



INFORME DEL MERCADO INMOBILIARIO
DE MARBELLA 2019

Diana Morales Properties | Knight Frank Informe del Mercado Inmobiliario de Marbella 2019

Después de un lustro de crecimiento sostenido, hay ciertos factores a considerar en el futuro inmediato. Hablamos de ciertas noticias que pueden presagiar un cambio de ciclo, las posibles consecuencias del Brexit, o incluso vaivenes propios de origen local, que nos obligan a levantar el pie del acelerador para hacer una lectura precisa de las condiciones actuales del mercado.



Mirando hacia adelante: ¿Qué nos espera en el corto plazo?

Las estadísticas muestran el 2018 como otro año más del periodo que comenzó -al menos en el área de Marbella y alrededores- en el 2013. El mercado tocó fondo en el año 2012 y comenzó su recuperación gradual en el 2013, con un pronunciado aceleramiento a partir del 2015 en el que destacó la fuerte demanda de villas y apartamentos de nueva construcción y estilo moderno.

El interés de los clientes, que en principio se centró en las atractivas ofertas disponibles tras la crisis, prontamente dio paso a una demanda de propiedades de nueva construcción con lo último en tecnología y confort, tendencia que se expandió a otras zonas de la Costa del Sol, Madrid, Barcelona y luego Valencia. En estas ciudades, al igual que en Mallorca o Ibiza, la caída de precios no ha sido tan significativa como en otros sitios de España, donde el azote de la crisis golpeó con más fuerza, ocasionando graves consecuencias.

En un país del tamaño de España y con mercados tan diversos, hay algunas regiones en las que recién ahora se empiezan a notar los signos de recuperación, del mismo modo que otras regiones están en su momento más "álvido". En España, las ventas crecieron un 11,3% en el 2018 respecto del año anterior, mientras que en Andalucía el crecimiento fue del 13,8% y en la provincia de Málaga del 7,4%.

"...mientras algunas regiones -incluyendo Andalucía- siguen en la curva ascendente, en otras se empieza a notar una desaceleración del crecimiento."

Esto confirma que mientras algunas regiones -incluyendo Andalucía- siguen en la curva ascendente, en otras se empieza a notar una desaceleración del crecimiento. La actividad del sector ha mermado en el segundo semestre del 2018; no obstante, las últimas semanas del año reportaron un incremento de la actividad tanto en la Costa del Sol en general como en Marbella en particular. Ambas impulsan gran parte del crecimiento de la provincia de Málaga, cuyo mercado inmobiliario figura continuamente entre los más importantes y dinámicos a nivel nacional.

El mercado en la actualidad

Las ventas en el famoso Triángulo de Oro (Marbella, Estepona y Benahavís) han crecido de forma sostenida desde el 2011, con la excepción de un pequeño parón en el 2016 causado por el referéndum del Brexit en el segundo semestre del año. En el 2017 se produjo un efecto rebote y creció el número de transacciones registradas, viendo el resurgir del mercado británico e internacional, y en el 2018 se han estabilizado las cifras debido a la desaceleración de la segunda mitad del año.

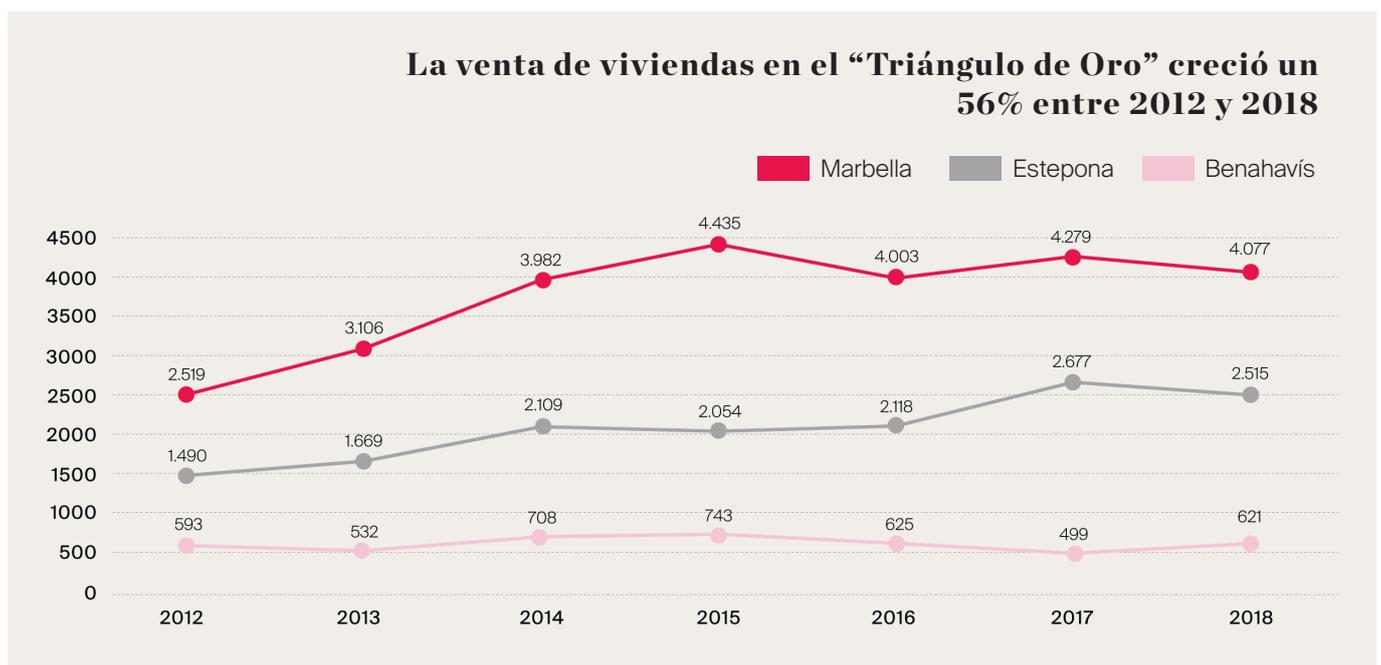
Estabilización del crecimiento

Los agentes inmobiliarios de la región han reseñado un repunte en la actividad a final del 2018, pero en general el mercado muestra signos de estabilización hasta el presente. ¿Qué significa esto? En principio no hay razones para preocuparse siempre que se pueda sostener el nivel actual de actividad, puesto que generalmente tras una desaceleración, ésta suele mermar. De modo que es importante analizar las causas existentes detrás de esta tendencia.

El segmento inmobiliario y el sector del turismo se han combinado para impulsar el crecimiento de la economía española a niveles que oscilaron entre 2,5-3% durante algunos años y hasta hoy, de modo que ha disminuido la tasa de desempleo y la deuda pública se ha reducido gradualmente. Esto nos lleva a ser positivos en cuanto al presente, aunque las previsiones de crecimiento podrían revisarse a la baja debido a la incertidumbre del panorama internacional que de forma indirecta afecta a la economía española.

Se puede considerar a Marbella como ciudad de referencia a nivel nacional debido a que su economía está relacionada en gran medida con el devenir de la salud de la Unión Europea. La demanda sostenida se centra en propiedades de estilo moderno de nueva construcción y, a pesar de que los bancos han vuelto a abrir el grifo del crédito y las tasas están en su mínimo histórico, predominan los compradores que no necesitan hipoteca. Aún así, hemos notado una desaceleración de la demanda, por lo que hay que ser cautos respecto de lo que se avecina.

Gráfico:
Marbella sigue en cabeza



*Cifras del último trimestre de 2018 provisionales
Fuente: Ministerio de Fomento

Los factores en juego

Es tentador apuntar directamente al Brexit y recurrir a los datos macroeconómicos para llegar a una conclusión, pero en este caso iremos más allá y analizaremos en detalle la situación local, es decir, estudiaremos la interacción de los principales factores presentes en nuestro mercado: oferta, demanda, precios, planificación y costos.

Podemos afirmar, sin temor a equivocarnos, que ha habido una “revolución blanca” de propiedades de estilo contemporáneo en la costa desde la reactivación del mercado en el año 2012. Los primeros proyectos se han vendido en tiempo récord, y pronto apreciamos la escasez de oferta respecto a una demanda cada vez más pujante de propiedades con estilo moderno, alta calidad y lo último en tecnología. Sin embargo, todo parece indicar que la oferta no solo ha cubierto la demanda, sino que hay cierto riesgo de que, en efecto, la sobrepase. Esto no es nuevo, puesto que ya lo hemos experimentado con anterioridad y parece confirmado por los datos del Colegio de Arquitectos que muestran un crecimiento sin precedentes en el visado de viviendas en la provincia de Málaga en 2017 y de nuevo en 2018 con un aumento del 57%.

¿Exceso de oferta?

Teniendo en cuenta el pequeño desfase temporal, esto se traduce en un cifra récord de nuevos proyectos en el mercado – aunque son de menor escala que los que se ejecutaron durante los años del boom inmobiliario del 2000 – motivo por el que hay cierta preocupación debido a la escasez de variedad en la oferta. Muchos de estos proyectos son similares en cuanto a diseño, estilo, servicios y precio y por lo tanto parecen enfocados a un mismo tipo de cliente final. Esta circunstancia genera una desaceleración de las ventas como consecuencia del exceso de oferta que se da principalmente en los sectores medio y bajo del mercado, mientras que en el segmento de lujo, en el que las urbanizaciones ofrecen extras en diseño, calidad y servicios, se ha mantenido con solidez el ritmo de ventas. Marbella ofrece un escenario

completamente distinto, ya que en efecto hay una escasez de nuevos proyectos.

Precio y costo

Dejando de lado los factores externos, sigue habiendo una fuerte demanda por el estilo de vida y las propiedades de esta zona, pero el exceso de demanda y la subida de precios están empezando a tener un impacto adverso en el mercado. Los primeros proyectos fueron desarrollados en parcelas adquiridas a precios relativamente bajos y se han vendido sin mayor dificultad. Pero el aumento del precio del suelo y del costo de construcción está disminuyendo el margen de beneficio y poniendo mucha presión a los promotores. La consecuente subida de precio de las propiedades juega un papel negativo en un mercado en el que las mejores parcelas en zonas *prime* ya no están disponibles.



Fuente: DM Properties|Knight Frank

Precios

Las viviendas con precios elevados no suponen un gran atractivo para los compradores, a menos que la economía crezca de forma sustancial año a año. A pesar de que los clientes en busca de propiedades *premium* están dispuestos a pagar un extra por villas o apartamentos de lujo en zonas prime, el reciente aumento de la popularidad de municipios como Manilva, indica que el segmento bajo del mercado sí está pujando con fuerza en zonas más alejadas del triángulo Marbella-Estepona-Benahavís. De modo que, si bien es cierto que el “triángulo” antes mencionado ha iniciado su recuperación tras la crisis con más celeridad, las áreas que lo circundan comienzan también a reclamar su porción de mercado y a estabilizarse como zonas alternativas debido a sus precios más bajos, ya que las viviendas en la zona de Marbella han experimentado una subida media de precios entre un 3 y un 7% en 2018, dependiendo de su tipología y ubicación.

Vivienda nueva vs. segunda mano

El desarrollo de nuevas y modernas promociones -mayormente vendidas sobre plano- fue el impulso que lideró la recuperación del mercado en los últimos años, pero también en donde más aumentó el precio por metro cuadrado. Esto se debió principalmente al incremento de la demanda en este tipo de viviendas, al aumento de los costos de construcción y a la política de precios de los promotores en función del

avance en las distintas fases de construcción. Sin embargo, esto sólo puede sostenerse en el tiempo en un mercado boyante, por lo que algunos compradores están volviendo al mercado de segunda mano, que ofrece una mejor relación superficie/precio y a menudo en zonas más consolidadas. De modo que hemos visto un gran aumento de la actividad en zonas como Nueva Milla de Oro, La Alquería, Flamingos, Atalaya, Nueva Alcántara o La Cala de Mijas, áreas que están en pleno proceso de cimentar su reputación.

Modernizando el stock existente

Además de las escasas reposiciones bancarias que aún ofrece el mercado, sigue habiendo mucho interés en las propiedades de segunda mano para “reformular” debido a que los inversores ven un atractivo potencial en este segmento. Y así continuará mientras los precios y costes de reforma no aumenten de forma exponencial y transformen esta actividad en menos redituable. El éxito de este negocio radica en que los inversores logren transformar estas propiedades, dotándolas de una apariencia renovada y atractiva, para los compradores. De hecho, empieza a notarse cierta fatiga con el estilo “blanco” minimalista, y los clientes parecen estar más abiertos al estilo clásico-contemporáneo siempre que se mantenga un alto nivel de equipamiento e instalaciones modernas y de buena calidad en

Venta de obra nueva vs. segunda mano 2012-2018* por municipios

AÑO	BENAHAVÍS		ESTEPONA		MARBELLA		TOTAL	
	Obra nueva	Segunda mano						
2012	187	406	377	1.113	289	2.230	853	3.749
2013	120	412	524	1.145	187	2.919	831	4.476
2014	46	662	302	1.807	375	3.607	723	6.076
2015	154	589	161	1.893	325	4.110	640	6.592
2016	53	572	215	1.903	138	3.865	406	6.340
2017	24	475	228	2.449	242	4.037	494	6.961
2018*	109	512	301	2.214	194	3.883	604	6.609

*Cifras del último trimestre de 2018 provisionales
Fuente: Ministerio de Fomento

los interiores de la vivienda. Esta tendencia ha propiciado la aparición de empresas que con mucho éxito se dedican a reciclar propiedades de segunda mano, particularmente en las zonas de Marbella, la Milla de Oro, y Nueva Andalucía.

Tendencias

Las nuevas tendencias no solo demandan construcciones modernas, sino que además predomina el auge de espacios abiertos, jacuzzis y piscinas en terrazas, áreas de entretenimiento, sistemas de domótica, conexiones WiFi, seguridad 24 horas y otro tipo de servicios tales como conserjería, spas, piscinas de diseño, zonas verdes o clubes privados para residentes. Cabe mencionar la creciente importancia del cuidado del medio ambiente y la eficiencia energética, que cobran cada vez más relevancia. En cuanto a la estética exterior, se divisa un predominio del estilo mediterráneo, que parece haberle ganado la batalla al estilo de jardines subtropicales, e incluso algunas urbanizaciones incorporan zonas de cultivo orgánico, abogando por una filosofía de bienestar dentro del glamuroso estilo de vida marbellí. Debido a esta nueva concienciación respecto a los materiales sostenibles y la preservación del medio ambiente, se divisa un auge de la construcción "eco-friendly".

Zonas con valor añadido

"Zona" ...es la palabra clave cuando hablamos de propiedades y aunque aún no hemos visto la llegada de las marcas de lujo en el mercado inmobiliario que ya se dejan ver en otras ciudades del mundo (Armani villas, apartamentos Cartier), aquellas propiedades diseñadas por arquitectos estrellas, o las que pueden presumir de ser un producto "Porsche design", son las que generan fascinación entre los clientes. Lo mismo ocurre cuando hablamos de vistas, puesto que aquellas propiedades que presumen de vistas al mar pueden valorarse hasta un 25% más caras respecto de las que carecen de esta cualidad, mientras que las propiedades con vistas al golf al igual que las que llevan el sello de una marca de prestigio, podrían costar un 15% más. El Kempinski Resort en Estepona

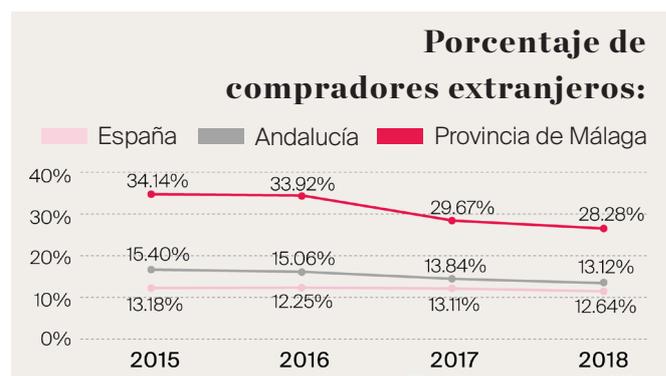
fue el pionero en la zona, con su arribo en 1999, donde también se espera la apertura del Costa del Sol Princess, mientras que Marbella será testigo de la inauguración del Club Med, así como del Four Seasons y W Hotel que además ofrecerán residencias privadas.

Nuevos desarrollos vs áreas consolidadas

En definitiva la escasez de oferta combinada con su ubicación en primera línea de playa y el prestigio tradicional que atesora, hacen de la Milla de Oro el sitio más exclusivo de Marbella, en donde el precio por metro cuadrado puede alcanzar los 20.000 euros. La demanda por estas urbanizaciones "históricas" no se ciñe a la Milla de Oro; zonas como Sierra Blanca, Los Monteros, Nueva Andalucía o Guadalmina Baja mantienen su prestigio a pesar de que el mayor desarrollo se centró en zonas como la Nueva Milla de Oro, Estepona Oeste, Marbella Este o La Cala de Mijas, debido a la disponibilidad de suelo y la celeridad de sus Ayuntamientos en otorgar licencias.

El Triángulo de Oro

Mientras Marbella se encuentra en pleno proceso resolutivo de su Plan General de Ordenación Urbana, Benahavís, Estepona, Ojén y Mijas han dado un paso al frente al absorber gran parte del desarrollo inmobiliario de la Costa del Sol beneficiándose de las inversiones, lo que se ha traducido en un crecimiento sostenido durante los últimos 5 años. Estos municipios han hecho los deberes, y han ofrecido a los promotores y a los clientes un amplio rango de opciones para satisfacer sus necesidades, aunque el presente muestra un enfriamiento paulatino del interés debido al incremento de precios en estas zonas.



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

Factores en juego

Una región como la Costa del Sol, tan dependiente del mercado internacional, no puede ignorar los vaivenes macroeconómicos y políticos del continente, puesto que tienen un rol principal en su devenir. Es de importancia mencionar la situación catalana, que no es de gran beneficio para España en general ni para Cataluña en particular, pero ha desviado algunas inversiones hacia la Costa del Sol, y sobre todo remarcar otro factor positivo para la región: el cambio en la ley de impuestos sobre las sucesiones, una noticia recibida con agrado en Andalucía. Por el contrario, las recientes oscilaciones en la legislación de los alquileres y la ausencia de una reforma fiscal más benévola para los inversores, son dos factores que no han jugado a favor del mercado inmobiliario.

Elecciones y referéndum

Se espera que las elecciones generales tengan un gran impacto en la región. Una reducción de tasas e impuestos, mayor flexibilidad laboral y leyes favorables a la inversión podrían llegar de la mano de un cambio de gobierno, aunque sigue habiendo un tema capital que no conviene ignorar ni podemos restarle importancia: el Brexit. La inesperada decisión de la población británica de separarse de la Unión Europea acontecida en junio del 2016 se reflejó

en un descenso de compradores provenientes del Reino Unido en el segundo semestre del año, aunque se vio compensado por el auge y empuje de los compradores belgas, escandinavos, franceses y árabes. Justo es decir que en el 2017 hubo un efecto rebote y las estadísticas reflejaron la vuelta de los compradores británicos a la Costa del Sol.

En cualquier caso, a medida que pasa el tiempo, el Brexit comienza a palpase como una realidad más tangible y la parálisis asociada a su falta de claridad impacta nuevamente el mercado. En el año 2015 los británicos representaban el 21% del total de compradores extranjeros, comparado con un 15% en 2018. Mientras que continúan siendo la minoría más significativa tanto en España como en Marbella, el Brexit está reduciendo su cuota de mercado en relación con otras nacionalidades y continuará su curva descendente hasta que el divorcio final esté acordado y sea dado a conocer. Hasta entonces, la incertidumbre pasará factura y el mercado británico podría descender desde el primer puesto del ranking de compradores extranjeros, que en su conjunto representaron el 12,64% en España, el 13,12% en Andalucía y el 28,28% en la provincia de Málaga el año pasado.



Fuente: Colegio de Registradores de la Propiedad

Tendencia económica mundial

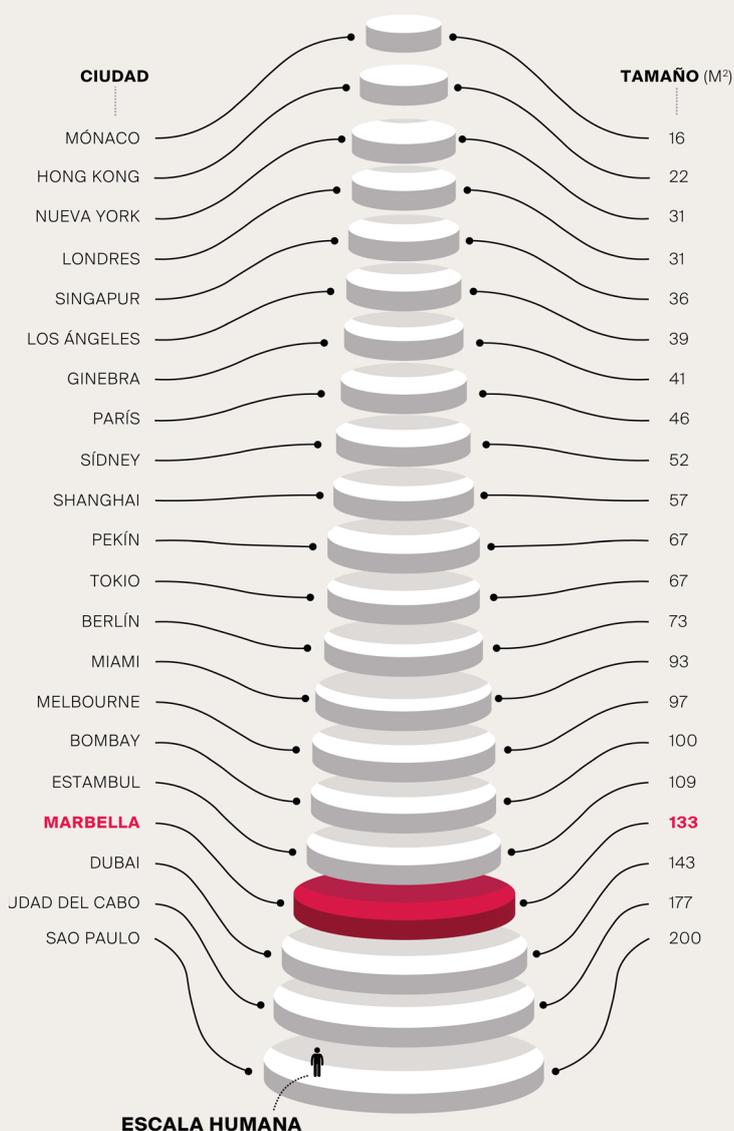
Si tenemos en cuenta que el porcentaje de compradores extranjeros en España -que ha estado creciendo de forma ininterrumpida durante los últimos años- se ha reducido al 13% en el 2018, es lícito aclarar si se debe al crecimiento del mercado doméstico, o a una menor demanda de los clientes internacionales. La respuesta es clara cuando se tiene en cuenta que el número total de compras de vivienda por extranjeros ha subido de 61.000 en 2017 a 65.400 en 2018, lo que indica que en términos absolutos el mercado ha crecido notablemente. Aquellos clientes provenientes de países cuyas economías mantienen un crecimiento sólido tales como Noruega, Suecia, Holanda o Bélgica, siguen considerando la Costa del Sol como un destino asequible, mientras que los británicos se encuentran en la acera opuesta por la debilidad de su moneda. La posibilidad de una desaceleración en la economía global es otro factor a ponderar para explicar el curso del mercado local.

Después de varios años de un crecimiento sólido, la mayoría de las economías han ajustado sus previsiones de crecimiento para el bienio 2019-2020 a cifras por debajo del 2%. Aún no se puede hablar de recesión, aunque algunos países han comenzado a sentir sus efectos, y el sentimiento general es que habrá un enfriamiento de las grandes fortunas en un futuro cercano. Es aún pronto para sacar conclusiones, pero si en efecto el ciclo económico de crecimiento está llegando a su fin, y se avecina una leve desaceleración de la economía, podría traer implicaciones negativas para aquellos promotores y constructores que estén comenzando su actividad ahora.

Aunque Marbella no es un núcleo urbano con alta densidad de población, mantiene un perfil alto en la comparativa por m2.

Valores relativos

¿Cuántos m2 se pueden comprar en zona prime con un millón de dólares en las principales ciudades del mundo?



* Cifras del 4T 2018 al tipo de cambio del 31 dic 2018
 Para Marbella, precio medio de viviendas en zona prime. Excluye primera línea de playa
 Fuentes: Knight Frank Research, Douglas Elliman, Ken Corporation, DM Properties

Cómo responde el mercado

Entonces, ¿cuál es la respuesta del mercado ante esta situación? Si el tiempo promedio que se necesita para vender una propiedad empieza a aumentar, las consecuencias serán diversas y probablemente los promotores no podrán subir los precios a medida que avanza la construcción, e incluso eventualmente tendrán que reducirlos para poder dar salida al stock. Las propiedades más afectadas serán aquellas que tengan más competencia, y las que no estén situadas en zonas de gran demanda, por lo que no esperamos que vaya a haber muchas “oportunidades” en zonas *prime*.

Inversores

El hecho de que algunos fondos americanos y europeos no estén tan activos como en años anteriores en el mercado local, es un indicador de la posible pérdida de confianza de los inversores institucionales en los nuevos proyectos inmobiliarios, puesto que prefieren inversiones menos volátiles que garanticen una rentabilidad más segura. Esto debería conllevar la disminución de los precios del suelo y de los costes de construcción, con la consiguiente moderación de los precios de la vivienda debido a la pérdida de dinamismo del mercado y la resolución del *impasse* producido por el Brexit. Está de más aclarar que aquellas iniciativas

que destaquen bien sea por su ubicación, su arquitectura, o su concepto de lujo, pueden perfectamente alcanzar su objetivo de venta.

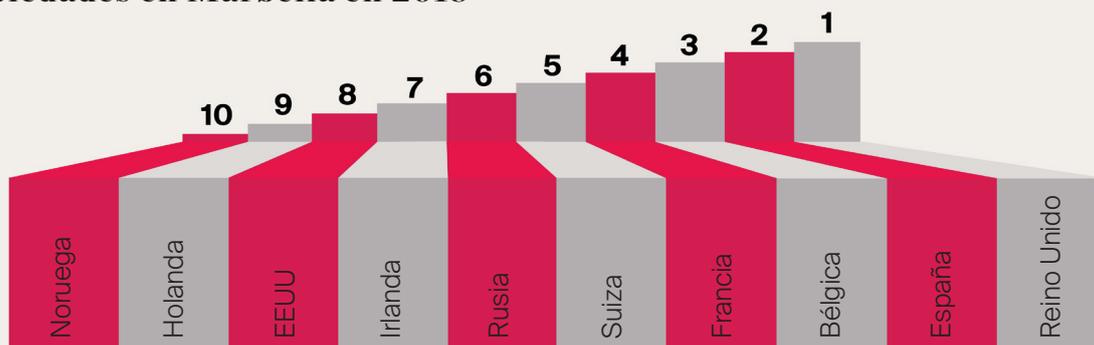
Compradores

El gran éxito de proyectos de alta gama tales como Emare, Epic, Nine Lions, The Edge y The View Marbella que ofrecen las comodidades y espacio de una villa en un apartamento o ático es un claro ejemplo de lo que acabamos de mencionar en el párrafo anterior y prueba genuina de que aquellas promociones orientadas al cliente en busca de lujo y confort en el segmento alto del mercado, resisten mejor las turbulencias que las viviendas enfocadas al mercado medio y bajo. De acuerdo con las estadísticas de nuestra base de datos, los clientes con edades entre los 35-44 años son los más activos en cuanto a la búsqueda de propiedades, seguidos por aquellos que comprenden edades entre los 45-54 y en tercer lugar los “jóvenes” de 25-34 años.

Promotores

Los promotores apuestan por la creatividad y por los materiales de vanguardia para diferenciarse de los demás y ganar nicho de mercado, pero ante el aumento de los costos y la reducción de los márgenes de ganancia, la apuesta se torna complicada.

Ranking de nacionalidades buscando propiedades en Marbella en 2018



Fuente: DM Properties|Knight Frank

Balance final

Antes de caer en el pesimismo es justo recordar que a pesar de que el mercado ha dado muestras de una de-saceleración en los últimos meses, no hemos entrado en recesión oficial ni hay por qué temer al respecto. Es probable que el ritmo de ventas se modere y los precios dejen de subir en el corto plazo, pero para esquivar las posibles amenazas que acechan la estabilidad de la economía, habrá que estar atentos para no repetir errores del pasado. Subestimar los “avisos” que nos ofrece el mercado es un fallo que ninguno de nosotros querrá volver a cometer, de modo que debemos esforzarnos por ser cautos y seguir trabajando de forma ardua para nivelar los distintos factores que componen la ecuación.

El mercado inmobiliario tiene que seguir su evolución natural, sustentado en las buenas noticias tales como la mejora de infraestructuras y obra pública, el arribo de inversiones a la región, o la llegada de lujosas y prestigiosas marcas que abrirán sus hoteles y resorts, y aportarán dinamismo a un mercado de turismo vacacional que todavía ofrece a los propietarios una rentabilidad del 3-4% en alquileres de corta temporada. El mercado de alquileres de larga temporada también muestra una gran solidez, y hay muchas razones para ser optimistas de cara al futuro una vez que la tormenta del Brexit haya pasado.

“Esperamos que los precios comiencen a estabilizarse y que más adelante puedan experimentar un ligero descenso”

*Escrito por Michel Cruz
Con la colaboración del equipo de DM Properties*

Sobre Diana Morales Properties | KNIGHT FRANK

Diana Morales Properties goza de una posición de privilegio en el mercado inmobiliario de Marbella, basada en muchos años de experiencia y éxito en el sector de lujo. Como especialista en este sector, la reputación de la empresa se fundamenta en la calidad de servicio y la integridad, dos de los pilares esenciales que constituyen la filosofía de DM Properties. La firma aúna conocimiento del mercado local con proyección internacional, y se sustenta en valores y principios éticos tradicionales al tiempo que utiliza el conocimiento de los mercados actuales, el comportamiento del consumidor y las herramientas del marketing online. La combinación de estos factores hace de DM Properties una empresa líder en el mercado inmobiliario de lujo de Marbella, representando los intereses de los compradores e inversores inmobiliarios más importantes de la zona, además de comercializar y vender las propiedades más selectas.

Diana Morales Properties es el asociado exclusivo de Knight Frank en la zona de Marbella. Las dos empresas forman un equipo único que cuenta con la reputación y experiencia local de DM Properties y con la reconocida presencia internacional de Knight Frank con una red de 523 oficinas en 60 países, lo que garantiza que nuestros clientes reciban una excelente calidad de servicio, producto de la sinergia de estas dos compañías.

Avda. Cánovas del Castillo 4, planta 1, oficina 3, 29601 Marbella, Málaga, España
Tel: +34 952 765 138 • Fax: +34 952 771 871

Av. del Prado s/n, Urb. Fuente Aloha 2 A, 29660 Nueva Andalucía, Málaga, España
Tel: +34 952 908 415

www.DMproperties.com • info@dmproperties.com