

The Savills logo, consisting of the word "savills" in a lowercase, sans-serif font, is positioned in the top right corner of the page. The text is white and is set against a solid yellow rectangular background.

ESTUDIO DE MERCADO

CLIENTE
Mölnir Project VI SLU



ÍNDICE

01. DATOS Y ANÁLISIS DEL ENTORNO →

02. ANÁLISIS MACRO →

03. TESTIGOS. RESIDENCIAL VENTA →

04. TESTIGOS. RESIDENCIAL ALQUILER →

05. OFERTA EXISTENTE Y D.A.F.O. →

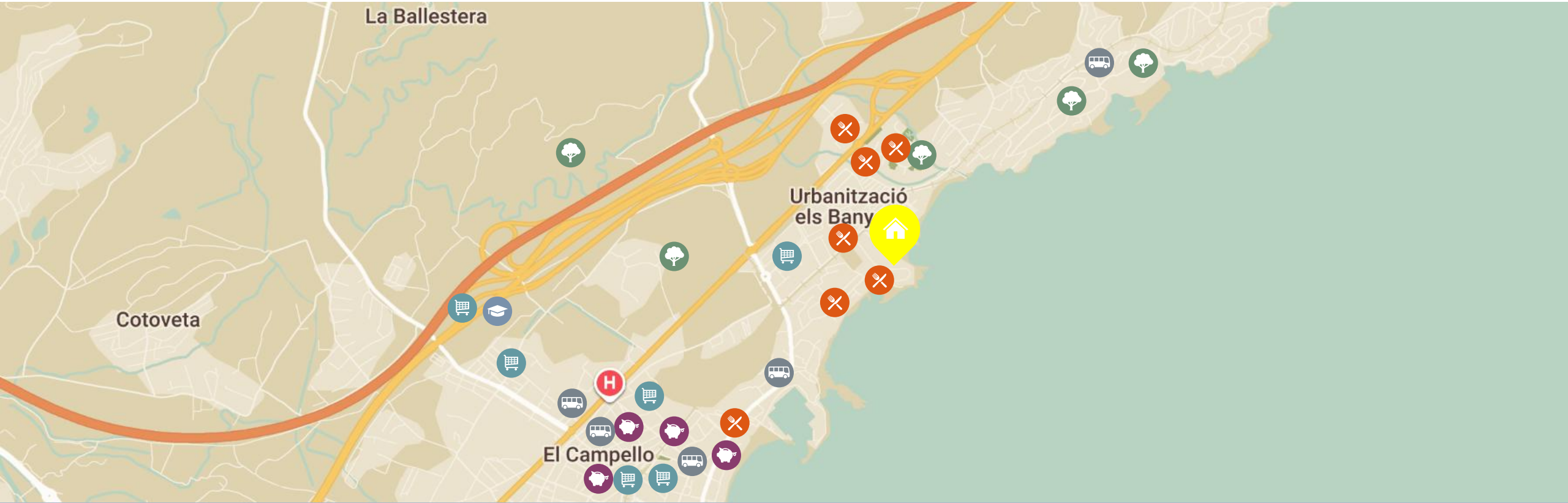
06. CONCLUSIONES →

PARAMETRIZACIÓN. Datos del proyecto y entorno

Municipio	Alicante
Tipo edificio	Residencial
Dirección	Carrer Llobarro, 1
CP.	03560
Provincia	Alicante
C.C.A.A	Comunidad Valenciana
Ref. Catastral	8881715YH2588S0001WT

Nº Viviendas	24
Nº Garajes	24-48
Nº Trasteros	-
Calidades	Alta

		1D-2D	3D
Tipo			24
Sup media zzcc (m2)			120
Urbaniz. Int.	Sí	Piscina	Sí
Ascensor	Sí	Solarium	Sí

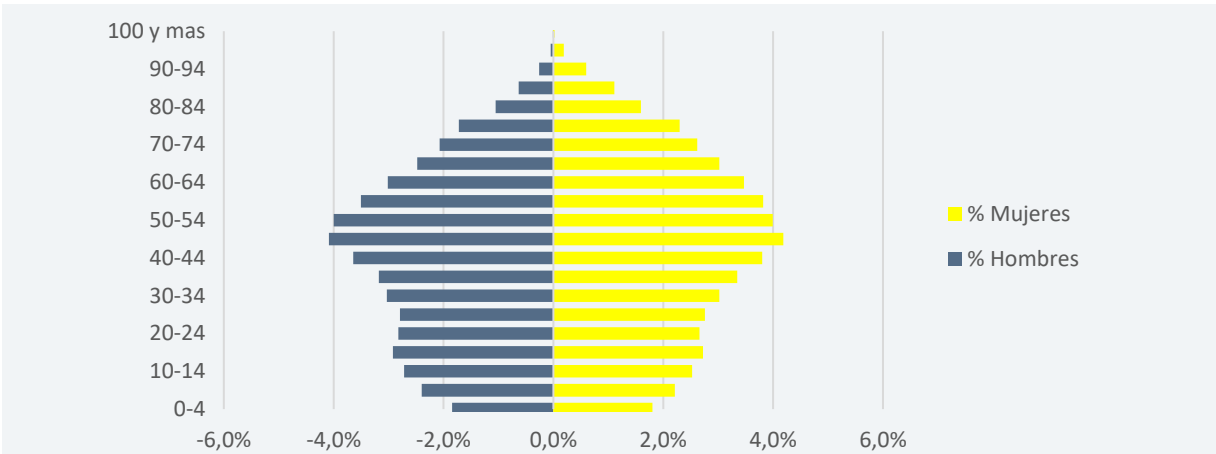


- Colegios cercanos
Dist. (450m)
- Restaurantes
Dist. (150m)
- Aire Libre
Dist. (300m)
- Comercio
Dist. (500m)
- Bancos y Cajas
Dist. (230m)
- Transportes
Dist. (180m)



EVOLUCIÓN TASA DE PARO Y POBLACIÓN

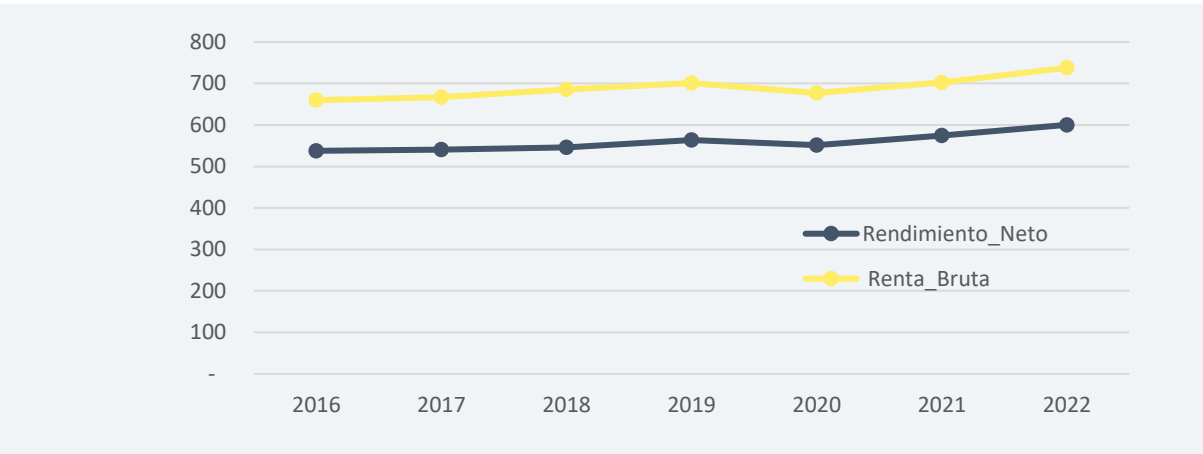
Alicante



RENTA MEDIA BRUTA

Alicante

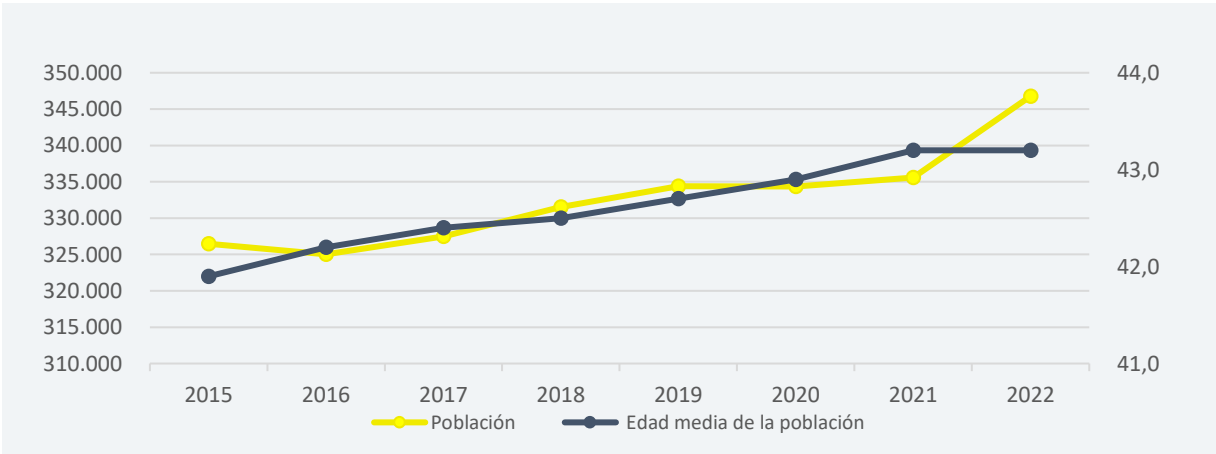
Año	26.389 €
Mes	2.199 €



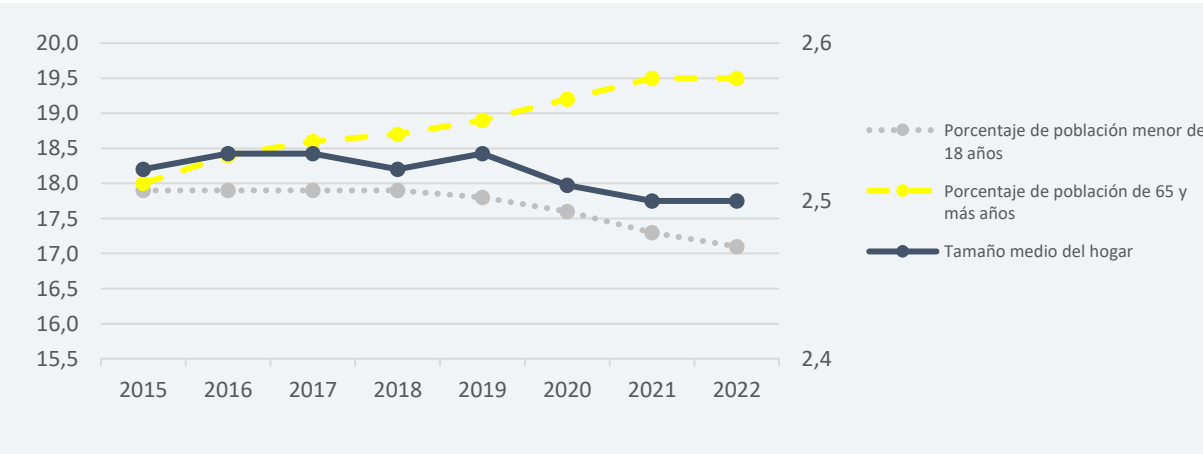
Esfuerzo económico per cápita/mes (30%) 660

OTROS DATOS DE POBLACIÓN DE LA SECCIÓN CENSAL

DATOS POBLACIÓN



TAMAÑO DE HOGARES



OBSERVACIONES

Según los datos publicados por el INE a 1 de enero de 2024, cuenta con 358.608 habitantes, creciendo algo más del 2,28% anual. Se puede observar que la edad media de la población ha ido muy a la par en los últimos años con la población. En cuanto al porcentaje de población menor de 18 años y el de 65 años o más se ha mantenido estable.

02. ANÁLISIS MACRO

Cliente. Mölnir Project VI SLU

Promoción. Promoción de 24 viviendas

Ubicación. Carrer Llobarro, 1, 03560 El Campello, Alicante

Emisión Informe. 26 | Jun | 26



ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA OFERTA

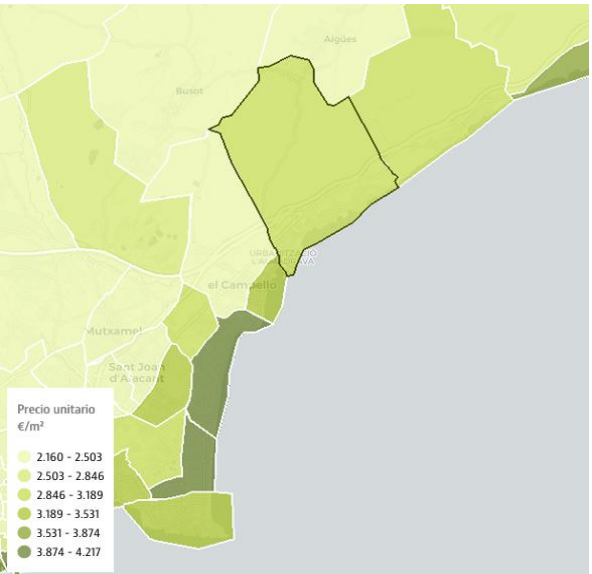
Más Oferta	3D	Oferta Servicios Entorno	Baja
Menos Oferta	0D-1D	Calidad Entorno	Media-Alta
Tamaño de Viviendas	120 m ²	Stock Existente Venta Obra Nueva	Bajo
Calidades de Acabados	Alta	Stock Existente Alquiler	Bajo
Oferta con Zonas Comunes	75%	Riesgo Competencia Futura	Medio
Consolidación Entorno	Medio	Ev. Precios último año	Subida

OBSERVACIONES

El proyecto se sitúa en la parcela U.Z.-7 del P.P. "La Mar", en la zona de Coveta Fumá - Pueblo Español, El Campello (Alicante), y consiste en una promoción de 24 viviendas unifamiliares de obra nueva. Es una zona residencial costera, tranquila y consolidada, con predominio de vivienda de los años 80 y baja densidad (3 hab/ha). El activo atrae principalmente a un perfil de comprador familiar e internacional que busca producto de calidad con vistas al mar. La oferta de obra nueva en el entorno es muy limitada (apenas 7 promociones activas), lo que refuerza el atractivo diferencial del proyecto frente al parque tradicional de la zona.

MAPA DE CALOR (Repercusión precio venta)

Fuente: Idealista Data



OBSERVACIONES

En la zona de Coveta Fumá - Pueblo Español, El Campello, los precios unitarios de oferta se sitúan mayoritariamente entre 2.160 y 4.217 €/m², reflejando una demanda sólida en un entorno costero bien posicionado. La escasez de obra nueva y el carácter diferencial del producto (vistas al mar, solárium y zonas comunes) permiten posicionar la promoción en la banda alta del rango, como alternativa competitiva frente al producto de segunda mano predominante.

ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

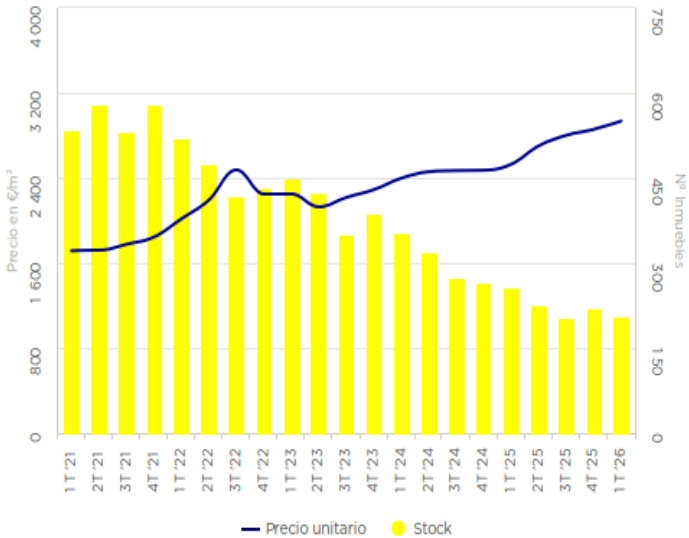
Perfil Comprador	Familiar/Internacional	Más Demanda	3D	Demanda de Locales	Baja
Perfil Inquilino	Familiar	Menos Demanda	0D	Demanda de Garajes	Media
Nivel De Renta	Media-Alta	Tamaño Viviendas	Amplio	Demanda Potencial	Media
Motivo Compra	1 ^ª /2 ^ª Vivienda	Calidades De Acabados	Alto		
Motivo Alquiler	1 ^ª Vivienda	Zonas Comunes	Sí		

OBSERVACIONES

En la zona de Coveta Fumá (El Campello), la evolución de precios ha sido positiva en los últimos años, con una proyección al alza. La demanda presenta un fuerte componente internacional (36% de los demandantes, 50% de las visitas), encabezada por Países Bajos, Reino Unido, Francia y Alemania, lo que encaja con un producto residencial de obra nueva orientado tanto a primera como a segunda residencia. El chalet es la tipología más demandada y el segmento de 3 dormitorios concentra el mayor volumen de interés. En este contexto, una promoción de 24 viviendas premium con vistas al mar se presenta como una propuesta de alto valor frente a una oferta de obra nueva escasa.

EVOLUCIÓN DE VENTAS

Fuente: Idealista Data



TESTIGOS. RESIDENCIAL VENTA

	LOCALIZACIÓN	PRECIO (€)	Nº DORM	SUP. (M²)	€/M²	NEGOCIACIÓN	COEF. HOMOG	€/M² HOMOG
Comparable 1	Sant Vicent	1.150.000	3	249	4.618	0,00%	1,00	4.618
Descripción	Magnífico chalet en Campello Playa, con 249 m², 3 dormitorios, 3 baños, cocina con isla, terraza y vistas al mar, que combina el encanto mediterráneo con amplios espacios y todas las comodidades.							
Enlace web	click para visitar							
Comparable 2	Llobarro, 1	512.000	3	90	5.688	0,00%	1,00	5.688
Descripción	Exclusivas villas adosadas y pareadas de 3 y 4 dormitorios en primera línea de mar en El Campello, con jardín, solárium, zonas comunes premium y vistas al Mediterráneo.							
Enlace web	click para visitar							
Comparable 3	Llobarro, 1	517.000	3	91	5.681	0,00%	1,00	5.681
Descripción	Exclusivas villas adosadas y pareadas de 3 y 4 dormitorios en primera línea de mar en El Campello, con jardín, solárium, zonas comunes premium y vistas al Mediterráneo.							
Enlace web	click para visitar							
Comparable 4	Pueblo Español	840.000	3	180	4.667	0,00%	1,00	4.667
Descripción	Exclusiva vivienda en primera línea de playa en El Campello, con vistas al mar, 3 dormitorios, amplio garaje privado, terraza, piscina comunitaria y excelentes calidades.							
Enlace web	click para visitar							
Comparable 5	Pla de l'Amerador	395.000	3	90	4.389	0,00%	1,00	4.389
Descripción	Vivienda pareada completamente reformada junto a la playa de Amerador, con 3 dormitorios, 2 baños, terraza, orientación sur y urbanización privada con piscina.							
Enlace web	click para visitar							
Comparable 6	Morros Alts	995.000	5	250	3.980	0,00%	1,00	3.980
Descripción	Magnífico chalet pareado con piscina salina y seguridad 24 horas, ofrece 5 dormitorios, 5 baños, amplias zonas de estar y un estilo de vida único donde el Mediterráneo se convierte en el auténtico protagonista.							
Enlace web	click para visitar							



PRECIOS OFERTA DEL MERCADO EXISTENTE

Tipología	3D	5D
Sup. Media m ² ccc	210	250
Precio medio €/m ²	5.165	4.000
Precio medio homogen.	5.165	4.000
Precio medio cierre €/m ²	5.165	4.000

(Incluyendo negociación)

VENTA

OBSERVACIONES

Después de analizar los testigos, de cara a homogeneizar los valores de los comparables, se ha tenido en cuenta las calidades, los servicios públicos de los alrededores, así como de las zonas comunes con piscina. En el caso de las viviendas de segunda mano se aplicó un descuento basado en la negociación y el estado de conservación.

ANÁLISIS DAFO

FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

La promoción se beneficia de una ubicación estratégica en la ladera de Coveta Fumá (El Campello), con vistas al mar Mediterráneo y excelente conectividad a través de la Autopista del Mediterráneo (AP-7), la Circunvalación de Alicante y la red de tranvía (TRAM) y autobús que conectan con Alicante capital.

Su configuración como obra nueva de 24 viviendas unifamiliares premium permite captar una demanda con fuerte componente internacional (Países Bajos, Reino Unido, Francia, Alemania), orientada a primera y segunda residencia en una zona costera consolidada.

El mercado local muestra una oferta de obra nueva muy limitada y una proyección de precios al alza, lo que otorga al activo una clara ventaja competitiva frente al parque de vivienda tradicional de los años 80. La incorporación de piscina, zonas ajardinadas, solárium, diseño moderno y eficiencia energética refuerza el atractivo del proyecto como inversión sólida en un área en plena revalorización.

DEBILIDADES Y AMENAZAS

El proyecto, aunque goza de un entorno costero tranquilo y buenas conexiones, se ubica en una zona con un nivel de servicios y comercio de proximidad bajo (puntos de interés "muy bajos" según idealista), lo que puede penalizar a un perfil de primera residencia que prioriza la oferta de ocio y servicios.

El mercado presenta una velocidad de absorción lenta (118 días en mercado de media) y un margen de negociación del 8,7%, factores a considerar en el ritmo comercial y la política de precios. Además, la escasa muestra de obra nueva comparable en la zona introduce incertidumbre en la fijación del precio óptimo de salida.

NOTA

*El presente estudio de mercado se ha realizado para uso exclusivo del cliente de acuerdo con su finalidad; el mismo no puede ser considerado como una recomendación de actuación alguna, no asumiendo Savills responsabilidad por el uso que el cliente, o terceros, pudieran hacer del mismo.

Los valores propuestos son lo que se consideran más probables a fecha del presente informe para las características más relevantes de la promoción a desarrollar con base en la documentación analizada.

Propuesta de valores obtenidos a partir del mercado de oferta existente en el entorno comparable al activo objeto de estudio. No obstante, dada la naturaleza cambiante del mercado, Savills no puede asegurar que los valores estimados en el presente documento permanezcan inalterados a lo largo del tiempo.

Se ha estimado una horquilla de valor de mercado que absorbe e integra las diferencias en cuanto a tipologías, nº de dormitorios, superficie, altura, orientación u otros factores similares.

* Los informes se han realizado con la documentación aportada por el cliente, que ha ayudado a complementar o matizar la información del proyecto y del entorno y sin visita al activo. Las mencionadas documentación e información suministradas por el cliente se consideran fidedignas y completas, no verificándose la certeza de las mismas. Por lo tanto, Savills no asume responsabilidad sobre su veracidad, exactitud, o su falta de actualización o rectificación, y las consecuencias que la falta de éstas pudiera tener sobre los valores propuestos en el presente documento. Savills no tiene constancia de la existencia de ningún otro documento o circunstancias de hecho en relación con las materias objeto que pudiera modificar o contradecir la información/documentación facilitada.

PROPUESTA DE VALORES DE MERCADO (€/m²)

Tras revisar los datos macroeconómicos del entorno y los precios actuales del mercado, se establece un rango de valores estimados tanto para el mercado de compraventa como para el mercado de alquiler. Estos valores se determinan según la ubicación, altura del piso, tipología y las tendencias del mercado inmobiliario en la zona analizada.



CONCLUSIONES

El activo analizado se sitúa en la zona de Coveta Fumá - Pueblo Español, El Campello (Alicante), un enclave costero residencial con baja densidad, demanda internacional sólida y una proyección de precios al alza. Se trata de una zona donde la oferta de obra nueva es muy limitada, lo que refuerza el atractivo diferencial del producto.

En el entorno, los precios de chalet de obra nueva se mueven en una banda amplia: los adosados se cierran en torno a 4.000-5.000 €/m², mientras que el producto independiente de mayor calidad alcanza valores muy superiores. La promoción —24 viviendas unifamiliares de 3 dormitorios, -120 m², con vistas al mar, solárium, piscina y zonas comunes— se posiciona en el segmento premium de la zona, por encima del adosado convencional.

Tras el análisis comparativo y el ajuste por calidades, tipología y ubicación, el activo se posiciona en un rango de 5.000 - 6.800 €/m², con un valor central estimado de 6.250 €/m², equivalente a una unidad media en torno a los 750.000 €. El escenario premium (≈6.800 €/m²) sería alcanzable para las unidades con mejor orientación y vistas (tipologías A y B en primera línea). Cabe destacar que, en el mercado actual de la zona, no existen comparables directos que iguallen las características del producto a desarrollar, tanto por su ubicación privilegiada en primera línea como por el nivel de calidades, diseño y concepto residencial previsto. Esta singularidad limita la comparación con promociones existentes y justifica su posicionamiento en la franja alta del mercado, respaldando la estimación de valor en el rango superior de precios analizado.

En conclusión, el inmueble representa una oportunidad sólida tanto para uso residencial como para inversión, combinando una ubicación costera diferencial, producto de obra nueva de alto nivel y una demanda internacional estructuralmente activa, lo que garantiza capacidad de absorción a medio plazo.

The Savills logo, consisting of the word "savills" in a lowercase, sans-serif font, is positioned in the upper right corner of the image. It is set against a solid yellow rectangular background.The background of the image is a scenic view of the Chicago skyline, including prominent skyscrapers like the Willis Tower, seen from a park setting. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow. In the foreground, there are concrete steps leading down to a paved walkway, with lush green trees and a fountain visible in the middle ground.

Gracias por su confianza