



Segmentos y oportunidades

En el sector inmobiliario “living”

a&g

MÁS QUE BANCA PRIVADA

Residencial para venta (BTS)

La oportunidad de promoción inmobiliaria para venta sigue destacando en el perfil de vivienda de calidad media y alta. Los ritmos de venta de vivienda nueva siguen en niveles sostenibles; sigue existiendo un mercado de compradores a pesar del trasvase de clientes al alquiler. Durante 2023, Madrid experimentó incrementos de precio de un 6.3%, mientras que en Barcelona ascendió un 4.9% en el mismo período. Actualmente Málaga es la capital española donde más sube el precio de vivienda nueva, apuntando un 7.2% en el último período.

Mención especial merece el mercado inmobiliario de lujo en España, que ha experimentado un crecimiento destacable, con un aumento de las ventas del 55% durante 2023 y de precios del entorno del 10%. Cada vez más, España es un país elegido por grandes fortunas por su clima, calidad de vida y precios de viviendas competitivos en un mercado globalizado. Por lo que esta dinámica respalda también el desarrollo de proyectos premium en ubicaciones privilegiadas.

Residencial para alquiler (BTR) y Vivienda asequible para alquiler

El mercado residencial sigue sin estar preparado para digerir tanta demanda en el segmento de alquiler, principalmente por la limitada oferta disponible y, además, por la falta de adaptación a las nuevas formas de vida (viviendas más ajustadas en tamaño, servicios, zonas de uso común, etc). Especialmente desde 2018, ciudades como Madrid, Barcelona y Valencia, entre otras ciudades, han sido testigos de la creación de grandes carteras de BTR.

La vivienda asequible en alquiler es una necesidad crítica en toda España, particularmente en las áreas metropolitanas más demandadas y precios medios más exigentes. A pesar del esfuerzo privado y de diversos gobiernos regionales y municipales, España cuenta actualmente con un déficit de más de 1 millón de viviendas asequibles. Esta brecha presenta oportunidades para los inversores, asociándose con entidades públicas o invirtiendo en modelos de alquiler regulado; puesto que, desde una óptica de inversor, los flujos de caja de la vivienda asequible son más estables y predecibles, resistentes a recesiones y con un comportamiento no cíclico.

Vivienda flexible (Flex Living)

Como anticipado, esta tipología es uno de los nuevos conceptos inmobiliarios surgidos como respuesta a la falta de oferta. Los Flex Living principalmente desarrollan su negocio sobre suelo terciario (más barato y con mayor disponibilidad que el suelo residencial), aunque existen ejemplos donde este negocio se lleva a cabo sobre uso residencial.

Aquí se engloban distintas tendencias como el co-living, corporate living, co-housing, etc. Estos nuevos formatos se alinean bastante bien con los nuevos estilos de vida donde la movilidad geográfica de profesionales y estudiantes están impulsando los alojamientos flexibles completamente amueblados, donde el servicio ofrecido sea un “plug & play”.

Aun así, no debemos obviar que parte del éxito de los Flex Living también se debe a la imposibilidad de encontrar viviendas en el mercado residencial tradicional.

Residencias de estudiantes (PBSA)

A pesar de que el mercado de PBSA tiene ya cierta historia de inversión institucional, todavía tiene margen de crecimiento. Sigue existiendo un elevado déficit de camas en los principales destinos universitarios españoles; ya que todavía tan solo el 10% de los estudiantes universitarios reside en activos PBSA profesionalizados mientras que el número de matrículas en las universidades sigue en aumento, sobre todo potenciado por estudiantes internacionales que además son los que más demandan este tipo de residencias.

Senior Living y residencias de ancianos

España se ha posicionado como uno de los principales destinos para disfrutar de la jubilación, dado que es un mercado con muy buen clima, conexiones internacionales de primer nivel y un coste de vida muy competitivo. El incremento de la esperanza de vida y de la calidad de esta, ha generado un mercado con suficiente masa crítica como para levantar el interés de inversores.

El Senior Living es una solución que genera viviendas con servicios y comunidades enfocadas en clientes senior, con buena salud y alto poder adquisitivo. Este colectivo busca vivir en comunidad, pero de forma independiente, con servicios y actividades adaptados a su edad, y en localizaciones de costa y buen clima. Por lo que España emerge como el principal destino europeo para esta tipología de inversión.

En cuanto a las residencias de ancianos, consideramos que existe recorrido en el sector, tanto por la demanda futura, donde según JLL estima que España necesitará unas 225 mil nuevas camas hasta 2035 (un incremento del 55% frente al stock actual), como por la evolución de las residencias, con un nivel de mejoras muy importante en calidad, monitorización, tecnología y servicios. Actualmente, solo el 5% de la población anciana de España reside en residencias de ancianos, cuando la media europea se sitúa en niveles del 12%-15%



www.ayg.es

El presente documento contiene exclusivamente información relativa a cifras y hechos del mercado. La presente documentación no propone, sugiere ni recomienda estrategias de inversión o tomas de decisión sobre valores o instrumentos financieros, no contiene valoraciones o juicios de valor sobre decisiones de inversión, ni constituye un informe de inversiones, un análisis financiero u otra forma de recomendación general relativa a operaciones sobre instrumentos financieros, su precio, su valor presente o futuro o a sus emisores, elaborada con sujeción a las disposiciones normativas orientadas a promover la independencia de los informes de inversiones. Queda prohibida su transmisión a terceros, copia o reproducción sin el consentimiento previo y expreso de A&G