

# Living - España



## Principales indicadores (1T 2023)

Mercado de compraventa<sup>1</sup>      Mercado de inversión

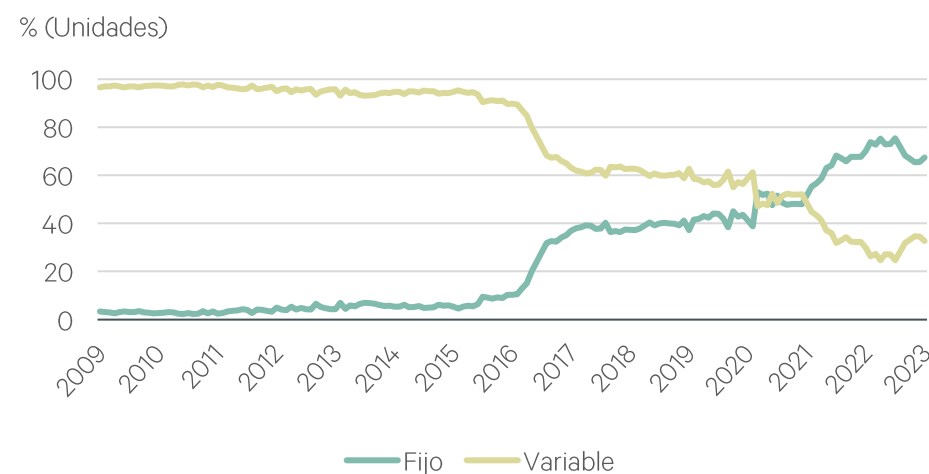
|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Transacciones de vivienda</b><br><b>718.000</b><br>Viviendas vendidas 2022<br>Var. I.A: +6% | <b>IPV (General)</b><br><b>5,5%</b><br>Precio de la vivienda<br>(4T 22) vs. 6,4% 4T 21                                 | <b>Visados de obra nueva</b><br><b>109.000</b><br>Unidades 2022<br>Var. I.A: +0,6%                        |
| <b>Tasa de esfuerzo</b><br><b>36,1%</b><br>Para adquirir una vivienda<br>Var. I.A: +5,8 p.p    | <b>Hogares en régimen de alquiler</b><br><b>24,2%</b><br><b>CBRE FORECAST:</b> 26,4%<br>de hogares en alquiler en 2026 | <b>Var. I.A. Renta media<sup>2</sup></b><br><b>8%</b><br>Renta media de alquiler<br>€/m <sup>2</sup> /mes |
| <b>Rentabilidad Prime Mutifamily*</b><br><b>3,60%</b><br>Var. vs 1T 22: +0,60 p.p              | <b>Rentabilidad Prime Residencias de estudiantes</b><br><b>4,90%</b><br>Var. vs 1T 22: +0,40 p.p                       | <b>Rentabilidad Prime Flex Living</b><br><b>4,10%</b><br>Var. vs 1T 22: +0,60 p.p                         |

El **esfuerzo para la adquisición de vivienda** escaló hasta el 36,1% en diciembre, un nivel que no se alcanzaba desde hace más de una década. Mientras tanto, las **hipotecas** a tipo fijo han ganado protagonismo desde el inicio de 2021 y ya representan el 67,4% del total; no obstante, el tipo variable está ganando terreno en los últimos meses por el encarecimiento de los intereses fijos. En este entorno, los hogares cada vez presentan una mayor **preferencia por el régimen de tenencia en alquiler** y esperamos que esta tendencia siga creciendo en los próximos años, pasando de representar el 24,2% actual hasta el 26,4% del total de hogares en 2026.

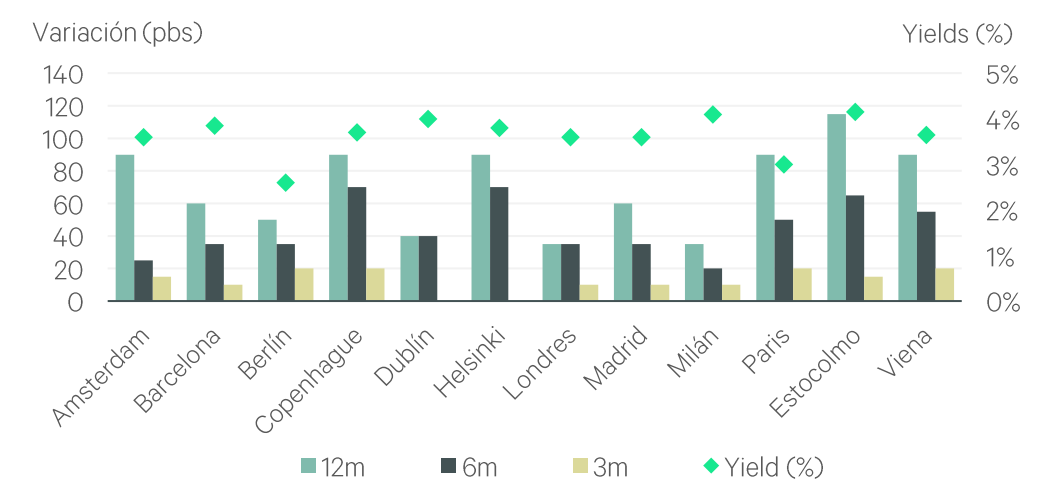
En cuanto al mercado de **compraventa**, el sector residencial mostró un mayor dinamismo del previsto durante el 2022, especialmente durante la primera mitad del año. Las transacciones de vivienda registraron su nivel más alto desde 2007, con 718k unidades vendidas, lo cual se explica con el aumento del ahorro de los hogares durante la pandemia, las favorables condiciones de financiación de los primeros meses del año y el dinamismo de la demanda extranjera (15% del total en el 4T). El precio de la vivienda se situó en el 5,5% (6,2% obra nueva y 5,3% segunda mano), lo que indica el inicio de una moderación del crecimiento de los precios de la vivienda en España. Por el lado de la oferta, los visados de obra nueva y viviendas vendidas se encuentran en niveles razonables y similares a los de 2021 pese al encarecimiento de las materias primas.

Las **rentabilidades prime** residenciales han aumentado 60 pb en el último año, alcanzando el 3,6% en Madrid y 3,85% en Barcelona. Nuestras previsiones para los próximos meses apuntan a una tendencia más débil, y de hecho, en abril ya se sitúan en el 3,8% en Madrid y 4,0% en Barcelona. En cuanto a las residencias de estudiantes y Flex Living, a pesar de que se mantiene un alto interés inversor debido al gran desajuste entre oferta y demanda, la situación macroeconómica y el incremento del coste de financiación también han empujado al alza la yield.

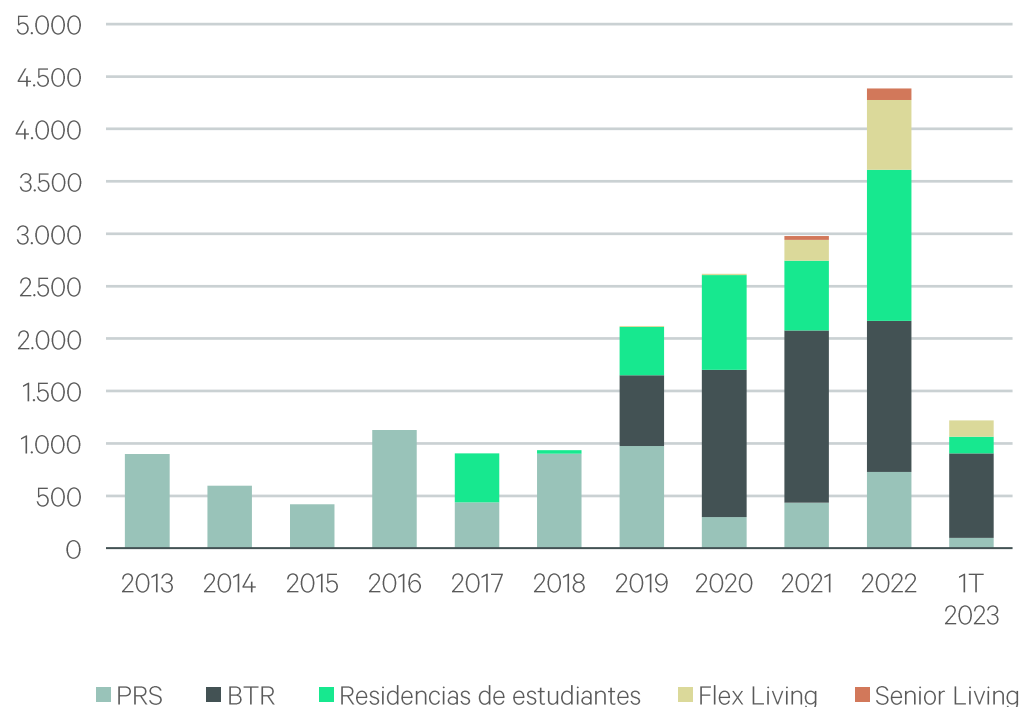
Evolución de las hipotecas a tipo fijo y variable en España (%). Fuente: CBRE Research a partir de INE



Rentabilidades Prime residenciales en principales ciudades europeas. Fuente: CBRE Research



Volúmenes de inversión Living (Millones de €). Fuente: CBRE Research



El **sector Living repitió liderando la inversión** inmobiliaria en España durante el 1T 2023, con más de **€1.219M** y concentrando el 42% del total transaccionado (frente al 25% de 2022). Mientras que el sector inmobiliario español ha registrado una caída del 34% en el volumen de inversión frente al mismo periodo del año anterior, el sector Living presentó cifras muy similares (+3%). Sin embargo, este buen registro estuvo muy condicionado a dos transacciones (ambas del sector residencial en alquiler) que aunaron más de la mitad del volumen total, siendo una de ellas corporativa y otra de producto *affordable*.

El **segmento de inversión residencial** representó el 74% del total invertido en Living con €904M, de los cuales €805M se correspondieron a BTR y €99M a PRS. Dentro de la actividad inversora tuvo gran impacto durante el 1T el interés por el producto *affordable* y el volumen de inversión por parte del sector público. En este sentido, el 41% del total invertido en el sector residencial en alquiler estuvo destinado a vivienda *affordable* y social y, por su parte, el sector público fue una de las tipologías de inversor más activas con más de €109M transaccionados de enero a marzo. Cabe mencionar el borrador de la nueva Ley de Vivienda 2023 y que en caso de su aprobación impactará especialmente en el mercado de vivienda asequible.

Las **residencias de estudiantes** se mantienen en el primer trimestre del año como el *second asset class* dentro del Living, con un volumen de €160M (13% de la inversión total) a través de tres transacciones repartidas en las provincias de Barcelona y Valencia.

La inversión en **Flex Living** alcanzó los €154M (13% del total en Living), estando el 81% del volumen total dirigido a Corporate Living y el 19% restante a Coliving. Nueve de las diez transacciones registradas en el 1T estuvieron distribuidas entre Madrid y Barcelona.

El **Senior Living** no registró actividad transaccional este trimestre, siendo su gran limitación la falta de operadores especializados. Sin embargo, durante el 1T ha tenido lugar la apertura de Las Arcadias El Encinar (Madrid), el primer activo con un operador nacional profesionalizado bajo el modelo de renta, siendo también el primer activo del mercado "*purposed-built*".

## Contactos

### Javier Kindelan Williams

Vicepresidente y Head de Living  
CBRE España  
javier.kindelan@cbre.com

### Miriam Goicoechea

Directora de Research  
CBRE España  
miriam.goicoechea@cbre.com

### Laura Peláez

Senior Consultant  
Research CBRE  
laura.pelaez@cbre.com

© Copyright 2023. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.