

Preview Market Research
Parcelas La Manjoya

An aerial photograph of a rural landscape. In the foreground, a road interchange with a roundabout is visible. The road curves through a green field. In the middle ground, there are several houses with red roofs and a large area of dense green trees. The background shows rolling hills and mountains under a cloudy sky.

Preview Market Research

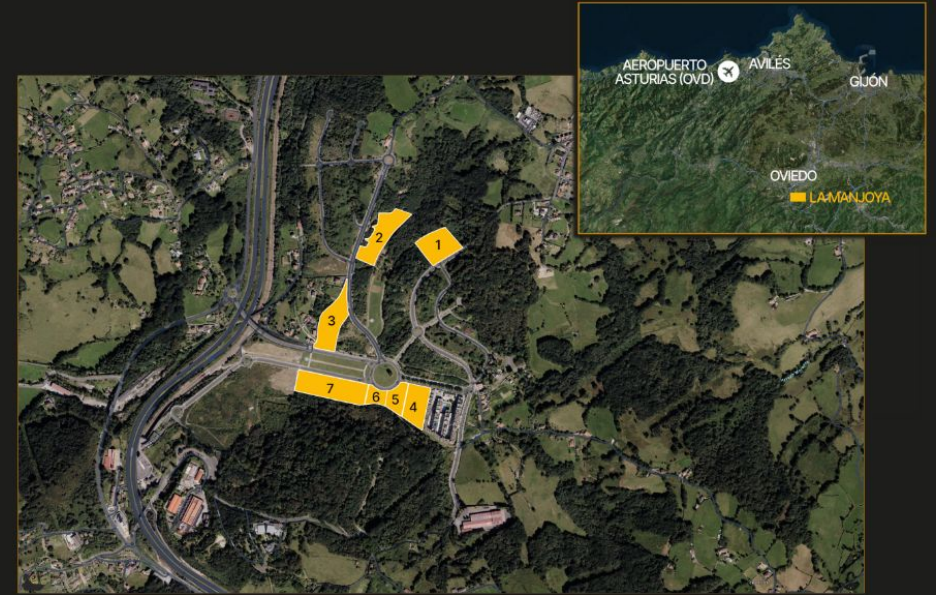
Parcelas La Manjora, Oviedo

Parcelas *La Manjoya*

Conjunto de **siete parcelas finalistas** situadas en el ámbito residencial de **La Manjoya-Santiago, en Oviedo**, uno de los entornos de mayor proyección urbana de la ciudad. Se trata de suelo urbano consolidado, completamente urbanizado y listo para edificación, con planeamiento aprobado y en vigor, lo que permite el desarrollo inmediato de una promoción residencial plurifamiliar de gran escala.

El ámbito cuenta con una superficie total de 73.821 m² de suelo y un techo edificable de 123.002 m², destinados principalmente a uso residencial, con una capacidad estimada para desarrollar entre **1.250 y 1.350 viviendas**.

Por su condición de suelo finalista, su ubicación estratégica dentro del área metropolitana de Oviedo y su sólido encaje urbanístico, estas parcelas representan una **oportunidad de inversión con alto potencial de desarrollo** y un perfil de riesgo muy contenido.



#	REFERENCIA CASTASTRAL	FINCA REGISTRAL	PARCELA PLAN PARCIAL	SUELO	SUPERFICIE (m2) RESIDENCIAL	TERCIARIO
1	7918305TP6071N0001FD	16.161	P14 P4-M6	10.782,00	16.461,11	1.323,00
2	7819302TP6071N0001MD	16.163	P16 P2-M7	13.748,00	20.993,26	1.692,20
3	7717102TP6072S0001DG	16.164	P17 P1-M8	12.415,00	18.957,71	1.528,00
4	7613804TP6071S0001QZ	16.168	P21 P2-M10	9.543,00	14.572,00	1.175,00
5	7613805TP6071S0001PZ	16.169	P22 P3-M10	4.782,00	7.528,00	607,00
6	7613807TP6071S0001TZ	16.170	P23 P3-M10	3.380,00	5.320,00	429,00
7	7613808TP6071S0001FZ	16.171	P24 P4-M10	19.171,00	29.998,00	2.418,00
				73.821,00	113.830,08	9.172,20

LMPS

Basándonos en los informes aportados, el perfil sociodemográfico de Oviedo, la demanda y la oferta de vivienda nueva, el rango de precios, las tipologías predominantes, y el tamaño de la promoción, identificamos los siguientes LMPs (Liquid Market Profiles) para la promoción:



Pareja joven sin hijos

Ambos géneros
Rango salarial: 35.000-60.000€
Estado civil: Pareja/Conv.
28-38 años
Peso estratégico: 25%
Ubicación: Oviedo y alrededores
Cuidadoso - Reservado



Familia crecimiento

Ambos géneros
Rango salarial: 50.000-90.000€
Estado civil: Pareja/Conv.
35-48 años
Peso estratégico: 35%
Ubicación: Oviedo capital y Asturias
Calmado - Decidido



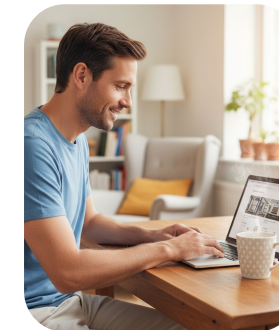
Pareja sola consolidada

Ambos géneros
Rango salarial: 40.000-75.000€
Estado civil: Casado/Pareja
45-65 años
Peso estratégico: 15%
Ubicación: Oviedo/ Retorno Asturias
Cauteloso- Preciso



Futuro jubilado

Ambos géneros
Rango salarial: 30.000-50.000€
Estado civil: Casado/Viudo
58-70 años
Peso estratégico: 10%
Ubicación: Asturias, Madrid, retorno
Práctico - Lógico



Inversor local

Ambos géneros
Rango salarial: 45.000-90.000€
Estado civil: Indiferente
40-65 años
Peso estratégico: 10%
Ubicación: Oviedo y Gijón
Entusiasta - Cerebral



Motivación de compra
***Pareja joven
sin hijos***

Motivaciones de compra clave:

Independencia y emancipación
Proyecto de vida en pareja
Mejorar respecto a alquiler actual
Acceso a zonas verdes y servicios
Apuesta por obra nueva y eficiencia energética

Ingresos estimados:

35.000–60.000 € anuales conjuntos

Nivel emocionalidad:

Medio-alto (ilusión, pero prudencia financiera)

Geolocalización:

- Residencia/trabajo en Oviedo o alrededores
- Interés por buena conectividad y zonas naturales
- Radio de búsqueda: máximo 20 minutos a centro

Perfil demográfico:

- Edad: 28-38 años
- Pareja sin hijos o pensando en tenerlos
- Profesionales cualificados, empleo estable

Perfil profesional y financiero:

- Sectores: servicios, administración, tecnología
- Ingresos conjuntos: 35.000–60.000 €
- Contrato indefinido o funcionario joven

Objetivos principales:

- Primera vivienda en propiedad
- Vivienda de futuro para formar familia
- Calidad de vida y potencial de revalorización

Pain points de decisión:

- Acceso a hipoteca y financiación
- Incertidumbre laboral
- Miedo a gastos imprevistos
- Plazos de entrega y cumplimiento

Comportamiento de compra:

- Investigación online intensiva
- Comparan promociones y visitan pisos piloto
- Decisión consensuada, pero uno lidera
- Aceleradores: ofertas limitadas, incentivos fiscales
- Retardadores: dudas sobre la zona, saturación de oferta

Objeciones comunes:

- Precio elevado respecto a alquiler
- Distancia al centro
- Temor a falta de servicios/comercio en la zona

Estacionalidad y patrones:

- Deciden antes de vacaciones o tras bonus anual
- Prefieren meses de menor presión laboral

Comportamiento digital:

- Muy alto
- Uso intensivo de portales, RRSS, opiniones online...
- Confianza en medios electrónicos



Motivación de compra
**Familia
crecimiento**

Motivaciones de compra clave:

- Ganar espacio (habitaciones, metros, trastero)
- Mejorar calidad de vida de los hijos
- Proximidad a colegios, parques, centros médicos
- Entorno seguro y servicios familiares
- Inversión en bienestar y estabilidad

Ingresos estimados:

50.000–90.000 € anuales conjuntos

Nivel emocionalidad:

Alto (decisión de largo plazo y familiar)

Geolocalización:

- Actualmente en Oviedo, barrios céntricos o saturados
- Buscan mudanza a zona residencial mejorada
- Radio: toda el área urbana y periurbana

Perfil demográfico:

- Edad: 35-48 años
- Matrimonios/parejas con 1-2 hijos pequeños
- Estabilidad laboral, doble ingreso

Perfil profesional y financiero:

- Profesiones técnicas, docencia, sanidad, comercio
- Ingresos: 50.000–90.000 € por unidad familiar
- Algunos con vivienda previa a vender

Objetivos principales:

- Segunda residencia principal
- Crear hogar definitivo
- Comodidad y espacios comunes para niños

Pain points de decisión:

- Venta de vivienda actual
- Gestión de hipoteca/financiación
- Incertidumbre por plazos y entrega

Comportamiento de compra:

- Comparan online y consultan asesoría
- Visitas presenciales a promociones y pisos piloto
- Decisión familiar, liderada por uno
- Aceleradores: precios de lanzamiento, planes de pago flexibles
- Retardadores: incertidumbre de entrega, stock limitado

Objeciones comunes:

- Falta de servicios o colegios cerca
- Gastos de comunidad elevados
- Ubicación demasiado periférica

Estacionalidad y patrones:

- Coincide con inicio/final de curso escolar
- Plantean compra antes de verano o tras venta de anterior vivienda

Comportamiento digital:

- Alto
- Buscan opiniones, reseñas, comparadores, videos de la zona
- Decisión combinada con información offline



Motivación de compra

Pareja sola consolidada

Motivaciones de compra clave:

- Tranquilidad y calidad de vida
- Acceso a servicios y naturaleza
- Reducción de espacio tras hijos emancipados
- Comodidad y mantenimiento sencillo
- Modernidad y eficiencia energética

Ingresos estimados:

40.000–75.000 € anuales conjuntos

Nivel emocionalidad:

Medio (importa la etapa vital, pero analizan pros y contras)

Geolocalización:

- Oviedo ciudad o retorno a Asturias
- Buscan cambio de ambiente, retiro parcial
- Radio: zona urbana/semirural

Perfil demográfico:

- Edad: 45-60 años
- Pareja sin hijos en casa
- Vida laboral avanzada, enfoque en calidad

Perfil profesional y financiero:

- Profesionales liberales, administración, PYME
- Ingresos: 40.000–75.000 € anuales por hogar
Sin cargas familiares directas

Objetivos principales:

- Mejorar entorno y servicios
- Menos metros, más calidad y comodidad
- Servicios comunes valorados (gimnasio, zonas sociales)

Pain points de decisión:

- Mantenimiento de la comunidad
- Preocupación por revalorización
- Garantía de tranquilidad y entorno estable

Comportamiento de compra:

- Información online y visitas físicas
Decisión consensuada y racional
- Aceleradores: promociones modernas, servicios diferenciales

Objeciones comunes:

- Cuotas elevadas de comunidad
- Ubicación demasiado aislada
- Inversión vs. ahorro

Estacionalidad y patrones:

- Deciden tras verano/vacaciones
- Coincide con cambios vitales o semijubilación

Comportamiento digital:

- Medio
- Utilizan portales, pero prefieren trato directo y referencias personales



Motivación de compra

Inversor local

Motivaciones de compra clave:

- Tranquilidad y salud
- Acceso a servicios médicos
- Adaptabilidad y comodidad
- Vivienda definitiva y fácil de mantener

Ingresos estimados:

45.000–90.000 € anuales conjuntos

Nivel emocionalidad:

Bajo (prima la rentabilidad y la seguridad)

Geolocalización:

- Oviedo, Gijón y área metropolitana
- Buscan zonas en crecimiento o consolidación

Perfil demográfico:

- Edad: 40-65 años
- Profesionales liberales, comerciantes
- Ingresos: 45.000–90.000 €
- Pueden tener otras propiedades

Perfil profesional y financiero:

- Autónomos, empresarios, rentistas
- Diversificación de patrimonio
- Sensibles a fiscalidad y cargas

Objetivos principales:

- Alquiler estable y seguro
- Diversificación y valor refugio
- Compra para reventa futura

Pain points de decisión

- Plazos de entrega
- Incertidumbre de mercado
- Rentabilidad neta

Comportamiento de compra:

- Rápida decisión si hay oportunidad
- Uso de contactos profesionales y portales
- Aceleradores: descuentos por volumen, incentivos fiscales
- Retardadores: saturación de alquiler, dudas de demanda

Objeciones comunes:

- Dificultad para alquilar
- Rendimientos bajos
- Competencia creciente

Estacionalidad y patrones:

- Deciden en cierres fiscales o si detectan oportunidades de mercado
- Reaccionan rápido a promociones puntuales

Comportamiento digital:

- Medio-alto
- Uso de portales, comparadores y contactos profesionales



Motivación de compra

Futuro Jubilado

Motivaciones de compra clave:

- Rentabilidad por alquiler
- Potencial de revalorización
- Seguridad y facilidad de gestión
- Apuesta por obra nueva y baja morosidad

Ingresos estimados:

30.000–50.000 € anuales conjuntos

Nivel emocionalidad:

Medio-alto (importa el proyecto vital)

Geolocalización:

- Oviedo, Gijón y área metropolitana
- Buscan zonas en crecimiento o consolidación

Perfil demográfico:

- Edad: 40-65 años
- Profesionales liberales, comerciantes
- Ingresos: 45.000–90.000 €
- Pueden tener otras propiedades

Perfil profesional y financiero:

- Autónomos, empresarios, rentistas
- Diversificación de patrimonio
- Sensibles a fiscalidad y cargas

Objetivos principales:

- Alquiler estable y seguro
- Diversificación y valor refugio
- Compra para reventa futura

Pain points de decisión:

- Plazos de entrega
- Incertidumbre de mercado
- Rentabilidad neta

Comportamiento de compra:

- Rápida decisión si hay oportunidad
- Uso de contactos profesionales y portales
- Aceleradores: descuentos por volumen, incentivos fiscales
- Retardadores: saturación de alquiler, dudas de demanda

Objeciones comunes:

- Dificultad para alquilar
- Rendimientos bajos
- Competencia creciente

Estacionalidad y patrones:

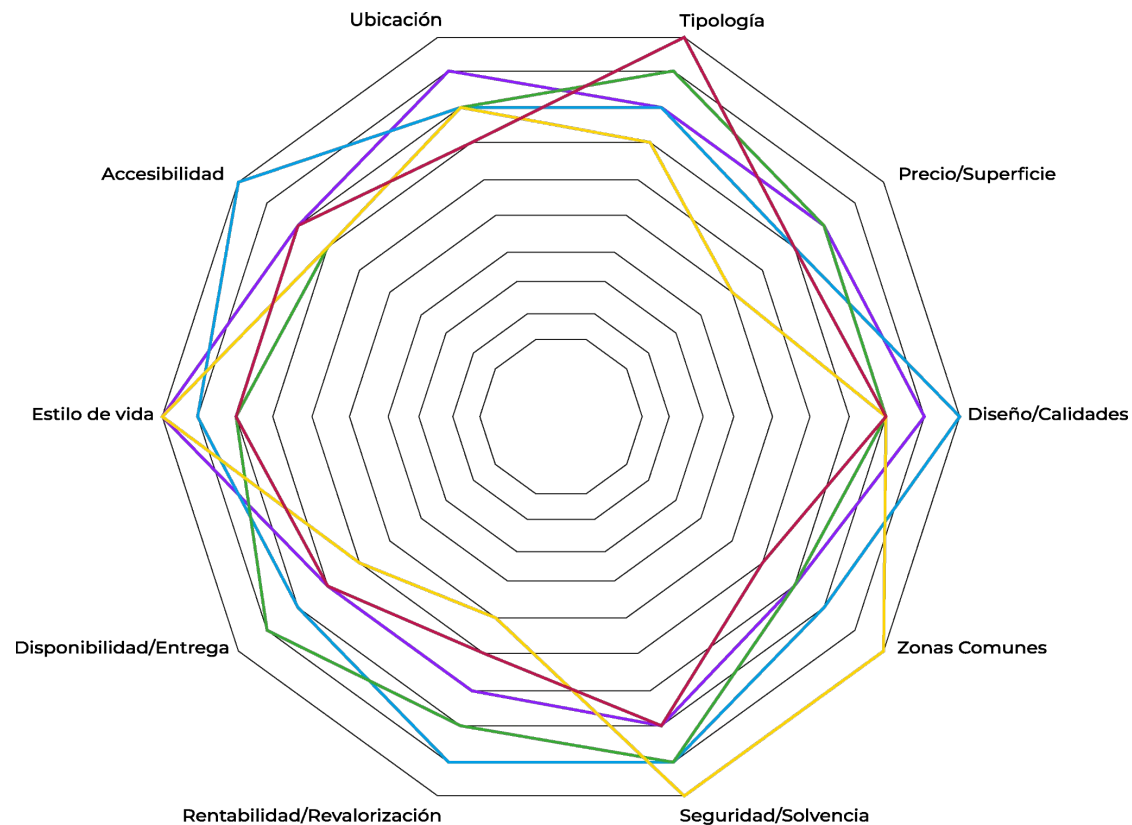
- Deciden en cierres fiscales o si detectan oportunidades de mercado
- Reaccionan rápido a promociones puntuales

Comportamiento digital:

- Medio-alto
- Uso de portales, comparadores y contactos profesionales

Factores de decisión en la compra de la vivienda

- Pareja joven sin hijos
- Familia en crecimiento
- Pareja sola consolidada
- Inversor local
- Futuro jubilado



Explicación del razonamiento seguido

Para cada LMP, se ha ponderado la importancia de cada factor a partir de la ficha descriptiva previa, la motivación de compra y los pain points habituales del segmento.

- Ejemplo:**
- Para la **familia en crecimiento**, la tipología, espacio y timing de entrega son claves, así como servicios comunes (zonas infantiles).
 - Para el **inversor local**, la rentabilidad, solvencia del promotor y precio por m² son factores absolutamente determinantes.
 - El **futuro jubilado** pondera mucho la accesibilidad, funcionalidad y tranquilidad, así como la seguridad y el fácil mantenimiento.

Recomendaciones *clave*

Estrategias para maximizar rentabilidad:

Mix equilibrado, venta por fases

- Reparto equilibrado entre viviendas de 2 y 3 dormitorios, con parte de 1 y 4 dorm., y zonas comunes atractivas.
- Venta en fases, subiendo precios según absorción.
- Captura amplia de demanda y optimiza margen.

Para una promoción de 600 viviendas en La Manjora, esta estrategia maximiza la absorción, limitando el riesgo y permitiendo ajustar precios según respuesta real de la demanda.



Estrategia de *posicionamiento y configuración*



Posicionamiento medio-alto, ajustado al segmento de demanda real, ligeramente por encima de la media de la zona, justificando la diferencia por calidad, diseño y servicios.

Flexibilidad de ajuste de precios por fases: inicio atractivo para captar interés y subida progresiva si la absorción lo permite.



Calidades superiores a la media del mercado local (“media-alta” real), priorizando materiales duraderos, eficiencia energética (al menos calificación B, preferible A), aislamiento acústico, climatización eficiente y domótica básica.



Margen superior a la media gracias a posicionamiento diferencial y eficiencia en venta por fases (con ajustes progresivos según ritmo de ventas y contexto).

Estrategia de *posicionamiento y configuración*

Nivel de calidades recomendado



Carpintería exterior de altas prestaciones (PVC o aluminio con rotura puente térmico, doble/triple acristalamiento).



Solados porcelánicos o tarima AC5.



Cocinas equipadas con electrodomésticos panelados.



Preinstalación o instalación de aerotermia o similar.



Eficiencia energética B (mínimo), mejorable a A si el sobrecoste es asumible y vendible.



Domótica básica (control de persianas, luces y climatización).



Baños con mueble suspendido, ducha extraplana y grifería termostática.



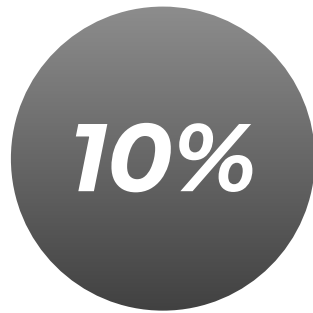
Zonas comunes de diseño cuidado.

Estrategia de *posicionamiento y configuración*

Equipamientos opcionales diferenciales

- Zonas verdes/jardín comunitario y parque infantil (fundamental para familias y diferenciador real en Oviedo).
- Gimnasio equipado y sala multiusos/coworking (para captar tanto parejas jóvenes como teletrabajadores y “pareja consolidada”).
- Sala comunitaria para eventos privados.
- Espacio “pet friendly” (lavado mascotas, zona agility si el terreno lo permite).
- Piscina exterior (si la demanda lo soporta) y solárium.
- Carga de vehículos eléctricos y bicicletero seguro.
- Trasteros amplios y plazas de garaje con preinstalación de carga eléctrica.

Propuesta de mix *de viviendas*



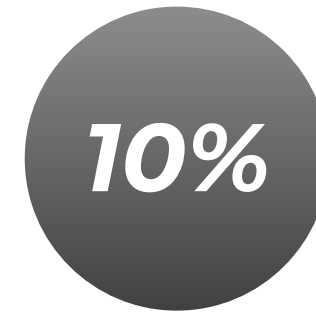
1 dormitorio



2 dormitorios



3 dormitorios



4 dormitorios

(Para 600 viviendas: 60 de 1 dorm., 210 de 2 dorm., 270 de 3 dorm., 60 de 4 dorm.)

Propuesta de mix *de viviendas*

Explicación del razonamiento seguido

Mix equilibrado:

Permite adaptarse a cambios de demanda en cada fase (posibilidad de modificar en fases sucesivas si se detecta mayor interés en alguna tipología).

Minimiza riesgos de stock y maximiza el atractivo comercial de la promoción.

Demanda real en Oviedo y en promociones nuevas:

- El informe muestra que la mayor demanda y oferta efectiva está en viviendas de 2 y 3 dormitorios, donde además la velocidad de absorción es mayor.
- Las viviendas de 1 dormitorio tienen menor peso pero resultan esenciales para jóvenes emancipados, inversores y jubilados solos.
- Las de 4 dormitorios, aunque nicho, aportan valor aspiracional y atraen familias de reposición o compradores que buscan amplitud.

Ajuste al segmento medio-alto:

- Mayor peso de las de 3 dormitorios: adecuado para familias en crecimiento y parejas consolidadas, el principal LMP en la zona.
- 2 dormitorios cubren demanda joven y de parejas sin hijos o con un solo hijo, así como inversión (alquiler alto standing).
- 1 dormitorio mantiene variedad y facilita rotación rápida de unidades en primeras fases.
- 4 dormitorios diferencian la promoción y atraen ticket alto, aunque con menor volumen.

Evolución precios de vivienda nueva

Últimos 12 meses

Fecha de inicio de la serie: enero 2025

Precios medios de vivienda nueva por tipología en Oviedo, usando datos de Idealista y tendencia real de mercado.

Para 1 dormitorio, se ajusta la media a 56 m².

Tipología	Precios mensuales (enero 2025 - diciembre 2025)
1 dormitorio	228.000, 229.000, 229.500, 230.000, 231.000, 232.000, 232.000, 233.000, 234.000, 235.000, 236.000, 237.000
2 dormitorios	280.000, 281.000, 282.000, 283.000, 284.000, 285.000, 286.000, 287.000, 288.000, 289.000, 290.000, 291.000
3 dormitorios	340.000, 341.000, 342.000, 343.000, 344.000, 345.000, 346.000, 347.000, 347.500, 348.000, 348.500, 349.000
4 dormitorios	440.000, 441.000, 441.500, 442.000, 443.000, 443.500, 444.000, 444.500, 445.000, 445.500, 446.000, 446.500

- Las variaciones mensuales son suaves y reflejan la evolución real del mercado (1-1,5% anual en vivienda nueva en Oviedo).

Precio medio actual *de obra nueva* (y proyección)

Tipo de vivienda	Precio actual (€)	Proyección 6 meses (€)	Proyección 12 meses (€)
1 dormitorio	237.000	241.000	245.000
2 dormitorios	290.000	296.000	302.000
3 dormitorios	349.000	355.000	360.000
4 dormitorios	446.500	453.000	459.000

- La tendencia de subida estimada para todas las tipologías es de 1,5–2% cada 6 meses, en línea con el histórico del mercado local.

Precios de venta recomendados
para la promoción

Tipo de vivienda	Precio inicial (€)	Precio 6 meses (€)	Precio 12 meses (€)
1 dormitorio	230.000	234.000	239.000
2 dormitorios	284.000	291.000	296.000
3 dormitorios	343.000	349.000	355.000
4 dormitorios	438.000	445.000	452.000

Justificación

- El precio inicial se sitúa algo por debajo de la media de mercado, para facilitar la absorción y dinamizar ventas al inicio.
- Subidas programadas cada 6 meses en función de la evolución de ventas y mercado.

€/m2 recomendado por tipología (actual, 6 y 12 meses)				
Tipo de vivienda	Sup. media (m2)	€/m2 Actual	€/m2 6 meses	€/m2 12 meses
1 dormitorio	56	4.107	4.179	4.268
2 dormitorios	86	3.308	3.386	3.450
3 dormitorios	109	3.147	3.202	3.257
4 dormitorios	154	2.844	2.890	2.935

El precio medio, conforme al mix de viviendas, se sitúa en torno a **3.393 €/m² en los próximos 12 meses**. No obstante, dado que el plazo de comercialización de estas promociones es más amplio, resulta razonable plantear **una salida por encima de 3.500 €/m²**. **Oviedo viene registrando una subida anual sostenida de entre el 1,5% y el 3%**, según ciclo y tipología, por lo que en **2026–2027 alcanzar ese nivel de precios encaja plenamente con las condiciones de mercado**.

Licencias de construcción

(Últimos 3 años)

Licencias de obra nueva residencial concedidas en Oviedo y alrededores

Año	Nº de licencias	Nº de viviendas implicadas	m2 totales
2024	2	10 + 168 = 178	9,882 + 32,479 = 42,361
2025	2	168 + 10 = 178	32,479 + 9,882 = 42,361
2026	3	3	659

**Nota: Para 2026, hasta la fecha del informe, solo constan unifamiliares aislados.*

Promotores activos

5 promotores con más actividad reciente en obra nueva en Oviedo



domus|rs

metrovacesa

AVANTESPACIA

ENGEL&VÖLKERS

Competencia: *Precios mínimo y máximo*

Selecciono 3 promociones de referencia de características, ubicación y nivel de calidades similares o aspiracionales para La Manjora, según oferta activa:

Tipología	Andy's Hill (Copun)	Foresta (Copun)	Arbayu Oviedo (Domus RS)	Recomendación Manjora
1 dormitorio	-	-	-	230.000 - 239.000
2 dormitorios	165.000-176.000	-	190.800-213.800	256.000-267.000
3 dormitorios	-	448.500	262.000-263.000	343.000-355.000
4 dormitorios	-	537.500	-	438.000 - 452.000

Resumen ejecutivo y *estrategia para la promoción*

Contexto y oportunidad

La Manjosa se presenta como una ubicación ideal para una promoción de **600 viviendas** de calidad media-alta, en un entorno natural, **bien comunicado con el centro de Oviedo y con acceso a servicios clave**. El mercado de obra nueva en Oviedo muestra dinamismo, con un segmento de demanda familiar y de reposición muy relevante, además de un **interés creciente de jóvenes profesionales y pequeños inversores**.

Demanda y perfil de comprador

La mayor parte de la demanda real **se concentra en viviendas de 2 y 3 dormitorios**, pero existe demanda residual (inversores y singles/jubilados) para 1 dormitorio y demanda aspiracional para 4 dormitorios. Los compradores valoran especialmente el **diseño moderno, las zonas verdes, los equipamientos diferenciales y la seguridad jurídica** de un promotor solvente.

Equipamientos diferenciales *sugeridos*



**Zonas verdes y
parque infantil**



**Instalaciones
para mascotas**



**Gimnasio equipado
y coworking**



Piscina exterior
(si el terreno y la demanda lo justifican)



Sala comunitaria



Garajes
con preinstalación de recarga eléctrica

Competencia y *contexto*

El mercado presenta un **volumen razonable de licencias de obra nueva y stock activo**, pero con margen de mejora en calidad y servicios respecto a lo que se plantea en esta promoción. La competencia directa se sitúa en un **rango de precios similar, pero sin el mismo nivel de equipamiento integral y enfoque en experiencia de usuario**.

Conclusión *estratégica*

El enfoque de “**mix equilibrado + venta por fases**” es el **más adecuado** para una promoción de este tamaño, garantizando **absorción, rentabilidad y capacidad de adaptación** a la evolución del mercado. La clave será la **calidad percibida, la flexibilidad en precios por fases y la diferenciación real a través de servicios y diseño**.

La estrategia propuesta **maximiza la oportunidad de posicionar La Manjoya** como referencia de nueva vivienda en Oviedo para los próximos años, **capitalizando la demanda de reposición** y la creciente atracción por entornos residenciales de alta calidad cerca de la ciudad.

