

MARKET OUTLOOK 2019

BANUS PROPERTY 

Tras haber alcanzado niveles muy altos de venta entre 2015 y el primer semestre de 2018, la demanda en el mercado inmobiliario de la Costa del Sol ha experimentado una bajada en el ritmo de ventas, después de que en 2014 hubiese iniciado un período importante de recuperación de la crisis económica previa que llegaría a su punto álgido en 2017-18. El crecimiento se ralentizó a partir del segundo semestre de 2018 y esta tendencia ha continuado hasta 2019, lo que se traduce en que el mercado se encuentra en una nueva etapa de evolución progresiva desde la crisis, posterior recuperación y fuerte crecimiento hacia un nivel de expansión más bajo pero continuado que estamos viviendo actualmente.

En este análisis de 2019 examinamos las razones del último giro que ha sufrido el sector en nuestra zona, en el que pasamos de un desarrollo rápido a un ritmo de crecimiento más lento e intentamos explicar las perspectivas a medio y largo plazo para el sector inmobiliario de la zona.

PRINCIPALES INFLUENCIADORES DEL MERCADO

Lo primero que se piensa con respecto a la ralentización de las economías y los distintos sectores económicos europeos, como el mercado inmobiliario de la Costa del Sol, es en el Brexit o la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Es cierto que tras el referéndum de Junio de 2016 se produjo en nuestro mercado una reacción inmediata, especialmente entre los compradores británicos, que les situó en la senda del Brexit, paralizando drásticamente la compra de viviendas en nuestra zona, pero la rapidez con la que el mercado se recuperó en 2017 y 2018 fue igualmente notable y, de hecho, se registró a posteriori de las fechas del referéndum un fuerte crecimiento hasta el segundo semestre del 2018.

Durante gran parte del período transcurrido desde el referéndum, resulta sorprendente que el Brexit haya tenido poco impacto en nuestro mercado. Sin embargo, actualmente, con la fecha límite fijada más próxima y la falta de claridad sobre el tema, la incertidumbre está produciendo una especie de parálisis en la que compradores, inversores e incluso turistas están posponiendo sus tomas de decisiones, esperando para ver qué pasa. Habrá un impacto después de la fecha límite prevista, es evidente, pero pensamos que lo peor del efecto Brexit en la Costa del Sol lo estamos viviendo en estos días, dónde la incertidumbre se está traduciendo en un periodo de estancamiento, principalmente del mercado británico.

Dicho esto, nuestro mercado está ahora más diversificado que nunca y los compradores escandinavos y belgas son los que están tomando el relevo de los británicos en lo que a liderazgo del mercado se refiere. Por su parte se está produciendo un regreso paulatino del comprador ruso, al tiempo que familias jóvenes de clase media-alta procedentes de Marruecos y de Oriente Medio se están convirtiendo en una fuente importante de clientes, si bien es cierto que su demanda está muy concentrada principalmente en áreas como la Milla de Oro y Puerto Banús.

OFERTA, DEMANDA Y PRECIOS

Otra explicación de la aparente ralentización de la demanda en los últimos meses se encuentra en la dinámica entre los tres elementos clásicos de oferta, demanda y precios. En los años posteriores a la crisis económica mundial hubo un período durante el que prácticamente no se construyeron propiedades nuevas en la Costa del Sol. En 2010/2011, compradores, pequeños inversores y fondos de inversión extranjeros, impulsados sobre todo por las oportunidades de negocio, se quedaron con viviendas inacabadas y embargadas, pero la falta de viviendas de nueva construcción entre 2008 y 2014 no tardaría en afectar al mercado.

En 2013-14, comenzó a cambiar de manera generalizada el perfil de comprador en la zona, pasando de inversores y "cazadores de gangas" seducidos por los precios del momento, a compradores procedentes mayoritariamente de Escandinavia y centro Europa, demandando villas y apartamentos más modernos que respondieran a los nuevos estilos arquitectónicos y contasen con las comodidades técnicas del momento. Lo que sucedería en esas fechas, comenzaría como un goteo que, desde entonces, ha desembocado en una nueva fase de crecimiento caracterizada por propiedades de nueva construcción, modernas, de geometría rectangular y de color blanco. Las primeras promociones fueron absorbidas por un mercado ansioso por este tipo de propiedades, tendencia que continuaría así hasta el comienzo de una desaceleración en el ritmo de ventas a mediados del año pasado.

Uno de los motivos reside en la ralentización natural de unos niveles de demanda insostenibles a largo plazo, el deseo de una mayor variedad de

estilos y tipos de propiedades y, sobre todo, en la interacción de la sobreoferta de estos apartamentos y villas de gama media/alta, además del hecho de que los precios han subido demasiado rápido para promotores y compradores por igual. Prueba de ello es que algunos promotores privados así como fondos de inversión empiezan a cuestionarse el desarrollo de nuevos proyectos en suelo de su propiedad situados en zonas poco consolidadas y por tanto menos demandadas, planteándose en algunos casos salirse del mercado y recoger los frutos de proyectos ya ejecutados y vendidos entre 2015 y 2018. En definitiva, hay demasiada oferta de nueva construcción del mismo tipo, principalmente en la zona oeste de Puerto Banus (Benahavis-Estepona), que corren el riesgo de encarecerse de manera excesiva como para poder mantener unos niveles de demanda elevados y sostenibles, principalmente por el aumento de los precios de suelo urbano finalista y de los costes de construcción para los promotores, quienes ven sus márgenes amenazados en medio de una escasez general de mano de obra cualificada.

Los mejores suelos, promociones de obra nueva y precios se vieron al principio de la recuperación y ahora es cada vez más difícil encontrar una opción razonable a un precio adecuado. En un mercado en el que la demanda del comprador final es real y está pensada para vivir cierto estilo de vida, que no es especulativa ni se basa en la inversión, los ritmos de ventas se están viendo ralentizado por unos precios por metro cuadrado excesivamente elevados en el último año, así como la sobreoferta de una tipología de propiedades que seducen por su tipología pero no siempre por su ubicación, en muchos casos, alejada de zonas de servicios o de playa.

INDICADORES DE MERCADO

Fuente: Ministerio de Fomento

El precio medio de los apartamentos de nueva construcción y arquitectura contemporánea en las zonas de primera línea de playa de Estepona oscila entre los 6.000€ y los 10.000€/m², o alrededor de los 2.500 €/m² en el caso de apartamentos nuevos en zonas de golf del oeste de Estepona. Al este de la ciudad, en áreas próximas a servicios como la Nueva Milla de Oro, los precios oscilan entre los 3.000€ y los 3.500€/m². Las villas de nueva construcción en las zonas de golf de Estepona cuestan entre 3.000€ y €5.000/m², estando la mayor parte de esta oferta concentrada en las urbanizaciones del este de Estepona como Los Flamings Golf, El Paraíso Golf, La Alquería y Atalaya.

En comparación, el rango de precios para promociones de villas nuevas en áreas consolidadas alrededor de Puerto Banús se encuentra entre los 5.000€ y los 10.000€/m², principalmente en la zona de Nueva Andalucía. No hay promociones de nueva construcción de apartamentos en Puerto Banus, pero en su zona de influencia, (Nueva Andalucía), los precios de los pocos proyectos en el mercado oscilan entre los 3.500€/m² – 4.500€/m²

TOTAL DE TRANSACCIONES INMOBILIARIAS POR MUNICIPIO

	2017				2018			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4*
ESTEPONA	905	603	561	608	601	678	623	613
MÁLAGA	1.694	1.963	1.497	1.876	1.886	2.317	1.646	1.827
MARBELLA	963	1.201	974	1.141	1.043	1.221	911	902

TRANSACCIONES DE OBRA NUEVA POR MUNICIPIO

	2017				2018			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4*
ESTEPONA	20	85	51	72	47	56	98	100
MÁLAGA	137	168	127	167	237	248	124	225
MARBELLA	51	61	58	72	32	44	58	60

NOTA

Las cifras detalladas en la parte izquierda reflejan las operaciones de compra venta inscritas en el registro de la propiedad en 2018 y no los contratos privados de nuevas promociones, que aparecerán en las estadísticas de 2019/2020.

TRANSACCIONES DE REVENTA POR MUNICIPIO

	2017				2018			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4*
ESTEPONA	885	518	510	536	554	622	525	513
MÁLAGA	1.557	1.797	1.370	1.709	1.649	2.069	1.522	1.602
MARBELLA	912	1.140	916	1.069	1.011	1.177	853	842

*Cifras provisionales no confirmadas del cuarto trimestre

PUERTO BANÚS

Puerto Banús es un submercado muy específico del sector inmobiliario de Marbella, con una clientela propia y bien definida, compuesta por personas que desean estar cerca de este emblema turístico, con su puerto deportivo, tiendas, restaurantes y clubes de playa. Aunque la procedencia de los compradores es muy variada, principalmente provienen del centro y norte de España, Oriente Medio, Marruecos, Rusia y centro y norte de Europa.

En lo que a la oferta se refiere, la falta de suelo urbano en Puerto Banús y las limitaciones derivadas de la problemática del PGOU de Marbella hacen que éste sea un mercado ya consolidado y especializado en la reventa de apartamentos y áticos. En Nueva Andalucía, que se encuentra dentro de la zona de influencia de Puerto Banús, se ha invertido considerablemente en la reforma, modernización, y redecoración de propiedades antiguas pero muy bien ubicadas, y esto ha supuesto un incremento de oferta de nuevas propiedades en el mercado, que ofrecen las tipologías y diseños vanguardistas de estilo contemporáneo que el mercado demanda, principalmente de villas donde el comprador busca ubicar su vivienda permanente. La falta de suelo disponible por un lado y la demanda de villas modernas con precios que oscilan entre 1.5M € hasta 6M €, ha atraído a inversores especializados en la compra, reforma y decoración de villas de lujo de estilo contemporáneo. Estas propiedades, ubicadas en zonas estratégicas de Nueva Andalucía, con vistas al golf y el mar, se venden a muy buen ritmo y la demanda generalizada de esta ubicación en concreto sigue siendo fuerte.

Por el contrario, algunas de las urbanizaciones de Puerto Banús playa en las que somos especialistas, Playas del Duque, Las Gaviotas, Andalucía del Mar, Medina Garden o El Embrujo, es mayoritariamente un mercado de vivienda vacacional, con una oferta muy limitada y una demanda sostenida de apartamentos y áticos. Los precios más altos por metro cuadrado que se piden aquí en comparación con otras zonas de la costa - debido a una demanda que supera la oferta - estimulan un mercado de reventa sólido que, sin embargo, no deja mucho margen para inversores o promotores especialista en reforma y decoración de viviendas. Aquí, son mayoritariamente los propietarios existentes o los nuevos compradores, quien están modernizando y redecorando sus viviendas, tanto para su propio disfrute o con la intención de alquilarlas y obtener una buena rentabilidad.

Es importante señalar que puede haber una gran variación de precios por m² no sólo entre las diferentes urbanizaciones de Puerto Banús, sino incluso dentro de ellas mismas. Así los complejos más exclusivos y mejor situados, alcanzan los precios más altos, al igual que los apartamentos y áticos mejor ubicados dentro de cada complejo.

Las vistas al mar, jardín o calle, el estado de conservación y el tamaño del inmueble, son los 3 principales variables a tener en cuenta para fijar un precio razonable que el mercado acepte. Hay que tener muy presente que en el mercado actual, se puede vender siempre y cuando al comprador se le ofrezca una buena relación calidad-precio, de lo contrario, como ocurre en algunos casos, las viviendas pueden permanecer en el mercado durante un largo periodo de tiempo, en algunos casos, años.

INDICADORES DE MERCADO PARA LA REVENTA DE PROPIEDADES EN PUERTO BANÚS EN 2018

RESIDENCIALES	PROPIEDADES EN EL MERCADO	PROPIEDADES VENDIDAS EL AÑO PASADO	PRECIO POR M2
EDIF. MÁLAGA (PLAYAS DEL DUQUE)	8	5	5.300€ - 6.270€
CASAS CADIZ (PLAYAS DEL DUQUE)	6	3	3.000€ - 3.500€
GRANADA-CORDOBA (PLAYAS DEL DUQUE)	9	6	2.600€ - 5.000€
EDIF. SEVILLA (PLAYAS DEL DUQUE)	10	5	4.000€ - 10.000€
EDIF. GAVIOTAS	6	4	3.500€ - 4.600€
MEDINA GARDENS	10	5	2.700€ - 4.900€
ANDALUCIA DEL MAR	16	12	2.500€ - 7.700€
EMBRUJO PLAYA	6	4	2.150€ - 2.480€
EMBRUJO BANUS	12	3	2.600€ - 2.800€

Tabla 1

Hay una amplia variedad de precios por m² en las urbanizaciones de Puerto Banús que dependen del complejo, la ubicación, vistas, características y estado de conservación. Unas buenas vistas al mar, pueden añadir hasta un 30%-40% al valor del inmueble.

PERSPECTIVAS DEL MERCADO

Los motivos que están ralentizando el mercado desde el verano de 2018, especialmente en zonas nuevas que aún no están consolidadas, responden a cuestiones externas de índole político-económica, al incremento de los precios, a la limitación de número de consumidores que buscan comprar una vivienda para uso y disfrute y a una posible sobreoferta de apartamentos y villas de gama media-alta en viviendas de obra nueva. Pese a ello, los factores positivos del mercado son el estilo y calidad de vida incuestionable que ofrece la zona, referencia de oferta de golf en Europa, la seguridad, la oferta de calidad en sanidad y educación privada así como un mercado floreciente y muy potente de alquileres vacacionales y de larga temporada; como resultado de ello, en nuestra opinión, la demanda de viviendas en el Triángulo de Oro (Marbella, Estepona, Benahavís) seguirá pisando fuerte aunque de manera más moderada.

Necesitamos una mayor diversificación de la oferta de inmuebles en cuanto a estilo, concepto y detalle, y también promotores lo suficientemente valientes como para embarcarse en el verdadero lujo, un lujo que viene definido por el espacio, la calidad de los

materiales y la atención al detalle. Y es que los proyectos de lujo, como Emare, situado en primera línea de playa entre Estepona y Puerto Banús, han funcionado muy bien al ofrecer en el mercado una opción muy distinta de apartamentos modernos y espaciosos, muy exclusivos, para personas que quieren disfrutar del lujo y espacio de una villa en un apartamento o ático. Un nicho de mercado como este demuestra que hay, en todo caso, una escasez de viviendas de este segmento y que la calidad se vende incluso si es a precios muy elevados.

Tal y como se viene observando en los últimos meses, lo que el mercado necesita en general es que la subida de precios se modere para que ello no suponga un obstáculo para las ventas. Si nos centramos en la calidad y la creatividad de nuestra oferta y en una buena relación calidad-precio, los compradores de toda Europa y del mundo seguirán buscando ese estilo de vida tan especial que ofrece esta región. De no ser así, los ciclos ascendentes y descendentes que se han vivido en el pasado podrían repetirse en los próximos años.



EN CONCLUSIÓN

No estamos ante ninguna crisis sino que, más bien, asistimos a una corrección del mercado que respeta las leyes de la oferta y la demanda y que, por ello, tiene repercusiones en un ajuste de precios que en algunos casos, es muy necesario, pues han crecido con excesiva rapidez en los últimos años. Esto afecta especialmente al valor del suelo, lo cual ha limitado el potencial de inversión, pero además a los costes de construcción y, en última instancia, a los precios de venta de las propiedades. La ralentización de proyectos de nueva construcción en venta y de la subida de los precios resultará beneficiosa a largo plazo.

Por otro lado, es especialmente importante tener en consideración, que los propietarios de viviendas ya existentes, construidas hace años y de estilo y prestaciones diferentes a las demandadas hoy día, no tomen como referencia a la hora de poner en venta sus propiedades, el precio de las villas o apartamentos de nueva construcción, sino que lo ajusten y tomen como referencias los precios de viviendas vendidas recientemente con similares características y ubicación.

Estas son las condiciones del mercado en este momento - si su propiedad tiene una buena ubicación, le realiza un buen mantenimiento, tiene buenas vistas y es fácil de actualizar y modernizar, su precio de venta puede estar no excesivamente lejos del de una vivienda de nueva construcción y estilo contemporáneo, pero si por el contrario, su propiedad tiene una ubicación alejada de la zona de playa y servicios más solicitados y no dispone de buenas vistas, debe reflejarse incuestionablemente en el precio de venta. Recuerde que este no es un mercado ni de compradores ni de vendedores, sino un mercado bastante equilibrado donde lo que motiva al comprador final no es la especulación sino un estilo de vida concreto. Si se tiene en cuenta todos estos factores y aspectos y su propiedad sale al mercado en un precio real de mercado, el comprador responderá.

JESÚS GARCÍA

Jesús García es agente inmobiliario experto en la venta de propiedades de lujo en Estepona y Puerto Banús. Tiene más de 17 años de experiencia ayudando con éxito a sus clientes con un modelo de trabajo basado en un servicio de alta calidad al propietario, representando sus intereses y con un acompañamiento exclusivo dado el reducido número de propiedades que trabaja al mismo tiempo.



Es especialista en la gestión y asesoramiento de inversiones, segunda mano, obra nueva, suelo y fincas rústicas en la zona.

Lidera un equipo joven altamente cualificado y comprometido con los valores de la empresa para dar la máxima calidad de servicio a los clientes.

Es miembro de la MLS Agora-Costal del Sol.

Apasionado de su profesión, dedica su tiempo libre a la familia y amigos, y a pasear por la playa y la montaña.

BANUS PROPERTY
MARBELLA

Tel: +34 951 307 567 • **Mail:** info@banusproperty.com • **Web:** www.banusproperty.com
Local 1, Ground floor B · Casa Granada, Avda. Playas del Duque, Puerto Banús, Málaga (Spain)