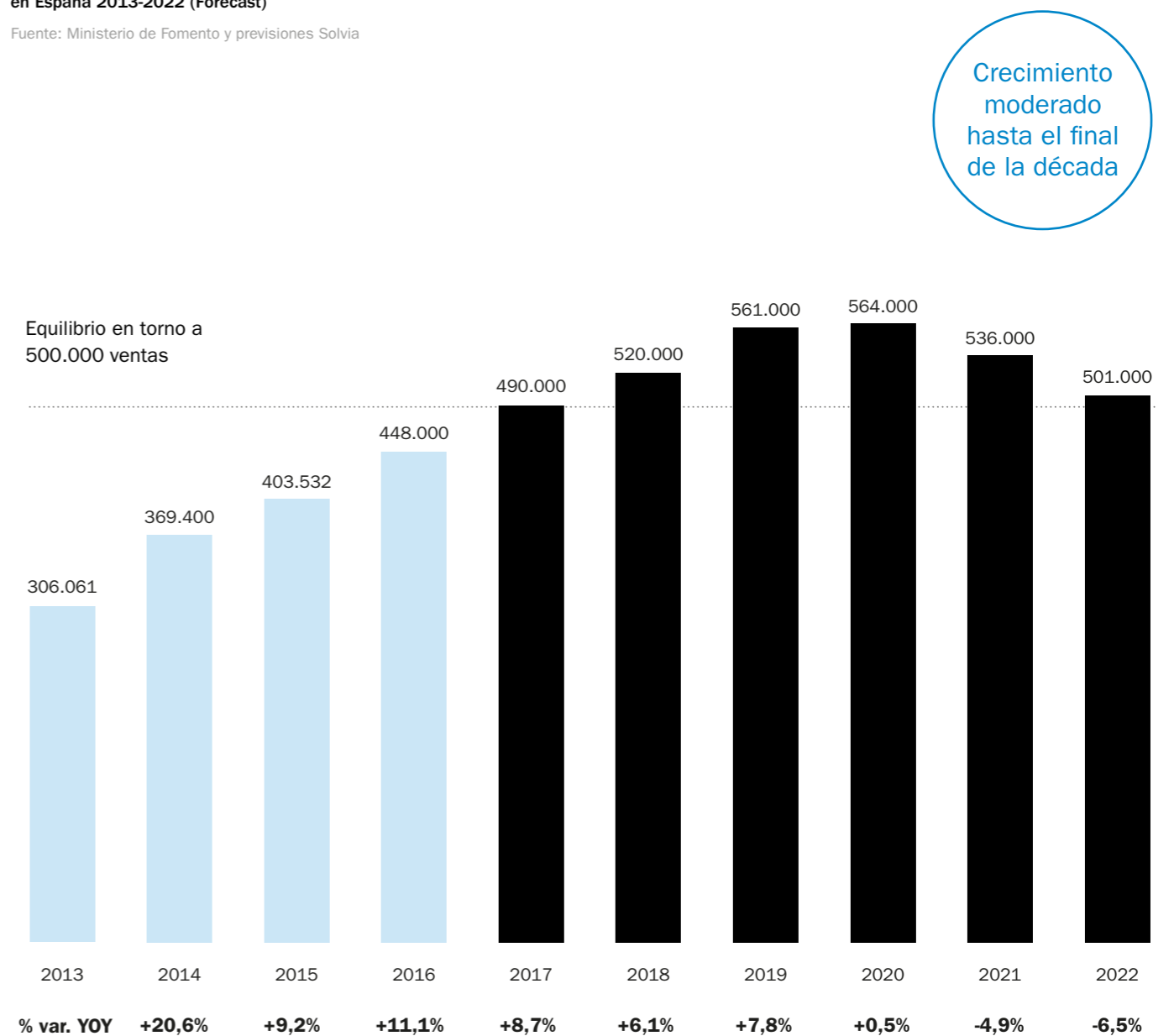
En base a la evolución de tendencias demográficas y de creación de hogares, así como a las tipologías de demanda (todo ello comentado en los capítulos anteriores), se prevé que el número de compraventas de viviendas se mueva por encima de las 560.000 unidades en 2019 y 2020. Posteriormente, esta cifra irá disminuyendo ligeramente por diversos motivos: reducción de la demanda embalsada; incremento

de la vivienda en alquiler por parte de las nuevas generaciones y por la disminución de la demanda natural (población entre 25-44 años).

A nivel de transacciones por cada 1.000 habitantes, las regiones más dinámicas serán Baleares y la Comunidad Valenciana, fundamentalmente por el efecto del comprador extranjero, mientras que en volumen el mayor número de operaciones tendrá lugar en Andalucía, seguida de Cataluña, la Comunidad de Madrid y la Comunidad Valenciana.

**Evolución de las transacciones de vivienda en España 2013-2022 (Forecast)**

Fuente: Ministerio de Fomento y previsiones Solvia



# La producción se moverá entre las 100.000-200.000 viviendas anuales

**La paralización en la actividad de promoción residencial entre 2012 y 2015, unido al aumento de la demanda embalsada por la recuperación económica, ha provocado una escasez del producto de obra nueva en las zonas más dinámicas, donde ya no existe demanda de vivienda a la venta que encaje con la tipología de vivienda que buscan los clientes.**

El stock de vivienda generado durante los años de expansión del sector (650.000 viviendas en 2009) ha quedado prácticamente drenado en las principales plazas inmobiliarias (ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla, Valencia, etc.). De esta forma, el stock ha quedado concentrado en determinadas zonas, como pueden ser las provincias de Almería, Castellón y/o Toledo.

La estadística de concesión de visados de obra nueva que elabora el Ministerio de Fomento muestra que entre 2012 y 2015 se paralizó el desarrollo de proyectos residenciales (menos de 50.000 visados al año en toda España). Esto ha provocado una escasez de producto de obra nueva en las zonas donde la demanda de vivienda está siendo más dinámica, lo que está motivando también notables subidas de precio. En este sentido, la recuperación económica está movilizandando a una parte de la demanda que durante la crisis había optado por aplazar su decisión de compra. Precisamente, este perfil busca ahora viviendas amplias con zonas verdes y/o lúdicas. Todo ello se traduce en que en numerosas zonas no existe vivienda a la venta que encaje con la tipología que están demandando los clientes.

El producto estrella para este tipo de demanda es la vivienda de 3 dormitorios, aunque también busca producto de 4 dormitorios.

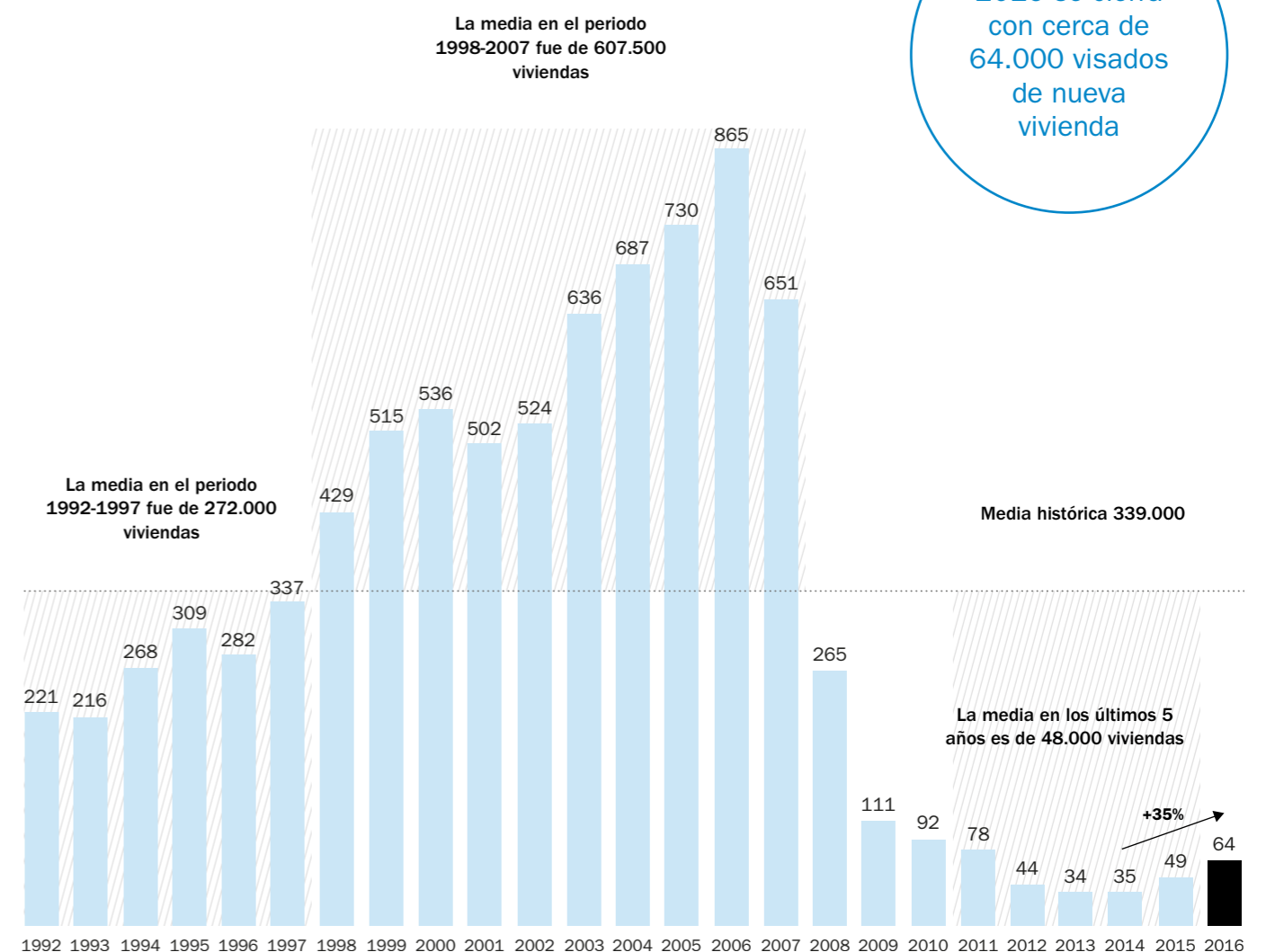
En este contexto, es importante reseñar que la escasez de suelo finalista será uno de los problemas de este nuevo ciclo inmobiliario. Desde 2007, apenas se ha generado suelo nuevo y se está agotando el stock de solares. Esto ya está sucediendo en ciudades como Madrid y Barcelona, pero también en Sevilla o Valencia. Esta disfunción puede crear tensiones en las operaciones de compra de suelo y elevar los precios de la vivienda nueva en determinadas zonas.

En el caso de los suelos en desarrollo, no se percibe un interés por parte de los nuevos *players* que han surgido en el sector. Estos actores necesitan de una mayor seguridad en sus inversiones, y con la actual legislación, existen demasiados retrasos e incertidumbres asociadas al suelo en desarrollo, por lo que en la mayoría de las transacciones que realizan compran suelos finalistas.

## Evolución de la serie histórica de los visados de obra nueva (1992-2016)

Núm. de viviendas nuevas (visados de obra nueva), en miles ('000)

Fuente: Ministerio de Fomento y previsiones Solvia



**Grandes fondos de inversión han apostado de forma decidida por la promoción residencial en España, tanto a través de la creación como de la compra de firmas del sector, en busca del know-how y de una estructura propia que les permita originar y gestionar los desarrollos inmobiliarios end-to-end, con el fin de obtener rentabilidades sobre la inversión del 20%.**

La crisis inmobiliaria redujo de forma considerable el tejido empresarial del sector, así como su músculo financiero, lo que ha abierto una ventana de oportunidad para la entrada de nuevos protagonistas en este mercado. Estos *players* cuentan con poder en la toma de decisiones y dependen menos de la financiación bancaria. Así, grandes fondos de inversión como Lone Star, Vårde Partners y/o Castlake han apostado de forma decidida por este negocio mediante la compra de promotoras, buscando estructura local y *know-how* para gestionar sus desarrollos inmobiliarios. Los retornos obtenidos con esta actividad se sitúan en el 20% con TIR (desapalancadas) superiores al 17%.

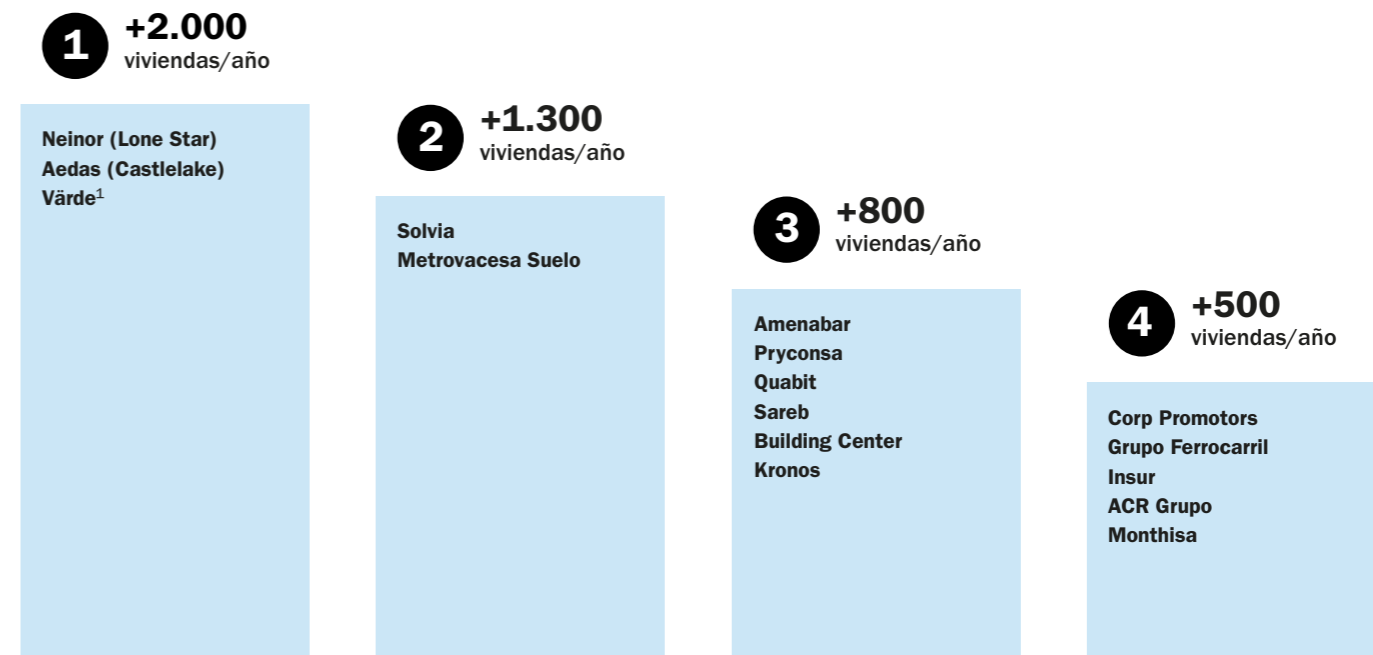
El paradigma de este nuevo modelo promotor está basado en la compra de suelo finalista con fondos propios y en la precomercialización de cierto número o porcentaje de preventas para asegurar la viabilidad de la inversión. En definitiva, buscan seguridad y viabilidad en los proyectos. Asimismo, evitan el suelo en desarrollo, ya que este tipo de inversores necesitan seguridad y conocer perfectamente los plazos y los costes asociados a los proyectos.

Junto a estos nuevos *players* se encuentran los *servicers*, con planes de negocio para poner en valor mediante promociones los mejores suelos que se encuentran en el balance de sus respectivos clientes. *Servicers* como Solvia realizan directamente promoción delegada con estructuras internas. En

algunos casos, los *servicers* también desarrollan promoción delegada para otros clientes, como pueden ser *family office*, fondos de inversión, etc. Sin olvidar también la creciente actividad de promotores tradicionales saneados como Amenabar, Pryconsa, Insur o Monthisa.

El consenso del mercado calcula que la producción de vivienda de obra nueva se moverá entre las 100.000 y las 200.000 viviendas al año. La principal diferencia respecto a ciclos anteriores es que la recuperación del ciclo promotor no se extenderá "en mancha de aceite", sino que se distribuirá de forma localizada en aquellos municipios con demanda embalsada y solvente, como Madrid y Barcelona (y sus respectivos primeros cinturones), Sevilla, Valencia, Málaga, Alicante, Córdoba, Bilbao o San Sebastián.

**Principales *players* en el negocio promotor**  
Núm. de viviendas que se entregarán al mercado por año según Plan de Negocio

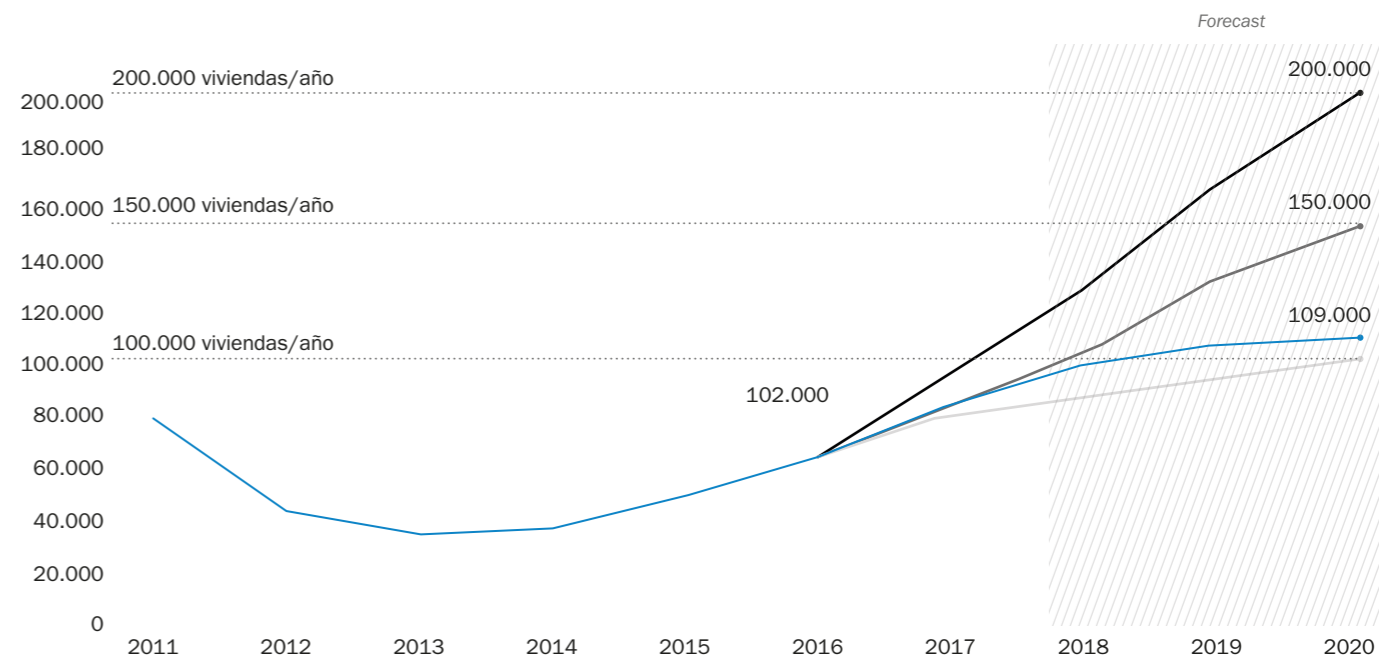


Fuente: Prensa, planes de negocio compañías e información interna Solvia

(1) Dos puntos + Vía Célere + Aelca + 40% La Finca

**Forecast 2016-2020 de visados de obra nueva**  
Núm. de viviendas nuevas (visados de obra nueva)

Fuente: Ministerio de Fomento y previsiones Solvia, IESE, CEOE, APCE



# Nuevos modelos de negocio y herramientas tecnológicas en el sector

**El sector inmobiliario se ha caracterizado por un bajo nivel de innovación. Sin embargo, la aparición de las nuevas tecnologías está contribuyendo a mejorar y transformar el sector. Un ejemplo de ello son las plataformas de *crowdfunding*, pero también se prevé que los *servicers*, en su evolución, puedan desarrollar nuevos modelos de negocio.**

El proceso de transformación de los *servicers* tendrá un impacto importante en el sector inmobiliario. Estos deben evolucionar desde un modelo de negocio *run-off* (comercialización de carteras de activos adjudicados de las entidades financieras y Sareb) hacia modelos más perdurables en el tiempo, como los servicios de promoción delegada para terceros, la intermediación inmobiliaria, la internacionalización hacia países cuyos volúmenes de activos *non performing* están en aumento, etc.

Tampoco se descarta la concentración de estas compañías si se produce la salida de algunos jugadores que no tengan vocación de permanecer en el accionariado.

También han aparecido otros modelos, como pueden ser empresas de *crowdfunding*, que canalizan inversiones de particulares en operaciones inmobiliarias.

La tecnología tendrá un peso importante en la evolución del sector con la aparición de las llamadas *proptech* (empresas que aplican tecnología al mercado inmobiliario) y también con el papel de los portales inmobiliarios consolidados. También el *big data* inmobiliario, que aglutina sobre mapas cartográficos información de bases de datos de precios, demografía, renta per cápita, tipología de viviendas y otros servicios como colegios y/o hospitales, es una herramienta muy útil tanto para los profesionales como para los particulares.

Herramientas como la realidad aumentada pueden ser útiles para la comercialización a extranjeros no residentes en origen, para minimizar el número de visitas y maximizar de el esfuerzo comercial en algunas tipologías de inmuebles *high-end*.

Y finalmente, las herramientas de gestión inmobiliaria en la red, como softwares para gestionar las relaciones entre propietarios e inquilinos a la hora de realizar reparaciones y de resolver incidencias en los contratos de alquiler, o softwares en línea para consolidar pagos en pisos de alquiler compartidos, que aportan facilidades al propietario para gestionar el cobro del alquiler de su vivienda.

## NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

### TRANSFORMACIÓN DE LOS *SERVICERS*

Los *servicers* evolucionarán desde un modelo de negocio *run-off* para convertirse en grandes inmobiliarias:

- Intermediación inmobiliaria (captación y venta/alquiler)
- Promoción y desarrollo (con socios financieros)
- Gestión patrimonial y alquileres
- Consultoría y agencia
- Internacionalización...

### CROWDFUNDING INMOBILIARIO

El *crowdfunding* debería permitir canalizar la inversión inmobiliaria de particulares sin necesidad de tener grandes volúmenes de capital, y los clientes se benefician de una gestión más profesional que la que puede realizar un particular. Si bien puede ser un negocio de riesgo, dependiendo del gestor.

## HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS

### HERRAMIENTAS DE VALORACIÓN AUTOMÁTICA DE INMUEBLES

Softwares en línea de valoración de viviendas, basadas en *big data* inmobiliario y que ofrecen una usabilidad 7/24, estiman el precio del mercado basándose en transacciones reales de venta y que son capaces de “aprender” de las ventas de cada vivienda gracias a la inteligencia artificial.

### BIG DATA INMOBILIARIO

Análisis de datos para tomar decisiones inmobiliarias en función de precios de la zona, *yields* medias, demografía, renta media, tipología de viviendas, precios medios, servicios (colegios, hospitales...). También existen herramientas para búsqueda de solares (información urbanística, maduración...).

### REALIDAD VIRTUAL AUMENTADA

Las visitas mediante realidad virtual aumentada pueden servir como *pre screening* de la visita física a la vivienda, de forma que se minimice el número de visitas y se maximice el esfuerzo comercial. Puede aplicarse a cliente no residente, en origen.

### HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE INCIDENCIAS (ALQUILERES)

Softwares en línea de gestión de reparaciones e incidencias de inquilinos. Permiten, entre otras ventajas, agilizar las reparaciones al tener más información sobre las incidencias.

### PAGO DE ALQUILERES (PISOS COMPARTIDOS)

Softwares de consolidación de pago de alquileres en pisos compartidos. Permiten consolidar los pagos y agruparlos para la transferencia al propietario. Ofrecen seguridad y facilidad para el propietario a la hora de gestionar el cobro del alquiler de su propiedad.

Fuente: Elaboración propia

# 3

## Madrid



En Madrid capital se ha producido un notable incremento en los precios. Al norte y noreste de la capital destaca la promoción de obra nueva. El sur y la periferia presentan estabilidad en los precios.

## Cataluña



En Barcelona capital aumentaron los precios de venta con un avance del 10,3% en 2016. Destaca la obra nueva, con demanda y precios al alza, tanto en Barcelona ciudad como en su área metropolitana.

## C. Valenciana y Murcia



La obra nueva en la ciudad de Valencia presenta hoy un fuerte dinamismo. La zona más dinámica es Orihuela Costa, con gran actividad promotora focalizada en el cliente no residente.

## Andalucía



En Andalucía es destacable la fuerte demanda de residencial de obra nueva, especialmente en las ciudades de Sevilla, Málaga y Córdoba. La Costa del Sol continúa con su alto dinamismo, especialmente en las zonas de Mijas-Costa y Marbella.

## Canarias y Baleares



En Palma de Mallorca, la demanda internacional y el auge del alquiler vacacional han generado "urgencia" compradora en el cliente nacional. El mercado canario muestra una clara recuperación y una incipiente reactivación de la obra nueva, especialmente en Las Palmas de Gran Canaria.

## Resto de España



El País Vasco se consolida como uno de los principales focos para la promoción y destaca el dinamismo en las capitales de provincia. El resto de la geografía sigue absorbiendo el stock.

**Foco regional**

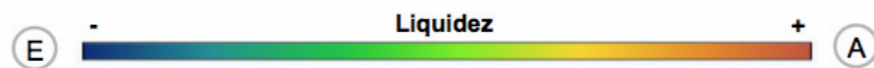
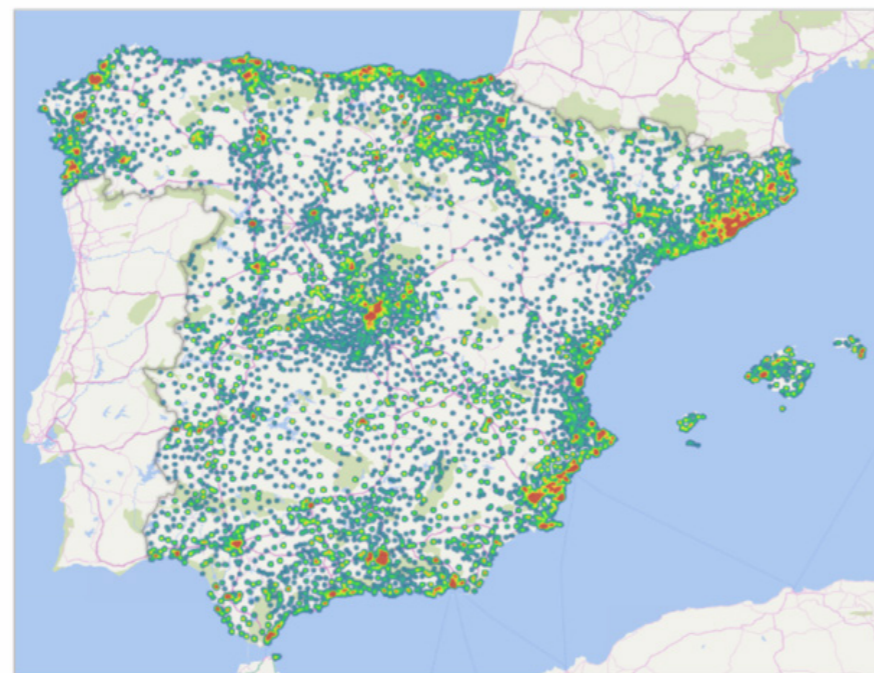


# Análisis de liquidez del mercado residencial en España (por CC. PP.)

## ÍNDICE DE LIQUIDEZ POR CC. PP.<sup>(1)</sup>

Liquidez en los 6.908 CC. PP. analizados

Cerca del **78%** de los códigos postales analizados presenta una liquidez baja o muy baja y un **39%** muestra todavía un ajuste en los precios. Por contra, **1.479** códigos postales, que representan más del **74%** de las ventas, muestran un comportamiento muy dinámico, con volúmenes de transacciones claramente expansivos y crecimientos de precio que en algunos casos superan el **20%** interanual.

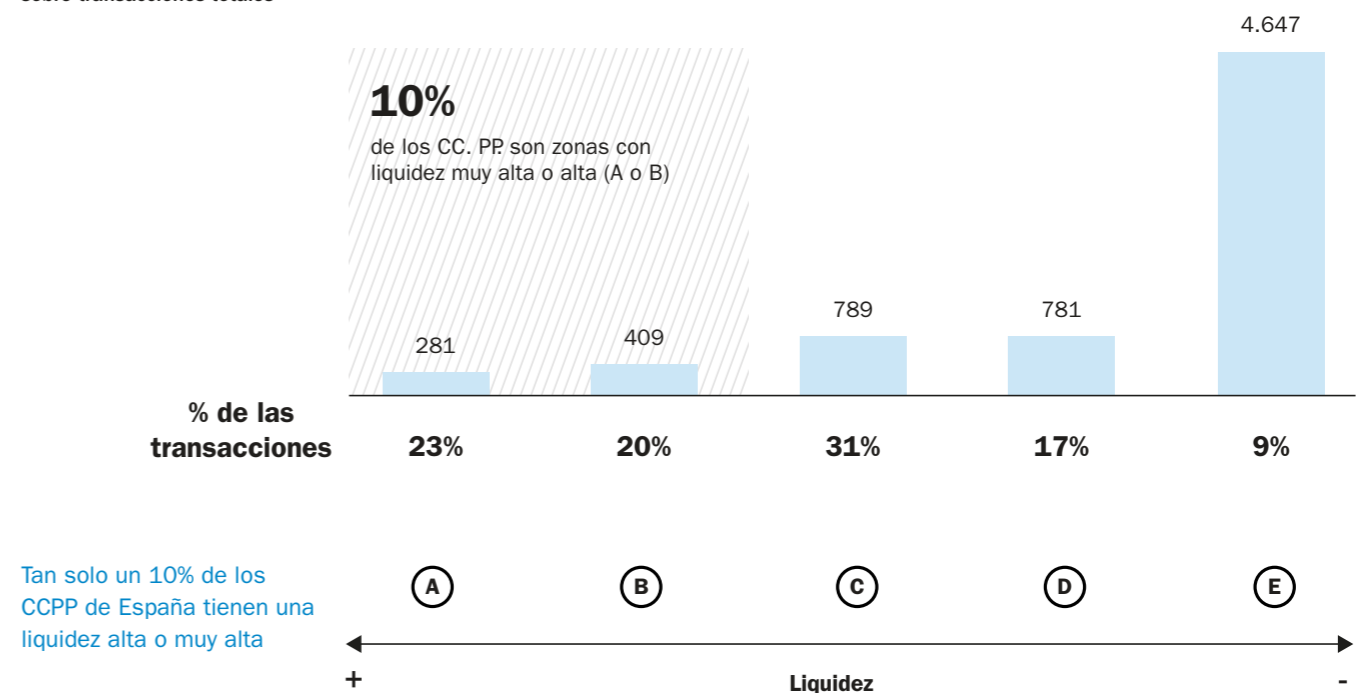


Fuente: Consejo General del Notariado, Solvia Price Index Database

Un **21%** de los CCPP suponen más del **75%** de las ventas

## LIQUIDEZ GENERAL DEL MERCADO ESPAÑOL<sup>(2)</sup>

en número de CC. PP. y % sobre transacciones totales



Fuente: Consejo General del Notariado, Solvia Price Index Database

(1) 6.907 códigos postales con más de tres transacciones anuales en 2015 y 2016 cuyo comprador es una persona física.

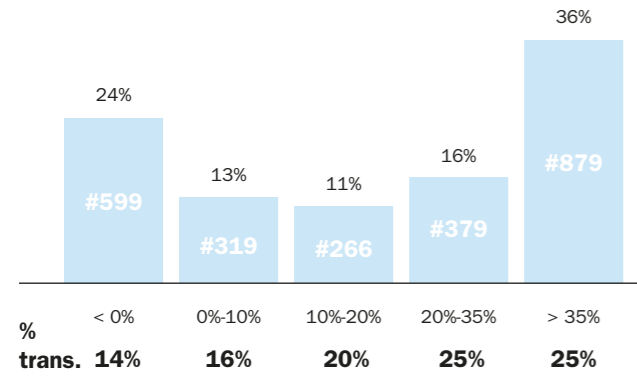
(2) Liquidez entendida como facilidad para transformar los activos inmobiliarios en efectivo, mediante la venta de los mismos. Esta se calcula en función de la evolución de las transacciones en cada código postal, la evolución del precio de la vivienda en cada código postal, la rotación de las ventas sobre el stock de vivienda a la venta en el código postal y la población (habitantes) del municipio. Resultados del análisis: A (zona de muy alta liquidez), B (zona de alta liquidez), C (zonas de liquidez media), D (zonas de liquidez baja) y E (zonas de liquidez muy baja).

### CRECIMIENTO EN VENTAS POR CC. PP.<sup>(1)</sup>

(2015 vs. 2016)

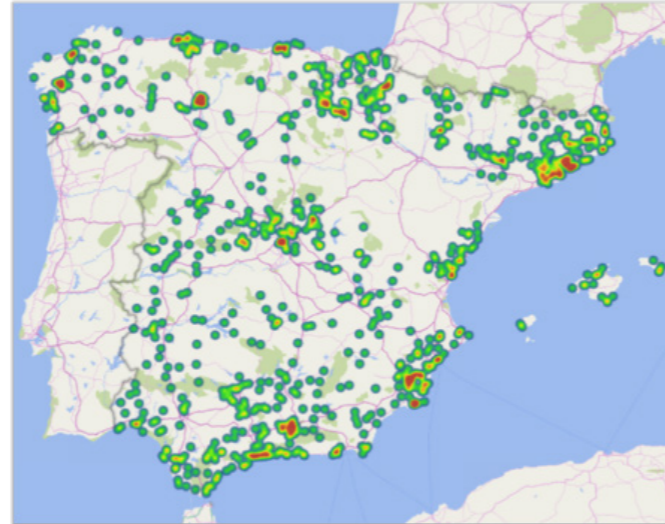
Aunque el 76% de los CC. PP. presenta un comportamiento expansivo en volumen...

**18,6%**  
incremento de transacciones



### CC. PP. CON CRECIMIENTO EN VENTAS > 35%

Crecimiento en ventas 2015 vs. 2016

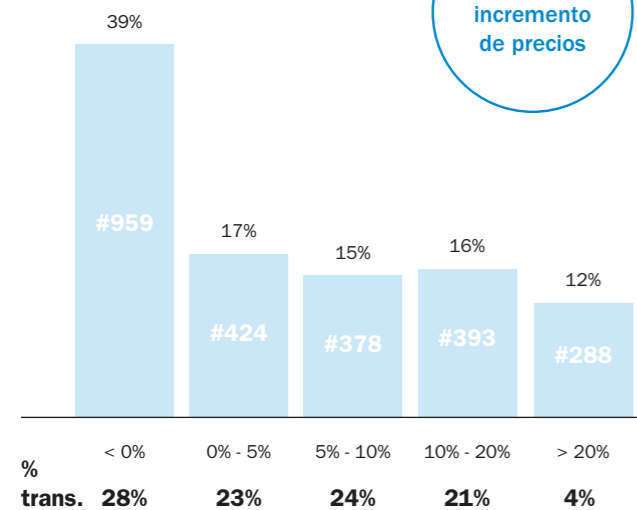


### CRECIMIENTO EN PRECIO POR CC. PP.<sup>(1)</sup>

(2015 vs. 2016)

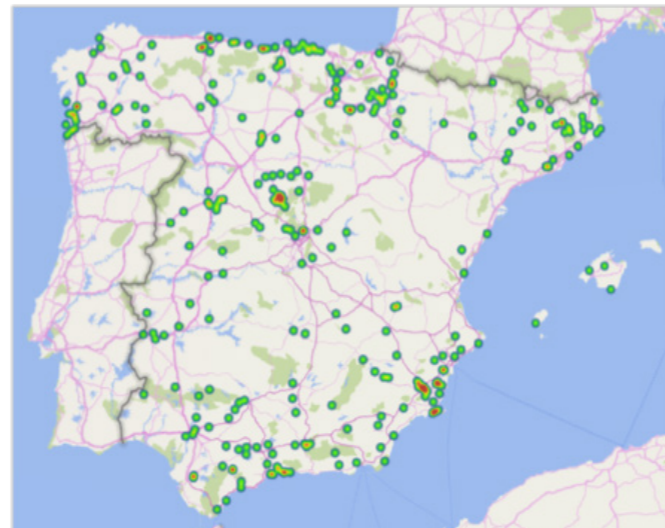
... el precio todavía presenta ajustes en cerca de un 40% de los códigos postales.

**4,3%**  
incremento de precios



### CC. PP. CON CRECIMIENTO EN PRECIO > 20%

Crecimiento en precio 2015 vs. 2016

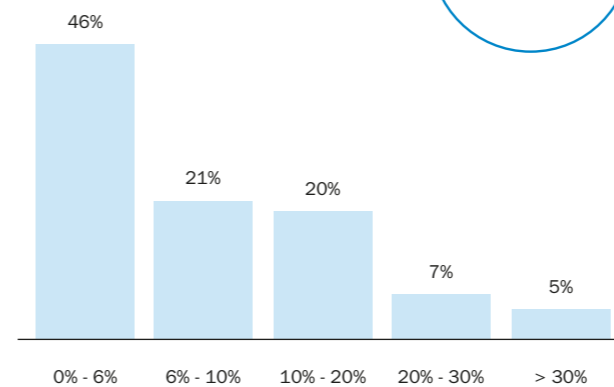


### ROTACIÓN DE VIVIENDA POR CC. PP.

(Ventas anuales/Stock de vivienda a la venta), % de CC. PP.

La rotación media del stock de activos a la venta es de un 15%, es decir, que se tardarían ~6,6 años en absorber todo el stock en el mercado.

**15,5%**  
rotación media anual



### CC. PP. CON ROTACIÓN > 30%

(Ventas anuales/Stock de vivienda a la venta)



(1) Variación de precio y de ventas observada en 2016 (frente a 2015), según datos del Consejo General del Notariado de ventas a particulares (exclusivamente), en 2.442 códigos postales, que aglutinan el 92% de las ventas a particulares en España (con más de tres transacciones en cada uno de los periodos).

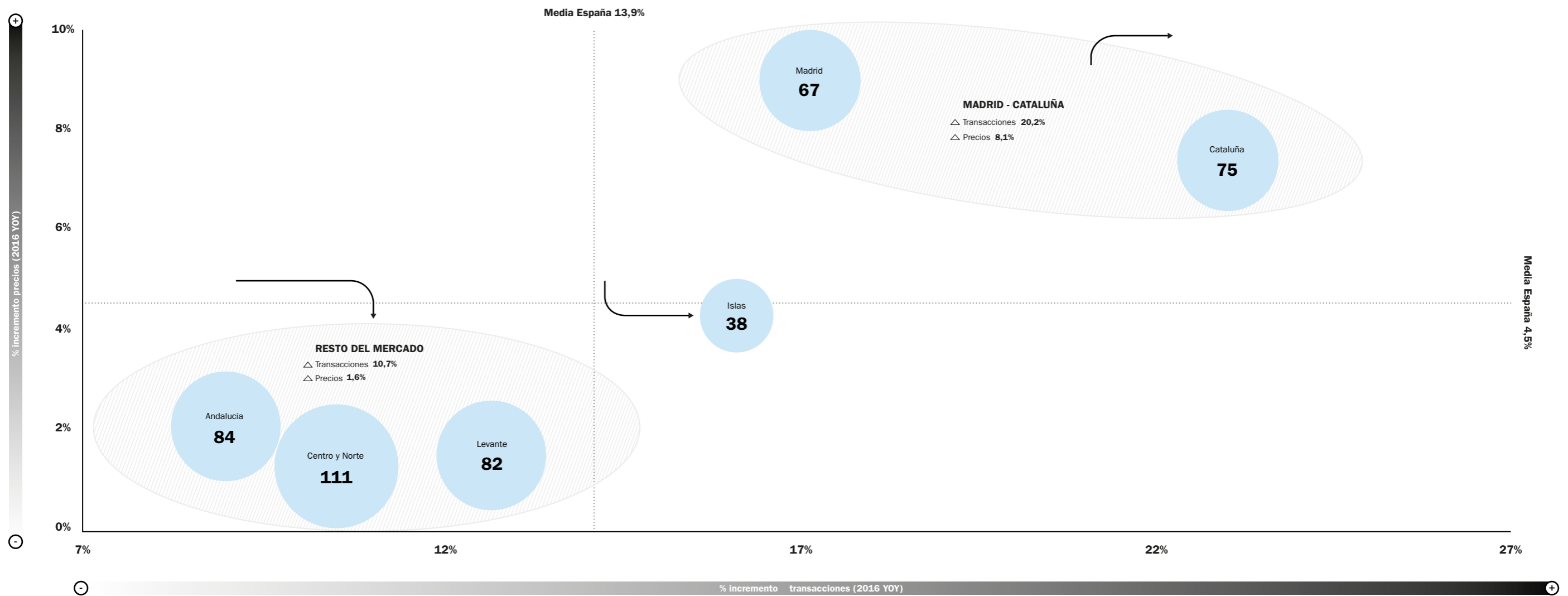
Fuente: Consejo General del Notariado, Solvia Price Index Database

Fuente: Solvia Price Index Database

# Perspectivas del mercado residencial por zonas

**El mercado muestra un comportamiento muy polarizado: Madrid y Barcelona siguen con fuertes crecimientos mientras que el resto del mercado se ralentiza sensiblemente**

El decrecimiento en la tasa de incremento de los precios se centra fundamentalmente en Andalucía y Levante, que pasan de tasas de crecimiento superiores al 5% a crecimientos inferiores al 2% (4T2016), mientras que Madrid y Cataluña siguen a ritmos de crecimiento superiores al 6% en precios.



Tamaño del círculo = N.º transacciones 2016 (en miles)

Fuente: Consejo General del Notariado, INE



**En la ciudad de Madrid se ha producido un notable incremento en los precios, mientras que en la zona norte y noreste destaca por su elevada actividad la promoción de obra nueva. Por contra, la zona sur y los municipios más periféricos presentan una estabilidad en los precios.**

En la ciudad de Madrid, especialmente dentro del anillo de la M-30, se ha producido un notable incremento tanto en los precios de venta como de alquiler. Algunos ejemplos concretos son los barrios de Salamanca, Chamberí, Cortes y Justicia.

La zona norte de la capital presenta un alto dinamismo, con una elevada actividad en la promoción de obra nueva y con precios al alza en Montecarmelo, Sanchinarro, Valdebebas, Las Tablas y Arroyo del Fresno.

Por contra, en las zonas más periféricas de Madrid, fuera del anillo de la M-30, los precios se estancan y no han sufrido grandes cambios frente a años anteriores. En las zonas más nuevas del sur únicamente quedan restos de promociones, que se cierran a precios similares a los cerrados en ventas anteriores.

En la zona suroeste de Madrid, no se prevé un

incremento importante en la demanda a medio y largo plazo, por lo que los precios continúan a la baja.

En el noroeste de la comunidad, las zonas al alza, tanto por crecimiento de la demanda como de la oferta de producto residencial, se concentran principalmente en Alcobendas (zona Arroyo de la Vega y El Juncal), San Sebastián de los Reyes, así como en algunas poblaciones más alejadas del anillo de Madrid, como Colmenar Viejo o San Agustín de Guadalix, donde se está reactivando la promoción de obra nueva.

De acuerdo al análisis de liquidez realizado para 271 códigos postales de la Comunidad de Madrid, el 75% de las transacciones se realiza en tan solo 99 códigos postales, que son los que presentan un alto dinamismo. Entre ellos, destaca el aumento en precios de dos dígitos en numerosas zonas de la ciudad de Madrid, como son los barrios de Hortaleza, Arganzuela,

Centro, Chamartín o la zona de Cuatro Torres Business Center, que presentan incrementos de precios interanuales superiores al 10%. El precio medio en la ciudad de Madrid se ha incrementado un 8,5% en 2016, hasta los 2.351 €/m<sup>2</sup>.

En el área metropolitana de la capital, destacan Villanueva de la Cañada, Alcobendas, Las Rozas o Pozuelo de Alarcón, con avances en precios entre el 12% y el 20%.

No obstante, en un 23% de los códigos postales de la Comunidad de Madrid, el precio ha presentado ajustes a la baja en el último año, lo que constata la importancia de analizar los micromercados para conocer las diferentes tendencias en cada uno de ellos.

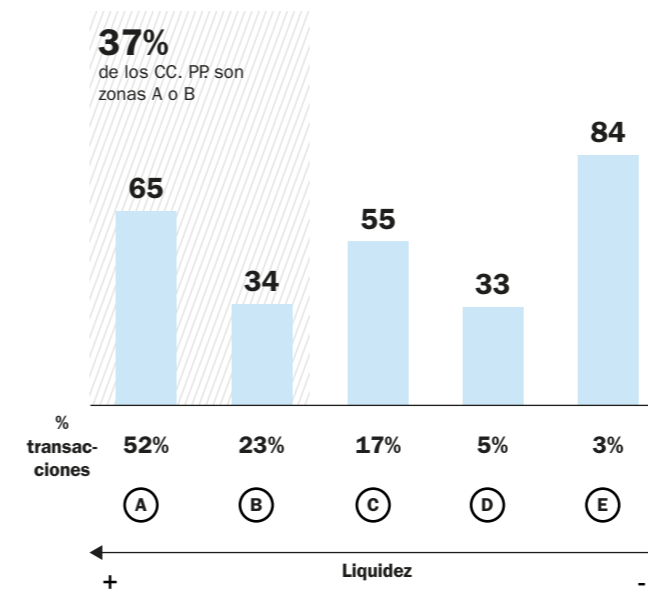
A nivel de stock total de vivienda a la venta, la Comunidad de Madrid tiene un parque estimado de viviendas de aproximadamente 233.000

unidades, y presenta unas transacciones de compraventas anuales de 57.000, lo que implica una absorción del mercado superior al 29%. Por ello, el periodo de absorción de dicho stock rondaría los 3 años.

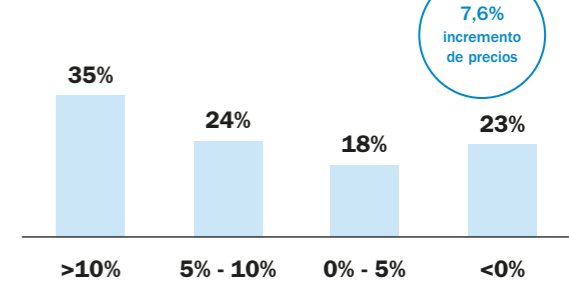
Por su parte, el stock de vivienda en alquiler apenas supera las 54.000 unidades, insuficiente para una región que aglutina el 28% de toda la demanda de alquiler de España, y tan solo un 12% del stock del mercado.

La Comunidad de Madrid presenta el mayor porcentaje de CCCP líquidos de España

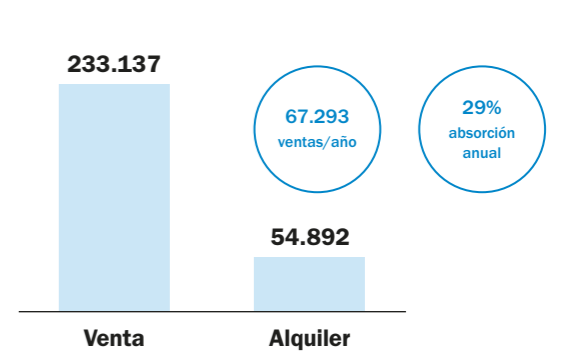
Liquidez<sup>(1)</sup> Comunidad de Madrid # CC. PP



Variación de precios<sup>(2)</sup> % de CC. PP.



Stock de vivienda en el mercado<sup>(3)</sup> Uds



**ANÁLISIS DE TOP 10 MUNICIPIOS Y HOT SPOTS COMUNIDAD DE MADRID** por municipios y CC. PP

Análisis top 10 municipios

Municipio	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)	Precio (€/m <sup>2</sup> )	Forecast var.precio 2017 (%)
Madrid	8,5%	12,6%	2.351	7,5%
Móstoles	11,2%	25,2%	1.263	5,1%
Alcalá de H.	2,9%	24,1%	1.219	6,2%
Fuenlabrada	8,2%	24,2%	1.236	7,4%
Leganés	4,8%	-3,6%	1.359	3,6%
Getafe	7,9%	40,0%	1.448	4,7%
Alcorcón	5,6%	31,7%	1.659	2,8%
Torrejón	8,2%	15,8%	1.349	5,9%
Parla	5,6%	16,0%	990	2,3%
Alcobendas	9,4%	39,3%	2.587	2,7%
C. Madrid	7,6%	19,9%	1.963	6,3%

Hot spots Madrid (por CC. PP.)

CC. PP.	Zona	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)
28051	Villa de Vallecas (Madrid)	24,7%	33,7%
28033	Hortaleza (Madrid)	22,9%	15,3%
28691	Villanueva de la Cañada	19,7%	36,1%
28100	Alcobendas	18,2%	30,0%
28012	Centro (Madrid)	16,4%	22,3%
28005	Arganzuela (Madrid)	15,6%	22,5%
28224	Pozuelo de Alarcón	15,0%	4,7%
28016	Chamartín (Madrid)	14,6%	23,6%
28231	Las Rozas	12,2%	19,3%
28029	Cuatro Torres (Madrid)	11,9%	27,5%
28009	Zona Retiro (Madrid)	10,1%	4,9%

(1) Índice de liquidez calculado en base a la evolución de precios y de transacciones, el tamaño del municipio al que pertenece dicho C. P. y al stock inmobiliario a la venta respecto a las ventas del municipio (rotación). "A" son los CC. PP. de mayor liquidez y "E" son aquellos con muy baja liquidez.  
 (2) Variación de precio y de ventas observada en 2016 (frente a 2015), según datos del Consejo General del Notariado de ventas a particulares, en 271 códigos postales de la Comunidad de Madrid.  
 (3) Información de Solvia Price Index Database a partir de un Spider que captura testigos únicos (a partir de un algoritmo de duplicación) de venta y alquiler de los principales portales inmobiliarios de España (Idealista, Fotocasa, Pisos.com, Yaencontre, Servihabitat, Haya, Altamira...).

# Barcelona y resto de Cataluña

En la ciudad de Barcelona el precio de venta de la vivienda sube notablemente, con un avance del 10,3% en 2016. El producto estrella son los desarrollos de obra nueva, con demanda y precios claramente al alza tanto en Barcelona capital como en otros municipios de su área metropolitana como Badalona, Sant Cugat o l'Hospitalet de Llobregat.

## Barcelona

En la ciudad de Barcelona se está produciendo un notable aumento en los precios de venta, principalmente en barrios como el Eixample, Gràcia y Sarrrià, tanto en vivienda de segunda mano como en vivienda rehabilitada y obra nueva. La tendencia en el resto de barrios es también creciente, si bien a un ritmo menor.

En el resto de la provincia no se prevé un incremento sustancial de los precios en el medio y/o largo plazo. En general, los precios se mantienen estables e incluso presentan leves ajustes en algunos casos. En las zonas de expansión de ciertas localidades, únicamente quedan restos de promociones a precios similares a los cerrados en transacciones anteriores. Sin embargo, se observa una recuperación de la demanda en el caso de producto bien situado y a precio de mercado. En este segmento destacan las comarcas del Vallés Oriental y Occidental como aceleradoras del mercado,

tanto en producto de segunda mano como en obra nueva.

El producto de obra nueva ha sido la estrella en 2016, con una demanda claramente al alza, especialmente en Barcelona ciudad y en otros municipios del área metropolitana como Badalona, Sant Cugat o l'Hospitalet de Llobregat.

El incremento de precios en la tipología de obra nueva ha sido notablemente superior al del producto de segunda mano, que presenta crecimientos más lentos y progresivos.

Es destacable el aumento de la demanda para segunda residencia. En este sentido, Solvia ha comercializado a muy buen ritmo promociones de obra nueva en Platja d'Aro, Altafulla o Llançà. El hecho de que la segunda residencia se reactive es un claro síntoma de la recuperación del sector.

## Resto de Cataluña

En cuanto al mercado en la provincia de Girona, pueden

distinguirse diversas zonas con comportamiento diferenciado. En Girona capital existe una demanda estable, siempre y cuando el producto se encuentre a precio de mercado. En la zona litoral, destaca el comportamiento de la Costa Brava con una amplia demanda de segunda residencia. En las zonas interiores, la demanda está todavía estancada y las ventas se producen a ritmos muy bajos y con importantes ajustes de precio. Sigue existiendo un stock muy elevado de producto en poblaciones como Olot.

Por su parte, Tarragona también presenta un comportamiento diferenciado en tres zonas. En Tarragona y en el resto de capitales de comarca, la demanda empieza a despertar en ubicaciones correctas y a precios ajustados. En la Costa Daurada, las zonas más turísticas como Cambrils o Vilaseca presentan un buen comportamiento. Por último, en las zonas interiores de la provincia y en la zona del Delta de

l'Ebre, la oferta es todavía abundante y la demanda presenta un comportamiento débil, por lo que los precios continuarán ajustándose.

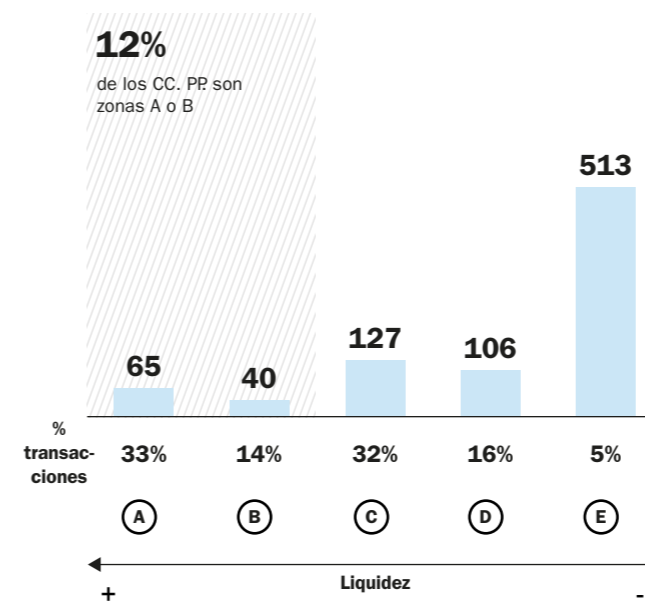
Por último, en Lleida el mercado residencial se encuentra todavía expectante, con un elevado stock de segunda mano. Comienzan a arrancar algunas promociones de obra nueva, que están presentando buenas perspectivas de venta.

## Stock de vivienda

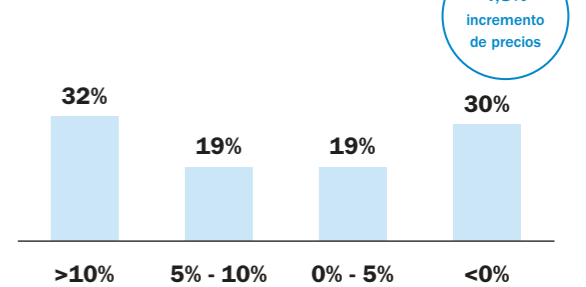
El stock de vivienda a la venta en Cataluña es de 547.000, para unas ventas totales anuales de 61.000 unidades. Sin embargo, el stock de alquiler es de tan solo 78.000 viviendas, claramente insuficiente ya que solo en Barcelona capital se realizan más de 40.000 contratos de alquiler anualmente.

El 86% de los CCPP líquidos se encuentran en la provincia de Barcelona

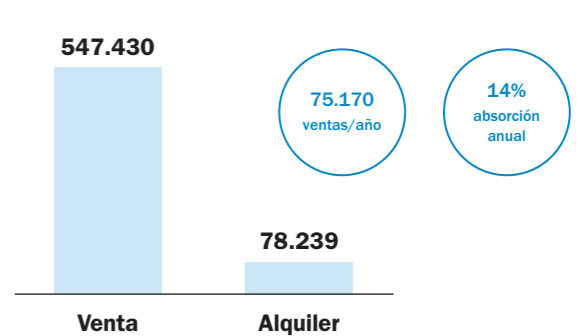
Liquidez<sup>(1)</sup> Cataluña # CC. PP.



Variación de precios<sup>(2)</sup> % de CC. PP.



Stock de vivienda en el mercado<sup>(3)</sup> Uds.



## ANÁLISIS DE TOP 10 MUNICIPIOS Y HOT SPOTS CATALUÑA por municipios y CC. PP.

### Análisis top 10 municipios

Municipio	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)	Precio (€/m <sup>2</sup> )	Forecast var. precio 2017 (%)
Barcelona	10,3%	18,1%	2.836	12,0%
Hospitalet	9,3%	18,4%	1.499	5,6%
Badalona	3,4%	35,2%	1.482	4,4%
Terrassa	12,2%	22,1%	1.040	3,1%
Sabadell	6,4%	40,7%	1.203	2,9%
Lleida	-1,0%	47,4%	771	-2,2%
Tarragona	-3,1%	37,2%	1.003	-4,6%
Mataró	2,7%	30,8%	1.283	6,7%
Santa Coloma	9,2%	40,8%	1.248	-0,2%
Reus	1,2%	36,2%	835	2,7%
Cataluña	4,8%	25,1%	1.493	4,9%

### Hot spots Cataluña (por CC. PP.)

CC. PP.	Zona	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)
8203	Gran Vía (Sabadell)	23,9%	33,0%
8008	Eixample Esquerra (Barcelona)	22,1%	4,9%
8004	Poble Sec (Barcelona)	21,7%	24,6%
8010	Eixample Dreta (Barcelona)	20,4%	5,6%
8221	Terrassa	19,0%	40,0%
8914	Badalona	15,8%	35,8%
8230	Matadepera	14,0%	26,7%
8830	Sant Boi	12,9%	18,7%
8195	Sant Cugat	11,7%	1,4%
8970	Sant Joan Despí	8,3%	9,0%
8860	Castelldefels	7,6%	20,6%

(1) Índice de liquidez calculado en base a la evolución de precios y de transacciones, el tamaño del municipio al que pertenece dicho C. P. y al stock inmobiliario a la venta respecto a las ventas del municipio (rotación). "A" son los CC. PP. de mayor liquidez y "E" son aquellos con muy baja liquidez.  
(2) Variación de precio y de ventas observada en 2016 (frente a 2015), según datos del Consejo General del Notariado de ventas a particulares, en 851 códigos postales de Cataluña.  
(3) Información de Solvia Price Index Database a partir de un Spider que captura testigos únicos (a partir de un algoritmo de duplicación) de venta y alquiler de los principales portales inmobiliarios de España (Idealista, Fotocasa, Pisos.com, Yaencontre, Servihabitat, Haya, Altamira...).

# Comunidad Valenciana y Murcia

**El mercado de vivienda de obra nueva en Valencia, prácticamente inexistente en los últimos años, ha dado un vuelco y actualmente presenta una fuerte actividad, con numerosos proyectos. La zona más dinámica en Levante es Orihuela Costa, con la actividad promotora en eferescencia y foco en el cliente no residente.**

## Comunidad Valenciana

El mercado inmobiliario en la ciudad de Valencia está manteniendo una tendencia muy positiva en los últimos meses. Los precios de la vivienda de segunda mano han experimentado un ligero repunte y, por otra parte, algunos propietarios han realizado un progresivo proceso de ajuste de los precios al mercado, lo que en su conjunto ha generado mayor actividad.

En Valencia capital, la reducción del stock de producto ubicado en zonas poco dinámicas y procedente de entidades financieras se encuentra muy avanzado. Actualmente, las zonas con más actividad en el mercado de vivienda de segunda mano son barrios consolidados como Patraix, Orriols, zona avda. de Francia-Alameda, Campanar y el Ensanche.

Respecto al mercado de obra nueva, prácticamente inexistente en Valencia en los últimos años, se ha producido un vuelco en 2016, y

especialmente en los últimos meses. Actualmente, se está desarrollando una importante actividad, con muchos proyectos en el pipeline: algunos ya en marcha y con licencia de obra concedida y muchos otros en proceso de precomercialización.

Los proyectos más avanzados se encuentran en el barrio de Quatre Carreres y en la zona de Patraix, donde ya se han iniciado algunas obras y varios proyectos se encuentran en precomercialización. A estos se suman proyectos en emplazamientos consolidados dentro de la propia ciudad en barrios y zonas donde el riesgo promotor es mínimo y existe una importante demanda embalsada de vivienda de reposición. En obra nueva, la tipología más demandada es la de vivienda amplia, fundamentalmente de 3 y 4 dormitorios.

En Alicante capital, la mayor demanda de producto se produce en la zona centro, zona Gran Vía y barrios cercanos al centro, fundamentalmente

para primera residencia. La oferta está compuesta, fundamentalmente, por vivienda de segunda mano, siendo la oferta de obra nueva muy escasa en la capital.

En la provincia, la zona con mayor actividad se sitúa en Orihuela Costa, referente inmobiliario del sur de Alicante. Esta zona se ha consolidado como un referente en el turismo vacacional europeo. La principal demanda es de segunda residencia, aunque se observa una tendencia alcista en el mercado de primera vivienda, tanto para cliente nacional como para el extranjero residente.

Por su parte, Torrevieja continúa en altos volúmenes de actividad, si bien el perfil de comprador es de poder adquisitivo medio-bajo y los precios continúan estables.

En general, en la zona de Alicante Sur, la actividad promotora se encuentra en estado de eferescencia, y prácticamente se ha vendido todo el suelo urbano disponible en

Orihuela Costa y Torrevieja. Los principales compradores de estas nuevas promociones son fundamentalmente escandinavos y belgas.

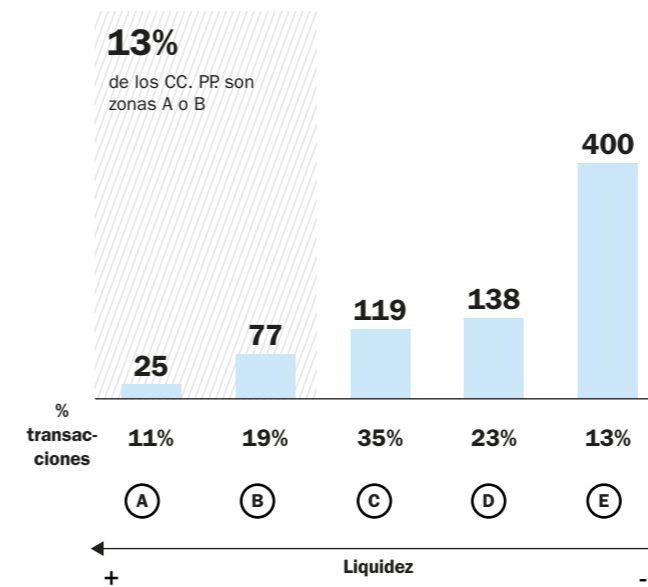
Las zonas más dinámicas en Castellón se sitúan en su zona noreste (zonas de Lledó, Pau Gumbau y Taxida de la capital) y en el municipio de Benicassim, por ser una zona costera consolidada. Se prevén incrementos discretos de precio en estas zonas, mientras que en las zonas periféricas no se prevén incrementos a corto o medio plazo.

## Murcia

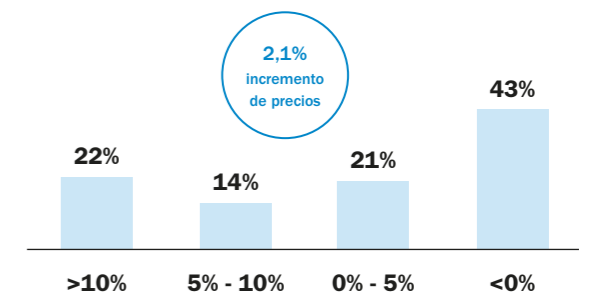
En Murcia capital y su zona norte comienzan a venderse promociones de obra nueva sobre plano, aflorando bolsas de demanda embalsada, y por tanto las bolsas de solares finalistas se van comercializando. Algunas zonas de segunda residencia como Los Alcázares, Lo Pagan o Los Belones empiezan a atraer interés promotor.

Un 30% de las compraventas se realizan en los CCPP de alta liquidez

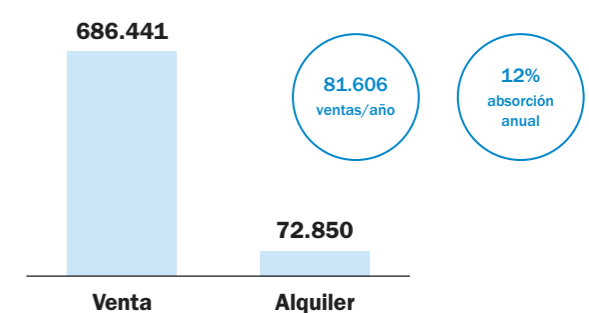
Liquidez<sup>(1)</sup> Comunidad Valenciana y Murcia # CC. PP.



Variación de precios<sup>(2)</sup> % de CC. PP.



Stock de vivienda en el mercado<sup>(3)</sup> Uds



**ANÁLISIS DE TOP 10 MUNICIPIOS Y HOT SPOTS C. VALENCIANA Y MURCIA** por municipios y CC. PP.

Análisis top 10 municipios

Municipio	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)	Precio (€/m <sup>2</sup> )	Forecast var. precio 2017 (%)
Valencia	5,7%	22,0%	1.095	5,4%
Murcia	-0,7%	26,2%	840	-2,5%
Alicante	0,2%	23,2%	900	0,45%
Elche	2,3%	36,0%	831	2,3%
Cartagena	-6,3%	20,4%	918	-8,3%
Castellón	-5,3%	33,9%	676	-7,0%
Torrevieja	4,9%	15,7%	1.220	4,5%
Orihuela	4,2%	4,1%	1.437	6,2%
Torrent	-3,1%	16,9%	780	7,4%
Gandía	-0,7%	6,0%	754	-2,1%
Levante	2,1%	20,1%	1.005	1,4%

Hot spots C. Valenciana y Murcia (por CC. PP.)

CC. PP.	Zona	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)
46013	Quatre Carreres (Valencia)	22,3%	27,3%
46002	Ciutat Vella (Valencia)	21,1%	42,0%
46112	Rocafort (Valencia)	19,2%	20,0%
46129	Alboraya	13,6%	26,9%
03599	Altea	12,4%	28,0%
03311	Orihuela	12,3%	36,7%
03204	Elche	10,9%	22,6%
03188	Torrevieja	9,6%	29,6%
30740	San Pedro del Pinatar	7,7%	23,3%
03710	Calpe	6,8%	16,2%
30010	Murcia (Ronda Sur)	6,6%	1,5%

(1) Índice de liquidez calculado en base a la evolución de precios y de transacciones, el tamaño del municipio al que pertenece dicho C. P. y al stock inmobiliario a la venta respecto a las ventas del municipio (rotación). "A" son los CC. PP. de mayor liquidez y "E" son aquellos con muy baja liquidez.  
(2) Variación de precio y de ventas observada en 2016 (frente a 2015), según datos del Consejo General del Notariado de ventas a particulares, en 759 códigos postales de la Comunidad Valenciana y Murcia.  
(3) Información de Solvia Price Index Database a partir de un Spider que captura testigos únicos (a partir de un algoritmo de duplicación) de venta y alquiler de los principales portales inmobiliarios de España (Idealista, Fotocasa, Pisos.com, Yaencontre, Servihabitat, Haya, Altamira...).



**En Andalucía destaca la fuerte demanda de residencial de obra nueva, especialmente en las ciudades de Sevilla, Málaga y Córdoba. La Costa del Sol continúa con su alto dinamismo, especialmente en las zonas de Mijas-Costa y Marbella.**

**Sevilla**  
El mercado en Sevilla capital inició la recuperación en 2014, por lo que ha quedado liquidada una importante cuota del stock de las entidades financieras. La promoción de obra nueva se está reiniciando, fundamentalmente en zonas *prime* o con un perfil de cliente medio-alto. Esta evolución positiva está afectando tanto a los precios de alquiler como de venta. A parte de la capital, algunos municipios, como Dos Hermanas y Alcalá de Guadaíra, y toda la zona de la corona de Aljarafe ya empiezan a notar la reactivación del sector. Por contra, los municipios situados al norte de la provincia siguen estancados.

**Málaga – Costa del Sol**  
Málaga es la provincia con mayor demanda en la zona de Andalucía oriental, con un fuerte componente de demanda no residente. La Costa del Sol muestra un claro dinamismo, especialmente en las zonas de Mijas-Costa,

Marbella y en parte también en Estepona. El comprador no residente es fundamentalmente británico y escandinavo, y el producto estrella son las viviendas plurifamiliares de dos dormitorios situados en las proximidades de campos de golf; el precio se incrementa en función de la cercanía al mar.

Son numerosas las promociones de vivienda nueva en la zona occidental de la Costa del Sol, con un notable aumento de las transacciones de solares residenciales, impulsados por fondos de inversión con promotoras nacionales como *partners*. En cuanto a Málaga capital, los precios de la vivienda de segunda mano no han experimentado un repunte significativo. Sin embargo, la demanda de obra nueva en zonas de expansión como Teatinos, Parque Litoral y Pacífico muestra una curva de precios en claro ascenso.

**Córdoba**  
El mercado inmobiliario en Córdoba capital muestra

una clara recuperación. El número de transacciones aumenta de forma sostenida, tanto en liquidación de *stock* de entidades financieras como en segunda mano y obra nueva sobre plano. Córdoba posee bolsas de suelo muy bien localizado en las zonas norte y oeste, con una alta demanda de residencial con zonas verdes y equipamiento deportivo y lúdico. La demanda requiere inevitablemente de obra nueva, por lo que se prevén 2-3 años de actividad al alza en la obra nueva. Respecto a los precios, la tendencia es alcista, pero de forma moderada.

**Cádiz**  
Las zonas más interesantes en Cádiz se encuentran en la línea costera entre Sotogrande y San Roque, que mantienen una alta demanda de clientes de perfil medio y medio-alto, tanto no residentes (ingleses, franceses, holandeses y rusos) como residentes (fundamentalmente del centro y norte de España). Este

mercado está claramente centrado en la segunda residencia. Aunque los precios mejoran ligeramente, todavía no redundan en el inicio de promociones de obra nueva ante el elevado *stock* existente.

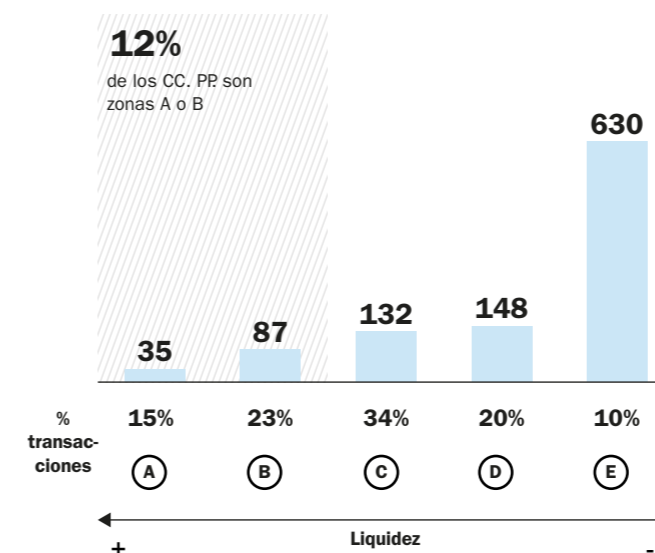
**Granada**  
Es destacable la demanda en Granada capital, con ritmos de comercialización correctos, si bien continúa existiendo un importante *stock* de producto de entidades financieras, especialmente en las localidades del cinturón.

**Almería**  
En Almería, el *stock* de segunda mano es todavía abundante y continúa produciéndose un significativo descenso de los precios, especialmente en la zona del litoral de Poniente.

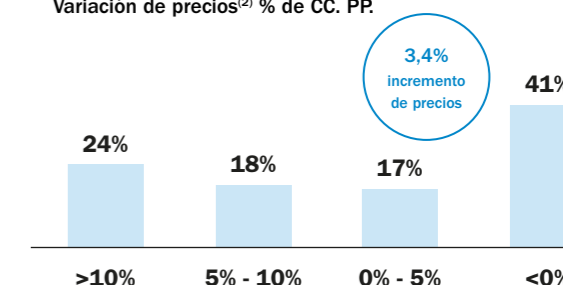
**Jaén y Huelva**  
En Jaén y Huelva, no se detecta aún una recuperación clara del sector inmobiliario.

Andalucía presenta un incremento medio de precios del 3,4%

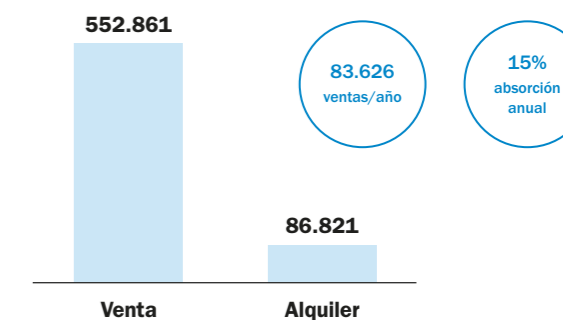
Liquidez<sup>(1)</sup> Andalucía # CC. PP.



Variación de precios<sup>(2)</sup> % de CC. PP.



Stock de vivienda en el mercado<sup>(3)</sup> Uds



**ANÁLISIS DE TOP 10 MUNICIPIOS Y HOT SPOTS ANDALUCÍA** por municipios y CC. PP.

**Análisis top 10 municipios**

Municipio	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)	Precio (€/m <sup>2</sup> )	Forecast var. precio 2017 (%)
Sevilla	4,5%	9,9%	1.293	-2,8%
Málaga	8,2%	23,7%	1.259	2,2%
Córdoba	1,4%	22,3%	1.059	-1,4%
Granada	0,1%	21,9%	1.088	-4,9%
Jerez	-1,2%	23,9%	815	-5,0%
Almería	0,3%	39,4%	912	-2,4%
Huelva	-0,7%	9,6%	843	-1,4%
Marbella	8,0%	6,1%	1.959	2,9%
Dos Hermanas	8,8%	14,6%	992	-0,9%
Cádiz	1,5%	17,7%	1.592	4,3%
<b>Andalucía</b>	<b>3,4%</b>	<b>21,5%</b>	<b>1.126</b>	<b>1,7%</b>

**Hot spots Andalucía (por CC. PP.)**

CC. PP.	Zona	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)
29008	<b>La Merced (Málaga)</b>	<b>34,6%</b>	<b>35,9%</b>
41018	<b>Nervión (Sevilla)</b>	<b>21,9%</b>	<b>3,8%</b>
29689	<b>Estepona</b>	<b>16,7%</b>	<b>3,3%</b>
29660	<b>Marbella</b>	<b>16,4%</b>	<b>4,9%</b>
29005	<b>Pza. Arriola (Málaga)</b>	<b>14,5%</b>	<b>21,2%</b>
29003	<b>Regio (Málaga)</b>	<b>14,2%</b>	<b>4,0%</b>
41004	<b>San Bernardo (Sevilla)</b>	<b>11,0%</b>	<b>4,1%</b>
11009	<b>Av. Ana de Viya (Cádiz)</b>	<b>8,5%</b>	<b>3,4%</b>
29740	<b>Vélez-Málaga</b>	<b>8,2%</b>	<b>21,0%</b>
29011	<b>Palma-Palmilla (Málaga)</b>	<b>7,4%</b>	<b>18,8%</b>
41008	<b>Santa Clara (Sevilla)</b>	<b>7,2%</b>	<b>21,8%</b>

(1) Índice de liquidez calculado en base a la evolución de precios y de transacciones, el tamaño del municipio al que pertenece dicho C. P. y al stock inmobiliario a la venta respecto a las ventas del municipio (rotación). "A" son los CC. PP. de mayor liquidez y "E" son aquellos con muy baja liquidez.  
 (2) Variación de precio y de ventas observada en 2016 (frente a 2015), según datos del Consejo General del Notariado de ventas a particulares, en 1.032 códigos postales de Andalucía.  
 (3) Información de Solvia Price Index Database a partir de un Spider que captura testigos únicos (a partir de un algoritmo de duplicación) de venta y alquiler de los principales portales inmobiliarios de España (Idealista, Fotocasa, Pisos.com, Yaencontre, Servihabitat, Haya, Altamira...).

# Canarias y Baleares

**En Palma de Mallorca, la fuerte demanda internacional, junto con el auge del alquiler vacacional, ha generado sobre el comprador nacional una cierta “urgencia” compradora, debido a la escalada de precios y a una limitada oferta de alquiler disponible. Por su parte, el mercado canario muestra una clara recuperación, así como una incipiente reactivación de la obra nueva, especialmente en Las Palmas de Gran Canaria.**

## Baleares

En Baleares, destaca el notable incremento de la inversión en la compra de solares residenciales por parte de promotores locales, realizada fundamentalmente mediante fondos propios en los últimos 18-24 meses. Estas compras se han efectuado a precios razonables y anticipan una clara recuperación.

En el casco antiguo de Palma, la fuerte demanda internacional, junto a la escasez de producto, ha situado los precios en niveles superiores a 5.000-6.000 €/m<sup>2</sup>, e incluso, comienzan a realizarse operaciones de compra, rehabilitación y venta que llegan a alcanzar los 10.000 €/m<sup>2</sup>. Esta fuerte presión sobre el casco antiguo y la zona de Santa Catalina se está trasladando a barrios colindantes como Son Armadams.

La fuerte demanda internacional, junto con el repunte del alquiler vacacional, ha generado sobre el comprador nacional un efecto de “urgencia” compradora, ante

la escalada de precios y la limitada oferta de alquiler, que está presionando al alza las rentas. En general, las viviendas en Palma se alquilan a los pocos días, generando incluso listas de espera de inquilinos.

Esta situación ha provocado que aquellos que disponen de ahorros y/o de acceso a financiación estén comprando, provocando un notable aumento de las transacciones de vivienda, especialmente de segunda mano.

A nivel de obra nueva, la oferta en Palma es todavía escasa, si bien los nuevos desarrollos se están comercializando sobre plano sin problemas, con precios al alza. Estas promociones se sitúan en zonas residenciales cercanas al centro, y predomina el comprador local de primera residencia.

Se están desarrollando algunas promociones de vivienda de obra nueva en el casco antiguo (pza. Santa Catalina), a precios por encima de los

5.000 €/m<sup>2</sup>, cuyo comprador es fundamentalmente el cliente internacional (suecos, ingleses y alemanes). En algún caso se están produciendo compras por parte de locales con el fin de “revender” al cliente internacional, debido a las expectativas de crecimiento de precio que está generando el mercado.

Los principales problemas para el desarrollo de la promoción de obra nueva en este mercado son: un acceso todavía limitado a financiación bancaria y el retraso en la concesión de licencias por parte de la administración.

Ibiza es un microclima, ya que no se vio tan afectada por la crisis inmobiliaria. Este mercado se encuentra en auge, si bien existe un importante problema en el alquiler vacacional, que presiona de forma muy importante los precios del mercado de alquiler y reduce el stock residencial disponible.

## Canarias

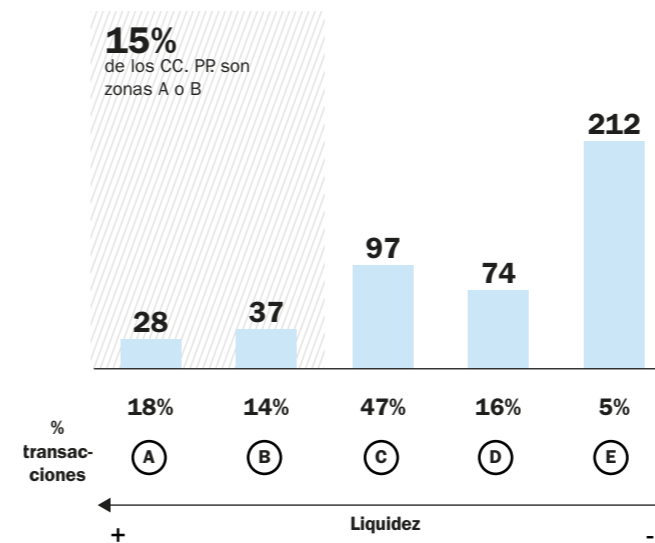
El mercado de Canarias muestra una clara recuperación, tanto en número de transacciones como en la reactivación de la promoción de nueva vivienda.

La ciudad de Las Palmas requiere inevitablemente de obra nueva, por lo que se prevén 2-3 años de actividad promotora al alza, fundamentalmente en las zonas de Puerto-Canteras y en la parte alta de la ciudad. Respecto a los precios, la tendencia es alcista, aunque de forma leve.

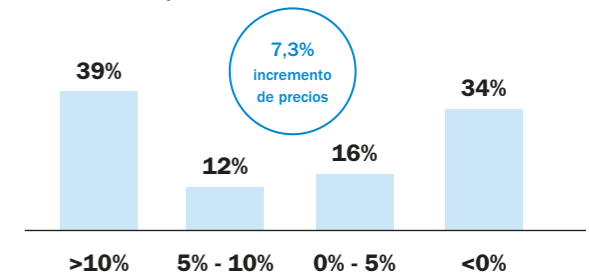
Por su parte, Tenerife, aunque tiene suelos muy bien situados en el sur y en la parte alta de la capital, la demanda local todavía no presenta fundamentales claros de reactivación para el mercado de obra nueva, si bien la demanda de extranjeros e inversores podría generar una incipiente reactivación.

85 códigos postales presentan una liquidez alta o muy alta

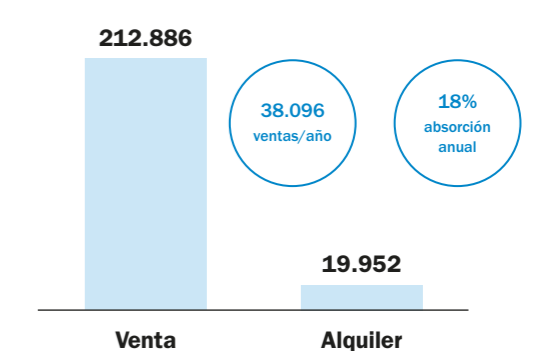
Liquidez<sup>(1)</sup> en las Islas # CC. PP.



Variación de precios<sup>(2)</sup> % de CC. PP.



Stock de vivienda en el mercado<sup>(3)</sup> Uds



**ANÁLISIS DE TOP 10 MUNICIPIOS Y HOT SPOTS EN LAS ISLAS** por municipios y CC. PP.

**Análisis top 10 municipios**

Municipio	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)	Precio (€/m <sup>2</sup> )	Forecast var. precio 2017 (%)
Palma	10,9%	31,5%	1.757	6,6%
Manacor	-3,8%	67,3%	1.082	0,2%
Ibiza	12,7%	4,8%	2.689	9,2%
Calvià	-0,5%	22,4%	2.764	0,7%
Sta. Cruz Tenerife	-2,1%	77,0%	1.013	-1,6%
Las Palmas	4,8%	30,9%	1.187	4,3%
Telde	3,4%	25,3%	923	-1,0%
San Cristóbal	1,2%	51,2%	870	8,5%
Arona	6,4%	22,2%	1.288	10,7%
Santa Lucía de T.	14,9%	25,5%	753	13,4%
<b>Islas</b>	<b>6,5%</b>	<b>29,8%</b>	<b>1.604</b>	<b>7,3%</b>

**Hot spots Islas (por CC. PP.)**

CC. PP.	Zona	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)
07184	Calvià	20,0%	8,5%
07108	Sòller	29,6%	3,0%
07002	Centre-Mercat (Palma)	21,4%	10%
35003	Av. De Canarias (Las Palmas)	15,0%	18,5%
07871	Formentera	14,8%	10,0%
07850	Santa Eulalia des Rius	14,1%	40,0%
07800	Ibiza	12,7%	4,8%
07001	La Seu (Palma)	9,6%	8,3%
38678	Adeje	8,5%	45,9%
35107	San Bartolomé	5,2%	37,3%
35010	Zona CC Arenas (Las Palmas)	3,6%	7,9%

(1) Índice de liquidez calculado en base a la evolución de precios y de transacciones, el tamaño del municipio al que pertenece dicho C. P. y al stock inmobiliario a la venta respecto a las ventas del municipio (rotación). "A" son los CC. PP. de mayor liquidez y "E" son aquellos con muy baja liquidez.  
(2) Variación de precio y de ventas observada en 2016 (frente a 2015), según datos del Consejo General del Notariado de ventas a particulares, en 448 códigos postales de Baleares y Canarias.  
(3) Información de Solvia Price Index Database a partir de un Spider que captura testigos únicos (a partir de un algoritmo de duplicación) de venta y alquiler de los principales portales inmobiliarios de España (Idealista, Fotocasa, Pisos.com, Yaencontre, Servihabitat, Haya, Altamira...).

# País Vasco, Galicia, Aragón, Asturias y resto del interior de España

El País Vasco se consolida como uno de los principales focos para la promoción de vivienda nueva. Es destacable el fuerte dinamismo en las capitales de provincia (A Coruña, Pamplona y/o Zaragoza). En el resto, continúa la digestión del stock existente, y las pobres perspectivas demográficas y de creación de hogares no ayudan a la recuperación.

## País Vasco

En el País Vasco, tanto en Vizcaya como en Guipúzcoa, el mercado residencial se encuentra en fase expansiva, con los promotores locales en búsqueda de suelos para nuevos desarrollos, debido a la buena marcha de las ventas en las promociones en curso. Durante los últimos años el modelo predominante ha sido el de las cooperativas de vivienda, si bien actualmente los promotores están mostrando una fuerte actividad. Los principales players en este mercado son Amenabar, Grupo Eibar, Grupo Eslora, Moyua, Ugaren, Neinor y el gestor de cooperativas Arrasate. El mercado de compraventas de segunda mano entre particulares se ha reactivado en volumen y precio, fundamentalmente en las mejores zonas de ambas capitales.

Por su parte, en Álava el mercado no acaba de recuperarse del exceso de oferta existente y la distorsión que se generó por producción de VPO. Aun así, se empieza a percibir un

interés de los promotores privados en nuevos desarrollos de vivienda libre.

## Rioja

En la Rioja, la recuperación se está produciendo en Logroño y su entorno, con los promotores locales desarrollando promociones de tamaño mediano y pequeño.

La venta de segunda mano se está reactivando, una vez se ha absorbido una parte importante del stock en manos de las entidades financieras.

## Navarra

En el mercado de Navarra hay que diferenciar Pamplona y su comarca del resto de la provincia. En Pamplona el número de nuevas promociones es importante, mientras que en el mercado de segunda mano se aprecia un repunte en el número de operaciones. En el resto de la provincia todavía no se vislumbra recuperación en el mercado.

## Galicia

En Galicia, el mercado en la ciudad de A Coruña muestra

un alto dinamismo, con varias promociones en marcha junto a la playa de Riaza a precios de hasta 3.000 €/m<sup>2</sup>. En Vigo y Pontevedra el mercado está poco activo; en el primer caso, por la suspensión del PGOM y en el segundo, por ser la provincia gallega menos dinámica y más castigada por la crisis.

## Aragón

Respecto a Aragón, destaca la recuperación en transacciones en Zaragoza, aunque todavía sin aumentos de precio consolidados. Se desarrollan proyectos en zonas puntuales de la capital, si bien sigue existiendo una gran bolsa de suelo en la zona de Arcosur.

Por su parte, la demanda en Teruel es prácticamente nula, mientras que en Huesca continúa la absorción del stock bancario.

## Asturias

En Asturias, Gijón es la ciudad con mayor demanda y donde los precios se encuentran en ligero ascenso, mientras que

el mercado en Oviedo y Avilés se encuentra más paralizado.

## Extremadura

El mercado inmobiliario en Extremadura sigue estancado, centrado en absorber el stock en manos de las EE. FF. La obra nueva es prácticamente inexistente en este mercado.

## Castilla la Mancha

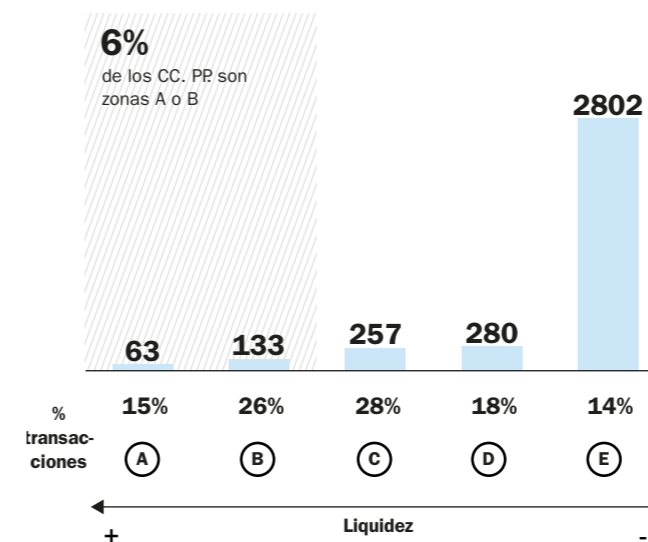
En el mercado de Castilla-la-Mancha, el precio comienza a estabilizarse, tras caer un 51,8% respecto a máximos. Las provincias que presentan una mayor liquidez son Toledo y Ciudad Real, e incluso presentan tímidos incrementos de precio. Guadalajara y Cuenca también tuvieron una evolución positiva en 2016, mientras que en Albacete continúa el ajuste en precios.

## Castilla y León

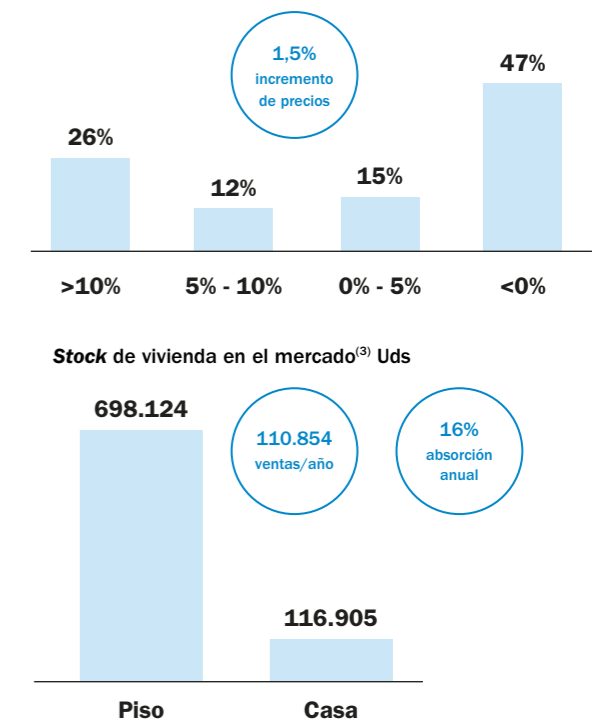
Castilla-León continúa con un estancamiento en los precios, si bien la demanda registra un cierto crecimiento, y en general continúa la digestión del stock existente.

Tan solo un 6% de los CCPP presentan una liquidez alta

Liquidez<sup>(1)</sup> zonas Centro y Norte # CC. PP.



Variación de precios<sup>(2)</sup> % de CC. PP.



ANÁLISIS DE TOP 10 MUNICIPIOS Y HOT SPOTS ZONAS CENTRO Y NORTE por municipios y CC. PP.

Análisis top 10 municipios

Municipio	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)	Precio (€/m <sup>2</sup> )	Forecast var. precio 2017 (%)
Zaragoza	1,0%	4,3%	1.171	2,4%
Bilbao	3,4%	14,3%	2.410	-2,6%
Valladolid	3,6%	19,8%	1.070	-5,9%
Vigo	0,8%	27,9%	1.285	-5,4%
Gijón	0,8%	21,2%	1.313	-4,1%
A Coruña	5,4%	12,8%	1.477	0,7%
Vitoria	-1,6%	20,1%	1.661	-0,3%
Oviedo	0,7%	26,1%	1.138	-4,1%
Pamplona	5,2%	8,6%	1.598	2,1%
San Sebastián	6,3%	17,4%	3.519	0,5%
Centro y Norte	1,5%	24,8%	1.312	-1,2%

Hot spots zonas Centro y Norte (por CC. PP.)

CCPP	Zona	var. precio <sup>(2)</sup> (%)	var. ventas <sup>(2)</sup> (%)
20007	La Concha (San Sebastián)	33,9%	5,0%
47001	Pza. Mayor (Valladolid)	17,9%	47,1%
31004	Calle de Amaya (Pamplona)	17,4%	10,2%
15001	Pza. María Pita (A Coruña)	14,6%	27,8%
26003	Av. Jorge Vigón (Logroño)	14,1%	12,6%
36208	Bouzas (Vigo)	13,7%	5,6%
50006	Centro (Zaragoza)	12,4%	21,8%
39003	Pza. Porticada (Santander)	11,5%	17,6%
48007	Uribarri (Bilbao)	11,4%	7,2%
20018	Anoeta (San Sebastián)	8,8%	35,5%
33203	Av. el Molinón (Gijón)	7,5%	1,8%

(1) Índice de liquidez calculado en base a la evolución de precios y de transacciones, el tamaño del municipio al que pertenece dicho C. P. y al stock inmobiliario a la venta respecto a las ventas del municipio (rotación). "A" son los CC. PP. de mayor liquidez y "E" son aquellos con muy baja liquidez.  
(2) Variación de precio y de ventas observada en 2016 (frente a 2015), según datos del Consejo General del Notariado de ventas a particulares, en 3.535 códigos postales de las provincias de Albacete, Álava, Asturias, Ávila, Badajoz, Vizcaya, Burgos, Cáceres, Cantabria, Ciudad Real, A Coruña, Cuenca, Guadalajara, Guipúzcoa, Huesca, León, Lugo, Navarra, Ourense, Palencia, Pontevedra, La Rioja, Salamanca, Segovia, Soria, Teruel, Toledo, Valladolid, Zamora y Zaragoza  
(3) Información de Solvia Price Index Database a partir de un Spider que captura testigos únicos (a partir de un algoritmo de duplicación) de venta y alquiler de los principales portales inmobiliarios de España (Idealista, Fotocasa, Pisos.com, Yaencontre, Servihabitat, Haya, Altamira...).

**Solvia**