

Cómo afecta el precio del suelo en el precio final de la vivienda

El precio del suelo sufrió una mayor caída que el de la vivienda por la bajada de precios y la fuerte caída de las ventas.

[E. Esparza](#)

13 junio, 2016

Los fondos de inversión, las cooperativas y los promotores revitalizaron el mercado.

El valor del suelo sufrió un duro ajuste con la crisis. **Su precio pasó de los 650 euros por metro cuadrado en 2009, cuando marcó máximos, hasta los 284 euros a finales de 2013**, lo que supone una caída del 60% en municipios de más de 50.000 habitantes. “La crisis convirtió al suelo en un activo ilíquido, sin mercado de compradores”, explica Samuel Población, director nacional de Residencial & Suelo de CBRE, añadiendo que “la caída del precio del suelo fue mayor que el de la vivienda porque no había operaciones ni financiación para su compra”.



El valor del suelo

El precio del suelo bajó como consecuencia del ajuste de precio de la vivienda, ya que **su valor se estima según lo que se pueda construir sobre él y el precio al que se venderá**. “Si al valor esperado de venta le quitamos los costes de construcción, gastos y beneficio previsto, el remanente es el valor del suelo”, Fernando Acuña, director ejecutivo R.R. de Acuña & Asociados.

En cifras, se calcula que para una vivienda unifamiliar de 1.500 euros/metro cuadrado con unos costes de construcción de 600 euros/metro cuadrado, **una caída de precios del 10% supondría una caída de algo más del 20%**. "Esta relación depende de factores como el beneficio esperado, los gastos y los costes, pero siempre es muy superior a la caída experimentada por el producto terminado”.

Durante estos años, si el propietario del suelo quería recuperar parte de la inversión debía invertir más, sin expectativa de que se vendiera después. La postura que se adoptó fue, según Acuña, **“asumir la pérdida y esperar a que la situación mejorase**, aunque hubo compras de paquetes de suelo por parte de inversores y suelos que se promocionaron a pérdidas, con el fin de poder recuperar algo”.

Dónde remonta el precio del suelo

Cuando el stock de viviendas comenzó a ser absorbido, el precio del suelo empezó a remontar. Hacia finales de 2014 se produjo esta situación en las principales áreas metropolitanas y algunas zonas de costa. **Ahora el suelo se ha convertido en un valor estratégico que ha aumentado su valor**, principalmente en los lugares donde crece la demanda, como Madrid y Barcelona.

“Las mayores subidas de precio se están dando en las zonas más reactivas, donde los stocks de vivienda se encuentran ya a niveles óptimos. Estas zonas son **las principales áreas metropolitanas y algún área de costa turística**, destacando Madrid metropolitana, que está mostrando una actividad especialmente fuerte”, puntualiza Acuña.

Las subidas en Madrid se cifran en **incrementos superiores al 25% desde hace dos años en el interior de la M-30 y zona norte-noroeste**. Barcelona concentra la subida en el casco urbano y zonas colindantes mientras que en la Costa del Sol destaca Marbella, según Población.

Qué influye en la evolución del precio del suelo

Los factores que influyen en el precio del suelo son **el precio de la vivienda y su demanda y su expectativa de crecimiento**. Otro factor determinante es la abundancia o escasez de suelo y las normativas que regulan su gestión. El problema es que existe una normativa estatal con la Ley del Suelo y competencias autonómicas y municipales, lo que ralentiza la gestión del suelo.

El sector demanda una gestión más ágil del suelo a la hora de **transformar las parcelas urbanizables en urbanas porque las restricciones de suelo provocan su encarecimiento**. En este sentido, las normativas que favorezcan el desarrollo de nuevos ámbitos y mayor disponibilidad de suelo harán que el precio no se dispare, pero si se restringe el desarrollo de nuevos suelos, se producirá un encarecimiento.

“En estos momentos no es problema de que no exista suelo calificado disponible, es más un problema de su viabilidad a corto y medio plazo, que pueda alcanzar precios que no lo hagan tan atractivo, o de la incertidumbre política en el corto plazo”, matiza el responsable de RR Acuña. Además, hay que tener en cuenta que **el coste de convertir el suelo en urbano es muy variable**, pues “depende de las infraestructuras que necesita, la edificabilidad asignada y de sus diferentes usos”, puntualizan desde CBRE.

Los fondos de inversión reactivan el mercado

En 2015 hubo un cambio de tendencia en el mercado del suelo gracias al **crecimiento de las operaciones de compraventa de suelo urbano**, realizadas por los fondos de inversión, las cooperativas y los promotores. Según los datos de Solvia, estos inversores se han interesado por localizaciones que ofrecen mayor rentabilidad como Sevilla, Alicante, Málaga y Baleares.

“Los fondos han decidido dar el salto y comprar parcelas para residencial. Como no tienen experiencia lo hacen en *joint venture* con promotores”, comenta Francisco Pérez, director de promoción y desarrollo de Solvia. **“Los fondos intentan comprar más barato y las cooperativas pagan más en algunas ubicaciones.** Se han producido zonas de recalentamiento en el norte de Madrid, pero no es una burbuja”. Donde hay demanda, la actividad repunta con fuerza: “El primero que reacciona, gana. Quien conoce el mercado consigue buenas oportunidades de inversión”, indica Pérez.

Estos nuevos inversores han contribuido a dinamizar el sector y reactivar la actividad promotora. “Algunos han comprado suelo a precios que les ha permitido promocionar producto competitivo en cuanto a precios, que se ha vendido muy bien y con margen de beneficio, **lo que incentiva que continúen su actividad de forma organizada y escalonada**, evitando saturar de stock el mercado” matiza Acuña.

Sube el suelo, sube la vivienda

La cuestión ahora es saber qué ocurrirá con el precio de la vivienda si sube el precio del suelo. **La lógica apunta a que la subida del precio del suelo se trasladará al precio final de la vivienda**, aunque el porcentaje que corresponde al suelo varía en función del valor final de venta: “Cuanto más elevado es el valor de venta del producto terminado, más elevado es el peso del suelo y viceversa”, según Acuña.

Este porcentaje Francisco Pérez lo cifra entre el 20-25%, “pero si se incrementa el 5% el precio del suelo repercutirá en una subida del 5-10% en el precio final de la vivienda”.

Población eleva este porcentaje hasta el 25%-35%, aunque **en suelos finalistas en zonas prime puede superar el 50%**. La reactivación de la actividad promotora no depende tanto de la existencia de suelo urbanizable como de que haya una demanda real de vivienda en zonas donde no hay stock.