



DIANA MORALES PROPERTIES

Exclusive Affiliate of
CHRISTIE'S
GREAT ESTATES®

INFORME INMOBILIARIO MARBELLA 2010

“En medio de la charla confusa y muchas veces contradictoria sobre la recesión, las aflicciones del sector inmobiliario, los tipos de interés, los tipos de cambio, la recuperación, los precios a la baja y aquellos segmentos que parecen mantenerse, puede ser difícil hacerse una idea clara de la situación actual - aún menos predecir las tendencias del mercado inmobiliario a corto y mediano plazo.

En este informe, analizamos brevemente la mecánica de los mercados inmobiliarios y los acontecimientos que conducen a una recesión con el fin de entender la situación actual y dónde nos encontramos con respecto al próximo ciclo. Como suele suceder en épocas como la presente, hay muchas buenas oportunidades pero por encima de todo este es el momento para los compradores sensatos y bien informados.”

Diana Morales





Informe del Mercado Inmobiliario de Marbella 2010

TRAS UNA BRUSCA CAÍDA EN 2008 Y 2009, PARECE QUE EL MERCADO INMOBILIARIO NO SÓLO DE ESPAÑA, SINO DE GRAN PARTE DE EUROPA, HA TOCADO FONDO.

El sector ha llegado a su nivel más bajo: el punto en el que la producción y los precios se estabilizan y no se registran nuevas caídas. Normalmente, éste sería el momento en el que empezásemos a mirar hacia el futuro para encontrar las primeras señales de recuperación. Pero en las circunstancias actuales la situación no es tan clara como parece.

La naturaleza de los mercados inmobiliarios

Como uno de los mayores impulsores e indicadores de una economía, el sector de la vivienda es cíclico. Está influenciado por las condiciones económicas y financieras y al mismo tiempo tiene influencia sobre la economía y los mercados monetarios en su conjunto. Trabajar en ciclos supone que haya momentos de crecimiento periódico en los que suben la demanda y los precios y, por lo tanto, hay un aumento de actividad y de inversión en el sector inmobiliario. Cuando el crecimiento de la economía se frena, hay una reacción retardada y el mercado inmobiliario se calma gradualmente: en ese momento los precios se corrigen a sí mismos y la construcción y la venta de propiedades se ralentizan, a veces de forma repentina.

Es un ciclo natural y regenerativo en sí mismo, que alimenta tanto a la inversión como al crecimiento de capital a través de la propiedad inmobiliaria. Es un reflejo del mecanismo de la economía en su conjunto, aunque tradicionalmente el ladrillo y el suelo otorguen más seguridad y solidez que las acciones, los bonos y otras formas de canalizar nuestros ahorros. El problema aumenta cuando, como en la bolsa, el sector inmobiliario se sobrecarga y se convierte en algo especulativo.

En términos sencillos, esto quiere decir que el mercado, que se compone de constructoras, promotoras, agentes inmobiliarios, ayuntamientos, inversores y compradores, se vuelve codicioso y arroja por la ventana las prácticas tradicionales y el sentido común. En un mercado como éste, la (sobre)producción es impulsada por la especulación inmobiliaria, con constructoras que esperan poder vender cada vez mayores volúmenes a mayor precio. Muchos de los compradores lo hacen con la idea de generar beneficios a corto plazo y, en este caso, el sentido del mercado pasa de ser el adquirir una vivienda por necesidad o deseo a utilizar los bienes inmuebles como una fuente pródiga de dinero fácil. El problema es que esto no es sostenible.

Entender la recesión y la recuperación

Entender los errores te ayuda a analizar la situación presente y prever lo que va a ocurrir después. Naturalmente, hay muchos factores complejos que afectan a un sector como puede ser el inmobiliario y que lo impulsan en direcciones diferentes. Pero, la mayoría de las veces, los principios básicos son bastante simples:

La avaricia y la sobreproducción en el sector inmobiliario (en España sobre todo), ha provocado que éste se cargara sobre sus espaldas 1,3 millones de propiedades sin vender*. La oferta se aceleró inicialmente para alcanzar la fuerte demanda, pero no se ajustó cuando empezó a sobrepasar la demanda (real). Lo que es más, impulsados por el aumento de los precios de la construcción y las propiedades, sin mencionar sus propios beneficios, muchos promotores empezaron a ser descuidados, construyendo casas de mala calidad y en ubicaciones arriesgadas. El proceso de dar salida a todo ese excedente de viviendas, gran parte del volumen construido en la última época, va a llevar años. Un mal presagio para el sector de la construcción en España.

Es una cuestión de ‘pan para hoy y hambre para mañana’. La recesión es normalmente un fenómeno cíclico, pero su alcance es resultado directo de los excesos del pasado reciente. A pesar de ello, esta imagen sombría no se extiende a todos los segmentos del mercado inmobiliario, ni siquiera a toda España.



Diferentes pronósticos para diferentes segmentos y regiones

1) Casas de gama baja en las Costas

Este segmento, que se compone de apartamentos y viviendas unifamiliares que bordean las distintas “Costas” españolas, ha sido el epicentro de la frenética construcción de los últimos años, y por lo tanto, el que más ha sufrido. Es dentro de esta categoría inmobiliaria donde se encuentra la mayoría de los excedentes, no sólo sin venta sino sin demanda. En términos reales, esto implica muchos miles de propiedades mal construidas y en ubicaciones sin atractivo, en muchos casos acumulaciones de hormigón en batería que profanan el territorio.

Uno puede preguntarse cómo puede ser que las autoridades locales de la Costa Blanca, Costa de Almería y Costa del Sol hayan permitido que esto suceda. Y la verdad es que desde que la burbuja inmobiliaria explotara, ésta se ha convertido en toda una cuestión académica. Si esta plaga del paisaje y este mal uso de los recursos nos sirve como lección de cara al futuro, por lo menos habrá servido para algo, aunque errores

como éste tienen el hábito de repetirse.

Con el sector prácticamente paralizado, con las ventas estancadas y un enorme stock sin demanda, del que nos tenemos que deshacer, los precios han empezado a caer rápidamente, en algunos casos de manera dramática. Es aquí donde se encuentran las viviendas que se publicitan como “Urge Vender” y los consiguiente “chollos” o buenas oportunidades, entre las que no son inusuales descuentos de hasta el 50% o más. Existen asimismo algunos promotores y dueños privados que están dispuestos a esperar hasta que el mercado se recupere, lo que podría llevar cinco años o más.

2) Primera vivienda o residencia habitual

El otro segmento que mantenía la industria de la construcción y la economía nacional era el tradicional de la primera vivienda o residencia habitual. En su mayor parte enfocado en el suministro de pisos y casas para ciudades en expansión, como Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza y Sevilla, por mencionar algunas, este sector se basa en la primera vivienda, no en una casa para vacaciones de lujo. Difiere de los demás en el hecho de que atiende predominantemente al mercado local y por ello, está estrechamente relacionado con la economía del país.

Como en otras partes de Europa y Norteamérica, la crisis financiera también ha tenido un inmediato y poderoso impacto en esta parte del sector inmobiliario de España, con exceso de oferta, recesión económica y temporal congelación de las hipotecas, lo que ha causado una acentuada espiral descendente. Aún así, y a pesar de que la economía española sea una de las últimas de Europa de las que se espera que salga de este crecimiento negativo, las previsiones para el mercado de la primera vivienda son considerablemente mejores que las del primer segmento que hemos descrito.



Mientras España parece volver a la senda de crecimiento -los bancos han retomado la concesión de préstamos y la vida vuelve a su curso natural-, este mercado se recuperará gradualmente -sin las cicatrices ni las grandes pérdidas en el valor que afectarán al mercado de la segunda vivienda-. Actualmente, los precios en los pueblos y ciudades de España han caído entre un 10 y un 30%, y mientras en este sector también existe una considerable cantidad de excedentes sin vender, la demanda renacerá de manera lenta pero gradual, y por pura necesidad, en los próximos dos años.



3) Vivienda de lujo

En realidad, cambiar la palabra 'lujo' por 'calidad' es más adecuado, porque incluso a principios de 2009, cuando la crisis internacional se estaba manifestando con toda su fuerza, el interés por la vivienda de calidad en buenas localizaciones permaneció al alza. Está bien documentado el hecho de que ambos, el segmento más pobre y el más rico de la sociedad, estén menos afectados por una crisis financiera que el de la clase media, que utiliza los créditos como una herramienta para seguir subiendo en el escalafón durante periodos de prosperidad y crecimiento.

Con la recesión económica y la caída de la concesión de préstamos, eran aquellos con liquidez quienes iban a beneficiarse mientras las condiciones cambiaban de un mercado de vendedores a un mercado de compradores. Inicialmente, era en su mayoría este grupo de personas el que continuó comprando en mercados como el de Marbella, buscando y encontrando viviendas de lujo en localizaciones de calidad. Paulatinamente, mientras los precios del segmento de lujo empezaron a caer (o mejor, corregirse), las posibilidades de encontrar valor por el dinero y por las inversiones comenzaron a manifestarse en el mercado y esto, a la vez, añadió otro tipo de demanda para la vivienda de calidad.

Este panorama depende, además, de la situación individual del vendedor. Aquellos que necesiten vender harán descuentos de hasta un 30%, incluso por debajo del valor de las casas. Otros no necesitan rebajar el precio para nada. En su conjunto, los precios en esta porción del mercado han caído entre un 10 y un 20%, permitiendo a los compradores con liquidez encontrar las mejores propiedades de la zona de Marbella a precios que no se habían visto desde hacía cinco años. Ya que este mercado está tocando fondo y ha comenzado una recuperación gradual, los próximos dos años van a ser el momento óptimo de comprar

para todos aquellos que tengan liquidez y acceso a créditos, que están también lentamente regresando al mercado.

Todo esto se suma al aterrizaje suave de un mercado que destaca por su calidad y que demuestra que una buena ubicación como Marbella está intrínsecamente relacionada con la demanda de viviendas de alta gama. No deberíamos sobreestimar el clima, el estilo de vida y la belleza natural de Marbella en estas páginas, aunque es exactamente esa mezcla de ingredientes la que la hace única en Europa y le da su atractivo permanente.

Lo que no se vende

Una combinación de exceso de oferta y una demanda escasa ha llevado a que los precios del segmento de la segunda vivienda caigan, a veces de manera dramática. Las perspectivas para las viviendas de poca calidad y alta densidad, y en ubicaciones poco atractivas o con urbanización incompleta, son particularmente sombrías. La demanda de este tipo de propiedad va a permanecer a la baja por mucho tiempo.

Análisis:

No recomendado para usuarios finales, aunque sea con altas reducciones, ni tampoco para inversores a corto plazo. Recuerda: nadie da duros por pesetas. A pesar de ello, tienes que tener en cuenta que las propiedades con un gran descuento resultan inversiones atractivas a largo plazo. Utilizando la liquidez o los créditos, los inversores están comprando bloques o promociones enteras.

La clave está en tu poder de regatear y tu capacidad para sentarte y esperar. Al fin y al cabo, el mercado inmobiliario siempre se corrige cuando las economías vuelven a crecer, y el suelo, no lo olvidemos, es un recurso finito.



Las propiedades de rango medio más atractivas son mejores, pero su precio no se ha rebajado tanto. Tómalo tu tiempo. Busca todo lo que puedas y empezarás a encontrar algunas ofertas muy buenas. En este caso el tiempo está de lado del inversor y también del usuario final, pero no esperes recibir beneficios inmediatos.

Lo que se vende

Las propiedades que ofrecen un buen valor: valor monetario o capitalización, calidad en la construcción, diseño e instalaciones y buenas localizaciones. Ésta es la razón por la que Marbella ha mantenido su atractivo y por la que los precios se han ajustado ellos mismos para volverse interesantes para los compradores, sin causar inquietud en el mercado. La mayoría de los compradores actuales utilizan su propio capital, a pesar de que los bancos estén comenzando a conceder préstamos de nuevo.

Análisis:

A pesar de que las ventas en el área de Marbella se estén recuperando, particularmente en el segmento medio-alto, éste sigue siendo un mercado para el comprador, en el que aquellos que quieren comprar pueden esperar el tiempo que necesiten y seleccionar las mejores propiedades en las mejores ubicaciones.

Los precios han vuelto al nivel pre-2006, los vendedores serios están más dispuestos y ahora es posible encontrar verdaderas ofertas. Esta situación ha provocado que vuelvan algunos compradores interesados en invertir en el mercado, aunque ahora sólo compran de manera selectiva y a medio-largo plazo. De este modo pueden esperar recibir excelentes beneficios por su inversión.

Algunas de las mejores ofertas ya han desaparecido mientras el mercado está cambiando de rumbo lentamente y ha

comenzado su viaje hacia la recuperación y el crecimiento. En los próximos dos años van a surgir oportunidades excelentes para comprar viviendas de buena calidad y a precios nunca vistos.

Consejos: Busca propiedades bien construidas y bien cuidadas en zonas ya establecidas. Evita el comprar en urbanizaciones que no están terminadas o de baja ocupación, ya que su nivel de mantenimiento y servicios va a carecer de la masa crítica adecuada. Por ello es importante tener los ojos bien abiertos para ver el nivel de mantenimiento de los jardines, las calles y las inmediaciones de la urbanización.

No compres cerca de un proyecto inacabado o que esté en construcción. Con una oferta tan amplia de casas de calidad en excelentes localizaciones, no hace falta comprometer el valor y hacer concesiones.

Realidad Vs. Percepción

Como la mayoría de los mercados cíclicos, el mercado inmobiliario se mueve en tres direcciones: hacia arriba, hacia abajo y de manera horizontal. La mayoría de la gente cree equivocadamente que el mejor momento para comprar una propiedad es cuando el mercado está al alza. Mientras que esto puede ser bueno para las inversiones a corto plazo que entran y salen del mercado en movimientos rápidos, ésta no es la forma en la que la mayoría de nosotros compramos propiedades, ni la manera en que deberíamos hacerlo.

El hecho es que en el momento en el que la gente corriente se da cuenta de que existe un boom inmobiliario, el boom ya está en proceso y los precios ya han subido considerablemente. Los inversores más astutos, incluso quienes

compran una primera vivienda o como una inversión a largo plazo, prefieren entrar en el mercado en una fase anterior, cuando los precios son más bajos, la oferta es más amplia, las condiciones de compra son mejores y la potencial ganancia de capital a largo plazo está en su momento álgido. Ahí es donde estamos ahora mismo, en un momento en el que los precios han tocado fondo, los tipos de interés han llegado a su nivel más bajo y la oferta inmobiliaria favorece al comprador inteligente.

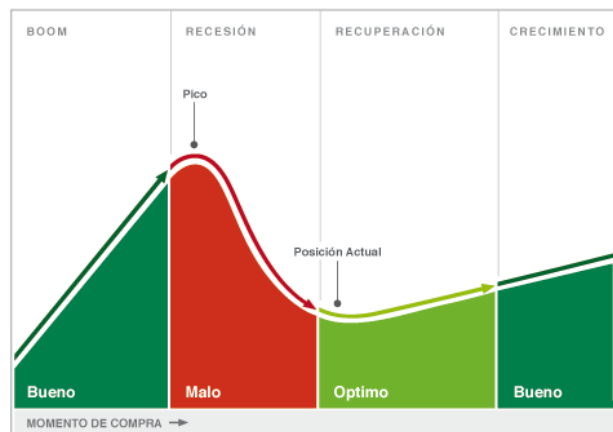
Ésta es la razón de que actualmente se siga comprando en Marbella. Muchos de los compradores no son nuevos en la zona, pues la conocen muy bien tras años de visitar la ciudad. Algunos han vivido en Marbella antes, con lo que conocen muy bien el mercado inmobiliario local, su estilo de vida, los alrededores y el tipo de propiedad que se puede conseguir. Compradores como estos vuelven con un conocimiento fundado y están actualmente en la posición perfecta para sacar beneficios. Los prudentes y sensatos que son nuevos en la zona también pueden aprovechar al máximo las condiciones existentes en este momento.

Financiación

Se ha comentado que el hecho de que la Libra esté por debajo del Euro sea un factor que influye en el precio de las propiedades en el extranjero en relación a los compradores británicos. Que Gran Bretaña tenga un alto déficit público ha presionado a la Libra, pero una situación similar en algunos países de la Zona Euro ha causado que baje el Euro. El resultado ha sido que ha disminuido la diferencia entre el Euro y la Libra. En realidad, ambas monedas han bajado en relación al Dólar.

Otro factor que reduce el impacto del menor valor de la Libra para compradores externos a la Zona Euro son los tipos de interés. Actualmente, está en un mínimo histórico. El 31 de marzo de 2010, por ejemplo, el tipo de interés de Euribor

CICLOS DEL MERCADO INMOBILIARIO



a un mes, se situó en un 0,397% y la tasa a tres meses a un 0,634%. Ya que la mayoría de los bancos están prestando a Euribor +1% o incluso menos, se pueden encontrar hipotecas o renegociarlas, a intereses tan bajos como el 1,5% ó el 2,5% anual.

Además, mientras los bancos comienzan de nuevo a conceder créditos, la competencia entre ellos actúa como una ventaja para el comprador. Igualmente, el área está bien nutrida de agentes hipotecarios profesionales que actúan en nombre de los compradores para asegurar los mejores intereses y condiciones. Entre el nivel de los precios y tipos de interés, las condiciones actuales proporcionan el momento ideal para comprar propiedades, aunque los bancos sean mucho más cautos que en el pasado reciente y sólo presten dinero a aquellos que puedan devolverlo con garantías.

Factores externos

Una gran proporción de las propiedades no vendidas de las que ya hemos hablado anteriormente han caído en manos de los bancos, ya que los promotores y los compradores no han podido cumplir sus obligaciones financieras. El embargo ha llegado a ser la única opción. A los bancos no les entusiasma esta situación y en muchos casos han intentado evitarla buscando medidas menos drásticas como la conversión a préstamos en los que, de momento, sólo se van saldando los intereses. A pesar de ello, ahora mismo están en posesión de cientos de miles de propiedades no vendidas cuyo valor teórico es difícil de convertir en liquidez.

Al menos en un futuro próximo. El problema es que muchas de estas propiedades fueron construidas y tasadas durante la última fase del boom inmobiliario. Si los bancos fueran a venderlas con su actual valor de mercado, se encontrarían con pérdidas enormes y por eso han tenido que conformarse acumulándolas y sacándolas a la venta en pequeños volúmenes a grupos de inversores, o por subasta.

A pesar de ello, en última instancia los bancos van a tener que deshacerse de muchas de esas propiedades y las expectativas son que no van a poder esperar a que el mercado se recupere completamente. Es probable que tengan que liberar las propiedades a precios reducidos y que lo hagan por fases. Si las circunstancias fuerzan a los bancos a inundar el mercado de propiedades con grandes descuentos, estos crearán un efecto negativo en los precios inmobiliarios generales, pero también atraerán de nuevo al mercado a un gran número de compradores (tanto inversores como usuarios finales) y reactivarán el sector inmobiliario en su totalidad.

En un escenario como éste, en el que el volumen de ventas regresa al mercado a costa de precios muy reducidos, el impacto en el mercado de lujo sería limitado. Ya que la gran parte del stock que se encuentra actualmente en manos de los bancos pertenece al sector de viviendas de baja categoría, el efecto en el mercado de lujo como el de Marbella sufrirá una mínima bajada de precios, a su vez equilibrada por un ligero incremento de compradores. En otras palabras, las perspectivas para el sector medio-alto del mercado inmobiliario son sólidas.



PGOU – Plan de Ordenación Urbana

Tras años de polémica e incertidumbre respecto lo que es o no es posible en términos de planificación, ordenación y construcción, el Ayuntamiento de Marbella aprobó el PGOU el 24 de marzo de 2010. Se pretende que constituya el proyecto base de la planificación y ordenación urbana para los próximos años, lo que jugaría un papel importante para evitar los errores de planificación y exceso de construcción del pasado reciente.

Un problema es que, hasta cierto punto, el PGOU ha dividido la opinión pública: algunos creen que no es suficientemente pragmático, mientras que otros piensan que no es lo bastante claro y que no hace lo suficiente para sanar los males creados en el pasado y reconstruir tanto la imagen de Marbella, como la confianza en sus estructuras municipales y legales. No obstante, la ratificación del plan supone que Marbella ya actúa con una guía de planificación firme y que la mayoría está de acuerdo en que es, sin duda, una mejora de la situación que ha vivido durante la última década.

Aquellos promotores inmobiliarios y propietarios que no estén protegidos por el plan tendrán la posibilidad de recurrir en los tribunales; para el resto, el plan por lo menos clarifica los términos de lo que es y no es legal y el cómo proceder de aquí en adelante. Como resultado, las inversiones ya pueden empezar a fluir más libremente sabiendo que ya hay reglas claras que rigen la partida. En cuanto a su propia planificación urbana, el nuevo PGOU plasma los deseos de avanzar e invertir en la calidad y en las oportunidades de la infraestructura de la región con unos, según se dice, 234 millones de euros destinados sólo a nuevas y mejores carreteras.

El Gobierno Central realizará su papel mejorando y manteniendo las instalaciones, mientras que entre los proyectos medioambientales se incluyen nuevos pantanos, plantas de tratamiento de aguas, sistemas para la defensa ante inundaciones, conservación de playas y la creación de nuevos parques y zonas de ocio.

Factores locales

Unidos a los factores externos y a los de planificación, se encuentran los factores locales que pueden influenciar el valor y el atractivo de las propiedades en una zona como la de Marbella. Situada en el corazón de la Costa del Sol, el pueblo ha mantenido su atractivo y su belleza -relativamente intachable tras años de construcción-, su glamorosa reputación y el estándar de su oferta de instalaciones y servicios.

Lo que sí ha cambiado en Marbella desde la última recesión en inicios de los noventa, es que ahora tiene una sólida población estable, que se compone de jubilados locales y extranjeros y de una población profesional cosmopolita que trabaja tanto local como internacionalmente, que compra y vive en Marbella y que envía sus hijos a colegios de la ciudad. Juntos forman el núcleo de una población que reside en Marbella todo el año al que se le suman los turistas, visitantes ricos y dueños de segundas viviendas. Estos últimos visitan la ciudad “ad hoc” en cualquier etapa del año dependiendo de sus preferencias, es decir, el golf, la serenidad de los meses invernales o el sol y la escena social del verano.

Hoy en día, Marbella cuenta con una estructura altamente cualificada que contempla institutos, colegios, tiendas de moda, restaurantes, zonas de ocio e instalaciones deportivas, además de una animada escena social, servicios profesio-



nales y sistemas modernos de comunicación. Estos últimos han sido el foco de la inversión más reciente, como han sido la autopista, las conexiones de alta velocidad en ferrocarril entre Málaga y Madrid o una nueva y ultramoderna terminal del Aeropuerto Internacional de Málaga.



Esta nueva terminal incrementa considerablemente la capacidad y la eficiencia del aeropuerto, mientras que el próximo paso de esta inversión en el futuro de la región abarca enlaces ferroviarios que comuniquen las ciudades costeras con el centro de Málaga y el embellecimiento de la capital, en la actualidad un popular destino cultural y turístico. En conjunto, todas estas acciones se combinan para generar confianza en el futuro de una región cuyo soleado estilo de vida, su accesibilidad y sus instalaciones de primera clase continúan manteniéndola entre las regiones más deseadas de Europa.

Sobre los Autores

DIANA MORALES, PRESIDENTA DE DM PROPERTIES



Con 32 años de experiencia en el sector inmobiliario Diana Morales dirige la empresa que lleva su nombre y representa varias prestigiosas redes y asociaciones inmobiliarias internacionales. Diana ha sido una observadora atenta de los cambios que se han producido en Marbella y en España en los últimos 20 años y sobre todo en el sector inmobiliario de la Costa del Sol. También, a través de sus

numerosos contactos profesionales comparte habitualmente experiencias y conocimientos con inmobiliarias de otros países. Habiendo viajado y residido en otros lugares, Diana no deja de creer que Marbella es uno de los mejores lugares para vivir y que su futuro es prometedor.

MICHEL CRUZ

Miguel Cruz es escritor y redactor con estudios de economía y "marketing". Desde hace 10 años reside en Marbella donde dirige su empresa de marketing y publicidad Mani-festo Design. Michel -al igual que Diana- ha sido testigo de las fluctuaciones del mercado inmobiliario pasando de la recesión al boom y de vuelta a la recesión. Cree que este es el comienzo de una recuperación gradual pero sobre todo para aquello que es auténtica calidad!



DIANA MORALES PROPERTIES

DURANTE MÁS DE DOS DÉCADAS, DIANA MORALES PROPERTIES HA SIDO CONSIDERADA UNA DE LAS MÁS REPUTADAS AGENCIAS INMOBILIARIAS EN MARBELLA Y LA COSTA DEL SOL.

Avda Ricardo Soriano 72 B1 - 29600 Marbella, Malaga, Spain

Tel: +34 952 765 138 - Fax: +34 952 771 871

www.dmproperties.com - info@dmproperties.com

CHRISTIE'S
GREAT ESTATES

EREN
EUROPEAN
REAL ESTATE
NETWORK


LEADING
REAL ESTATE
COMPANIES
of THE WORLD

LPA 
LEADING PROPERTY AGENTS OF SPAIN

LUXURY
PORTFOLIO™
FINE PROPERTY COLLECTION


SYNTHESIS
RESORT LINK



DIANA MORALES PROPERTIES

INFORME INMOBILIARIO
M A R B E L L A 2010