

S U V I V I E N D A

Nº952. 31 DE MARZO DE 2017

LAS DOS CARAS INMOBILIARIAS DE VILLVERDE

LAS GRÚAS PUEBLAN ESTE DISTRITO DEL SUR DE MADRID, DONDE SE CONSTRUYEN CIENTOS DE PISOS NUEVOS



RAUL ARIAS

LAS DOS CARAS INMOBILIARIAS DE VILLVERDE
EL DISTRITO AGLUTINA LA OFERTA DE CASAS USADAS MÁS BARATAS DE LA CAPITAL, CON PRECIOS DESDE 30.000 EUROS

Nº 952. 31 DE MARZO DE 2017

V I V I E N D A S



Bloques de pisos en construcción en Parque Central de Ingenieros, el nuevo ámbito que crece en el distrito de Villaverde, al sur de Madrid capital, que albergará casi 2.000 viviendas. JOSÉ S. GUTIÉRREZ

VIVIENDA NUEVA SIN COMPLEJOS EN VILLAVERDE

Este distrito de Madrid vive una eclosión de la promoción que contrasta con su cara tradicional de pisos obsoletos. Alberga más de una decena de proyectos con viviendas de calidad en urbanizaciones cerradas a precios asequibles

JORGE SALIDO COBO MADRID

La reactivación del sector de la vivienda ha llegado de lleno también al popular distrito de Villaverde, al sur de Madrid, donde las grúas han vuelto pisando fuerte. El mejor ejemplo de esta gran actividad inmobiliaria es el nacimiento de un nuevo ámbito, Parque Central de Ingenieros, donde ya se levantan los primeros centenares de pisos de los casi 2.000 que albergará.

La escasez de suelo finalista que padece Madrid y la gran demanda que existe en esta parte de Madrid han hecho que Villaverde sea uno de los puntos calientes de la promoción residencial de la ciudad. Curiosamente, una zona que, por otra parte, tiene uno de los parques de casas más anticuados, lo que está dibujando un distrito de dos caras: por un lado, pisos usados muy baratos; y por otro, viviendas sobre plano de calidad y con todo tipo de dotaciones, también asequibles.

Esta doble cara residencial hace que la demanda de vivienda disponga de una amplia oferta, ya sea usada o nueva, caracterizada por precios muy bajos o accesibles, respectivamente. En segunda mano pueden encontrarse pisos por 30.000 euros, e incluso menos, en el producto más modesto y pequeño del barrio de San Cristóbal, la zona cero de las casas baratas en Madrid, mientras que en el mostrador de casas a estrenar las tarifas arrancan en los 110.000 euros.

Esta oferta de vivienda nueva y usada está llamada a complementarse. La primera, además, debe dar respuesta a una demanda ávida de un producto asequible y moderno en uno de los distritos más afectados por la crisis. Más de un 50% se ajustaron aquí los precios entre 2008 y 2014. Una tendencia que ha cambiado. Según Urban Data Analytics (uDA), firma especializada en el análisis de datos del mercado residencial, las casas se apreciaron un 1% en 2015 y otro 7% en 2016.

En este punto, Enrique Toribio, socio y director de Desarrollo de Negocio de uDA, adelanta que «es de suponer que hay recorrido en la valoración de Villaverde, más aún con el desarrollo de nuevas promociones». «La obra nueva está presionando al alza los precios de las casas usadas. Basta con ver cómo en San Cristóbal, el único barrio sin proyectos, la cotización de las casas se mantiene constante, mientras que en Los Ángeles los precios han ido experimentando un crecimiento progresivo», argumenta.

Actualmente, el valor medio del metro cuadrado de los pisos de segunda mano va de los 825 (San Cristóbal) a los 1.431 euros (Butarque), según uDA. En la obra nueva, los expertos de la zona delimitan esta franja entre los 1.200 y los 1.700 euros. Ambas horquillas están muy por debajo de las cotizaciones medias en la ciudad: 2.600 y 2.897, respectivamente.

Las dos claves del éxito inmobiliario de Villaverde en su cara nueva residen, según Foro Consultores, en la disponibilidad de suelo finalista y, fundamentalmente, en que disfruta de una demanda retenida que estaba huérfana de un buen producto. «El promotor, igualmente, está adaptando su oferta al poder adquisitivo de los compradores. No hay que olvidar que éste es un distrito modesto», especifica Luis Corral, consejero delegado de Foro.

«Si se vende en precio, los proyectos funcionan», sentencian en Grupo Level, compañía que está liquidando las últimas unidades de Residencial Puente Alcocer. «Comercializamos a 1.650-1.700 euros por metro y, hace tres años, cuando empezamos a vender, pedíamos 1.800-1.900», recuerdan.

Pryconsa, consciente de la singularidad social y económica de Villaverde, ha impulsado incentivos para los clientes en su proyecto Ciudad Residencial Torres de Villaverde. «Facilitamos una excepcional forma de pago, con una entrada desde 5.900 euros y mensualidades desde 590 euros, con financiación preconcedida», destaca Manuel González, director de Marketing. «Además», prosigue, «para desahogar aún más al comprador, Pryconsa asume el IVA y los gastos de escritura».

Mirando al nuevo Villaverde, el desarrollo Parque Central de Ingenieros es el gran motor de la promoción y tiene a la sociedad Plainfield

LOS PROMOTORES

ADAPTAN LA

OFERTA AL PODER

ADQUISITIVO

DE LA FUERTE

DEMANDA QUE

TIENE EL BARRIO

JÓVENES Y

FAMILIAS DE

LA ZONA QUE

BUSCAN MEJORAR

DE CASA, LOS

PRINCIPALES

COMPRADORES

Spain, conformada por la promotora Grupo Inmoglaciary el fondo de inversión Aquila Capital, como el principal actor con 1.200 pisos en proyecto, 590 ya en obras (376 para venta y 214 para alquiler). Los primeros vecinos se esperan para finales de 2017 o principios de 2018.

Carmelo Pérez, director Comercial de Grupo Inmoglaciary, tiene claro cuáles son los puntos fuertes de su proyecto Residencial Parque Ingenieros: «Las excelentes calidades, el cuidado diseño, las terrazas, las zonas comunes, el magnífico entorno y los precios. Plainfield está vendiendo pisos VPPL a precio de módulo de VPPB». Para Pérez, el mercado de la vivienda de segunda mano que rodea Parque Central de Ingenieros se verá beneficiado e impulsado por la obra nueva. «Esta oferta usada se revalorizará por el efecto renovador del nuevo barrio», sostiene.

Pero Parque Central de Ingenieros no es el único reducto de obra nueva. Villaverde está rociado por múltiples proyectos sobre plano y, en menor medida, llave en mano. Importantes promotoras, como Pryconsa, Vía Céler o Aelca han desembarcado en un distrito que en actividad inmobiliaria y ventas ya desafía al norte de Madrid, aunque con un producto a medida de la demanda de la zona sur, de poder adquisitivo inferior.

Pryconsa tiene Ciudad Residencial Torres de Villaverde en el mercado:

426 pisos en 10 fases de dos y tres dormitorios, dos baños y cocinas amuebladas desde 157.000 euros. «Se trata de las viviendas con las mayores zonas comunes de la capital, con casi 6.500 metros. Un proyecto único», dice González, que recuerda que Pryconsa se siente históricamente involucrado con Villaverde, donde ha entregado más de 2.000 casas en sus 50 años de historia.

Cristina Ontoso, directora Comercial y de Márketing de Vía Céler, subraya que su firma decidió llegar a Villaverde para «desarrollar un proyecto (Residencial Céler Villaverde) diferenciador e innovador, de calidad y a precio de mercado». Sobre los atractivos del distrito, puntualiza que «es más una cuestión de demanda que de zona». «En un estudio», cuenta, «vimos que había potencial si se hacía un producto adecuado». A su parecer, Villaverde tiene mucho desarrollo residencial, con mucha vivienda protegida, por lo que atrae a los más jóvenes. «Esto es muy importante para regenerar generacionalmente la zona», señala.

Desde Aelca, que promueve Residencial Boreal, su directora Comercial, Marta Furones, indica que su apuesta por Villaverde se centra en un enclave concreto, Los Rosales. «Es un barrio nuevo, totalmente consolidado y con todos los servicios que presenta una demanda que requiere una vivienda más grande. Aelca se dirige, principalmente, a familias de la zona y que buscan una casa de reposición que les permita continuar en el barrio», comenta.

En la misma línea, Jesús Pleite, consejero delegado de Asentis, incide en que su empresa, que impulsa el proyecto Villaverde Singular, cree en Villaverde por ser un enclave «con mucho interés para el sector inmobiliario». «Las comunicaciones son magníficas y dispone barrios, como Los Rosales, muy tranquilos y alejados de la imagen negativa que todo el distrito tuvo hace unos años», ensalza Pleite. Éste pone en valor que este distrito disfruta de nuevos entornos verdes como Madrid Río, con el que Villaverde está conectado a través de un carril bici.

Todas las virtudes que destacan los promotores de Villaverde estarían detrás del alto ritmo de ventas. «La acogida de la demanda ha sido excelente, con una media de 16 viviendas vendidas al mes», recalca Pérez. «Estamos muy ilusionados con la respuesta recibida. El número de visitas y reservas es de los más elevados de nuestras promociones en Madrid y supera, con creces, las expectativas iniciales», ase-

LA GRAN BAZA DEL SUELO FINALISTA

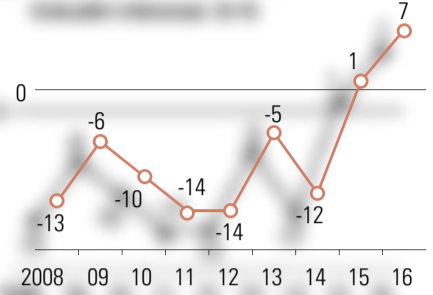
El momento promotor extradulce de Villaverde también se paladea en el mercado del suelo finalista, un activo que escasea. «El precio del suelo describe una tendencia ligeramente alcista», afirma Corral. «Es aconsejable», avisa, «no excederse porque, si sube mucho, puede sobrepasarse la capacidad de los compradores (de pisos)». Según Foro Consultores, el punto de equilibrio del valor del metro edificable estaría entre los 400 y 500 euros. El último testigo en este sentido ha sido un solar adquirido por Ebrosa al Ministerio de Defensa. Esta compañía se adjudicó este solar de 9.865 metros edificables por 5,04 millones, a razón de 510 euros por metro.

PRINCIPALES PROYECTOS EN COMERCIALIZACIÓN EN VILLVERDE



PRECIO DEL DISTRITO

Evolución interanual. En %



Promoción	Comercializa	Nº dormitorios	Precio (desde)	Fecha de entrega
1 Víveme Los Ángeles Calle de la Pícaro con calle El Caserío	Víveme	2 y 3	130.000	Sin especificar
2 Víveme Los Ángeles I Calle El Santo de la Isidra, 25-31	Víveme	2 a 4	156.000	2017
3 Residencial Parque Ingenieros Calle El Santo de la Isidra	Plainfield Spain (Grupo Inmoglaciari/Aquila Capital)	1 a 4	110.000	1er semestre 2018
4 Residencial Céler Villaverde Calle San Jenaro, 3	Vía Céler	2 a 4	155.800	Septiembre 2018
5 Residencial Puente Alcocer Calle Alcocer, 1	Grupo Level	2 a 4	175.624	Llave en mano
6 Residencial Nuevo Villaverde Carr. de Carabanchel a Villaverde, 101	Quabit Inmobiliaria	0 (áticos), 2 y 3	110.000	Llave en mano
7 Residencial Boreal Calle Auñón, 22 esq. Calle Trillo	Aelca	2 a 4	150.000	2do trimestre 2018
8 Residencial Boreal II Calle Auñón esq. Calle Trillo	Aelca	2 a 4	160.000	1er trimestre 2019
9 Residencial Boreal III Calle Calcio esq. Calle Oro	Aelca	3 y 4	170.000	1er semestre 2019
10 Villaverde Singular Calle Calcio, 10	Asentis Singular	3 y 4	169.900	4to trimestre 2018
11 Nuevo Parque Rosales-Arroyo de la Gavia Arroyo de la Gavia	hi! Real Estate	2 a 4	167.900	1er semestre 2019
12 Nuevo Parque Rosales-Viñas del Río Viñas del Río	hi! Real Estate	2 a 4	141.900	Sin especificar
13 Nuevo Parque Rosales-Arroyo de la Bulera Arroyo de la Bulera, 15 - 29	hi! Real Estate	1 y 3	119.900	Llave en mano
14 Ciudad Residencial Torres de Villaverde Calle Cifuentes	Pryconsa	2 y 3	157.000	1ª fase: mayo 2018 2ª fase: julio 2018

FUENTE: urban Data Analytics (uDA) y elaboración propia.

Nathalie Onofre / EL MUNDO

gura González. «Villaverde ha cambiado», concluyen desde Pryconsa.

LA CARA 'B'

Los nuevos proyectos contrastan, según Corral, con el lado más modesto de Villaverde, el barrio de San Cristóbal y, concretamente, con la parte del mapa que comprende las calles de Godella, Rocafort o Moncada, área con uno de los porcentajes más elevados de inmigración de Madrid y abocada a la rehabilitación y regeneración urbana. «El parque residencial es obsoleto y de poca calidad», advierte.

El servicer *Casaktua.com*, especializado en la venta de casas de banca, conoce muy bien esta oferta, ya que el 20% de sus inmuebles en Madrid está en Villaverde. «Hablamos de una de las zonas más baratas de la capital, donde la segunda mano ha sido la actividad central en los últimos años», declara su directora comercial, Chus de Miguel. «Gestionamos», prosigue, «pisos de bancos y también de particulares de dos y tres habitaciones de los años 60 y 70 y de unos 65 metros desde 37.000 euros». Sobre el perfil del comprador, habla de jóvenes

de 25 a 35 años que quieren formar una familia, independizarse o pasar del alquiler a la propiedad, y la mayoría procede de Villaverde. Todos tienen algo en común, según De Miguel: buscan «viviendas asequibles».

De Miguel admite que «las nuevas promociones están desviando la atención». «Sin embargo», añade, «no lo hemos notado en las ventas». En su opinión, porque la obra nueva es más cara y permite un margen inferior de rebaja, mientras que la segunda mano está gravada con menos impuestos y está en zonas más céntricas.

EFICACIA | FINANCIACIÓN | GARANTÍA



www.gerco.es
inmobiliaria@gerco.es
T. 91 575 15 70



Abierto incluso sábados mañana